

Personalbindung in KFO-Praxen: Bieten Sie Raum für persönliche Gespräche

Ein Beitrag von Betriebswirt und Praxisberater Wolfgang Apel.



Kompetente Mitarbeiter langfristig zu halten, ist in vielen KFO-Praxen eine große Herausforderung. Dabei zählt neben dem Team die persönliche Kommunikation zwischen Praxisinhaber und Mitarbeitern zu den meistgenannten Gründen, wieso qualifizierte Fachkräfte sich in einer KFO-Praxis wohlfühlen – oder sie verlassen. Mit welchen einfachen Mitteln Sie vertrauensvolle Einzelgespräche schaffen, die Ihren Mitarbeitern mehr Wertschätzung und Verständnis schenken und sie an Ihre KFO-Praxis binden, erfahren Sie in diesem Beitrag von Betriebswirt und Praxisberater Wolfgang Apel.

Das Team muss zusammenpassen

Eine gute Stimmung im Team trägt entscheidend zur Personalbindung bei: Knirscht es hier, führt das schnell zu Unstimmigkeiten und Mitarbeiter fühlen sich nicht mehr wohl. Wenn wir über Personalbindung sprechen, müssen wir daher im ersten Schritt immer das Team als Ganzes betrachten. Fördern Sie das Wohlbefinden und die Zusammenarbeit im Team, indem Sie bereits im Bewerbungsprozess darauf achten, ob der Kandidat gut in das bestehende Team passt. Beispielsweise kann es schnell zu Problemen führen, wenn der Altersunterschied im Team sehr groß ist: Unterschiedliche Generationen arbeiten und kommunizieren unterschiedlich, wodurch es ihnen oftmals schwerfällt, Verständnis für die gegensätzlichen Methoden und Meinungen aufzubringen. Dies kann zu Auseinandersetzungen führen, die die Stimmung im Team negativ beeinflussen. Hilfreich ist es hier, mindestens einen Proberarbeitstag in den Bewerbungsprozess zu integrieren: Einerseits erhält der Bewerber wertvolle Einblicke in die Praxiskultur und lernt seine potenziellen neuen Kollegen vorab kennen. Andererseits hat auch das bestehende Team die Möglichkeit, sich mit dem Bewerber vertraut zu machen. Bitten Sie Ihre Mitarbeiter im Anschluss offen um Feedback. So erkennen Sie es schnell, wenn die Stimmung nicht gut war.

Wolfgang Apel



Regelmäßige Team-Meetings

Passt das Team erst einmal grundlegend zusammen, fördern Team-Meetings eine reibungslose Zusammenarbeit – und auch wenn Sie noch an der idealen Teambesetzung feilen, dürfen Team-Meetings im Praxisalltag keinesfalls fehlen. Die Meetings sollten regelmäßig – idea-

erweise wöchentlich für eine halbe Stunde – stattfinden. Es ist zielführender, sich öfter kurz mit dem Team zu treffen, anstatt alle paar Wochen eine lange Sitzung einzuberufen. Das hat den Vorteil, dass im Praxisalltag entstehende Konflikte zeitnah gelöst werden, bevor sie sich zu einem größeren Problem entwickeln. Denn hat ein Mitarbeiter nicht die Möglichkeit, einen Konflikt zu thematisieren, beschäftigt er sich gedanklich eine lange Zeit damit: Dies führt dazu, dass das Problem für ihn immer größer und bedeutender wird. Die persönliche Motivation und Stimmung sinken, was sich schlimmsten-

falls auf die Atmosphäre im ganzen Team auswirken und weitere Komplikationen hervorrufen kann.

Neben Team-Meetings sind Teambuilding-Events und weitere gemeinsame Aktivitäten jenseits des klassischen „Wandertages“ als Betriebsausflug eine einfache Maßnahme, um das Wohlbefinden und den Zusammenhalt im gesamten

„Fördern Sie das Wohlbefinden und die Zusammenarbeit im Team, indem Sie bereits im Bewerbungsprozess darauf achten, ob der Kandidat gut in das bestehende Team passt.“

Team zu fördern. Wie wäre es zum Beispiel mit einem Tag zur professionellen Farb- und Stilberatung durch einen Stylisten? Oder einem ADAC-Fahrtraining? Oder wenn es etwas sportlicher sein darf: Ein Tag in der Kletterhalle zum Bouldern? Heutzutage gibt es zahlreiche Anbieter mit den unterschiedlichsten Programmen von Workshops bis hin zu Outdoor-Veranstaltungen. Ein Blick auf das vielfältige Angebot lohnt sich definitiv! Zudem können Sie viele Veranstaltungen auch ganz einfach selbst organisieren. Hierbei kann Ihnen eine Praxismanagerin unter die Arme greifen.

PRÄSENZVERANSTALTUNG



10. DEUTSCHES UND INTERNATIONALES ANWENDERTREFFEN

Für zertifizierte Kieferorthopädinnen/-en,
Weiterbildungsassistentinnen/-en
und Zahnmedizinische Fachangestellte

02.–03. Juni 2023 / Frankfurt am Main

Sprache: Deutsch mit englischer Simultanübersetzung



Freitag, 02. Juni 2023

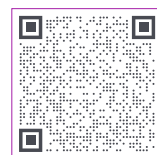
**Kurs für Zahnmedizinische Fachangestellte
mit wiV V-SL**

Get-together: Am Abend sind Sie und Ihr Team
herzlich zu unserem wiV Get-together eingeladen!

Samstag, 03. Juni 2023

**wiV Anwendertreffen
mit Zertifizierung für wiV V-SL**

Mit Zertifizierung für
wiV V-SL

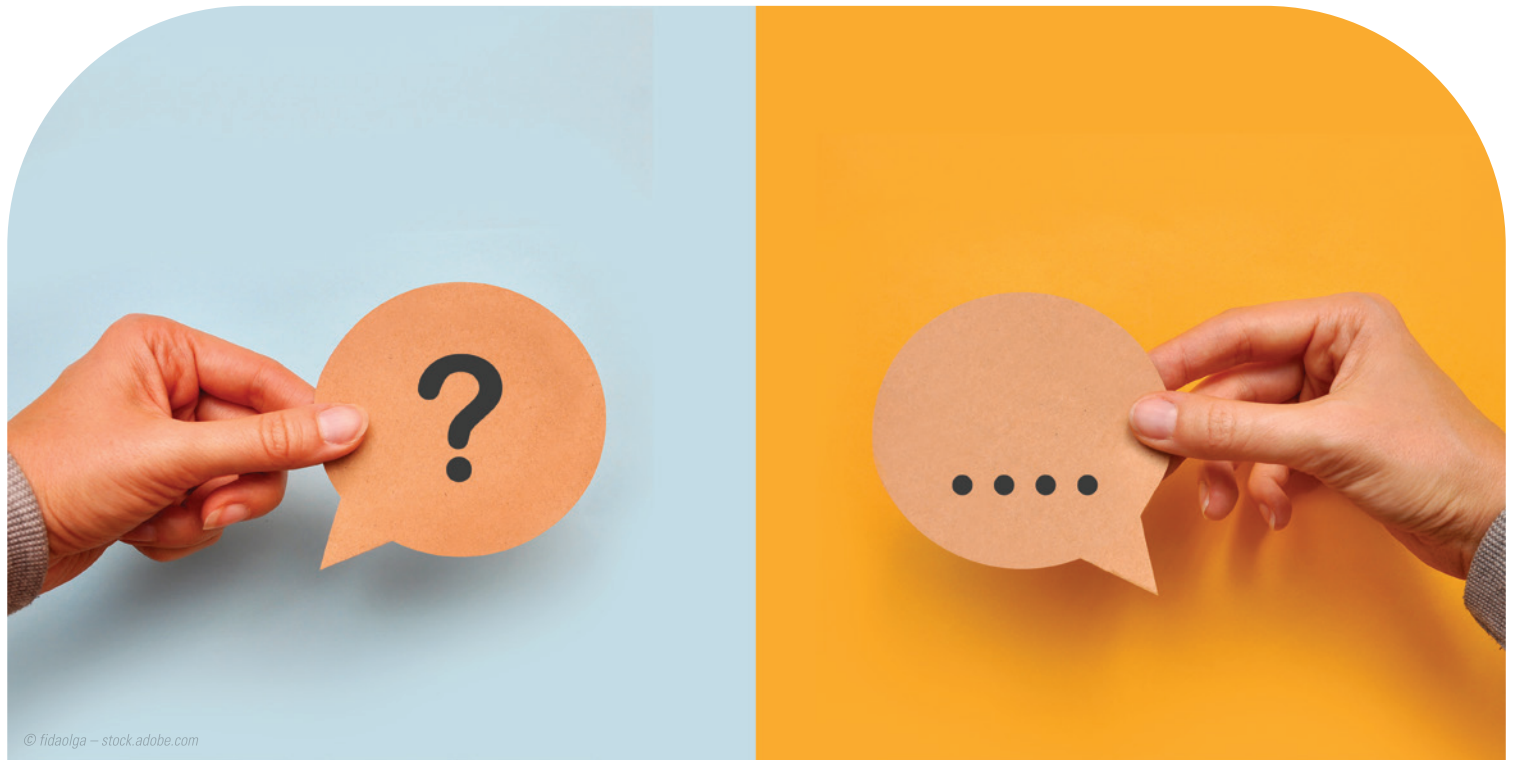


Jetzt online anmelden

www.lingualsystems.de/courses

move to **wiV**

„Optimalerweise führen Sie vier individuelle Mitarbeitergespräche pro Jahr. Diese bestehen aus einem großen Jahresgespräch am Ende des Jahres, für das Sie circa eine Stunde einplanen sollten.“



Zeit für individuelle Sorgen

Damit Ihre Mitarbeiter sich bei Ihnen wohl- und Ihrer Praxis verbunden fühlen, reichen Team-Meeting und Events nicht aus: Die persönliche Kommunikation zwischen Ihnen und Ihren Mitarbeitern ist ein entscheidender Faktor bei der Personalbindung. Jeder Mitarbeiter hat ganz indivi-

duelle Sorgen und Nöte, die sie vielleicht nicht in einem Team-Meeting ansprechen wollen. Geben Sie Ihnen daher regelmäßig die Möglichkeit, allein mit Ihnen zu sprechen: In einem vertrauensvollen Gespräch können Mitarbeiter ihre persönlichen Anliegen besser thematisieren und mit Ihnen gemeinsam eine Lösung finden. Dadurch fühlen sie sich gehört, verstanden und geschätzt.

Erfahrungsgemäß ist es dabei die größte Herausforderung für Ärzte und Praxisinhaber, Zeit für diese Einzelgespräche einzuräumen: Ihr voller Terminplan macht es Ihnen sicherlich oft schwer, kurzfristige Termine wahrzunehmen. Auch wenn es natürlich nicht mit Absicht passiert, wird der Wunsch nach einem persönlichen Gespräch so schnell verschoben oder sogar vergessen. Das ist für die Personalbindung fatal.

Stellen Sie sich einmal folgendes Szenario vor: Ihren Mitarbeiter bedrückt etwas und er bittet Sie um ein persönliches Gespräch. Da Sie gerade wenig Zeit haben, bieten Sie ihm einen Termin in der kommenden Woche an. Ist die Woche vergangen, stecken Sie gerade mitten im Alltagsstress und verschieben den Termin noch einmal – oder er gerät ganz in Vergessenheit. Vielleicht wird Ihr Mitarbeiter Sie einmal an das Gespräch erinnern, doch nach einer Weile wird er es aufgeben. Für ihn ist das Thema damit aber nicht erledigt. Stattdessen führt es schnell zu Frustration und der Mitarbeiter entfernt sich innerlich von Ihnen und Ihrer Praxis. Ebenso ungünstig ist es, wenn das gewünschte persönliche Gespräch nur gehetzt zwischen Tür und Angel stattfindet. Fühlen Ihre Mitarbeiter sich nicht gehört und mit ihren Problemen nicht ernst genommen, zerstört das nach und nach das Vertrauen zwischen Ihnen und Ihrem Team.

Feste Zeiten einplanen

Selbstverständlich können Sie nicht wissen, wann Ihre Mitarbeiter das Bedürfnis haben, mit Ihnen zu sprechen. Eine einfache Lösung ist es daher, feste Zeiten für die Gespräche einzuplanen: Optimalerweise führen Sie vier individuelle Mitarbeitergespräche pro Jahr. Diese bestehen aus einem großen Jahresgespräch am Ende des Jahres, für das Sie circa eine Stunde einplanen sollten. Neben dem Austausch mit Ihrem Mitarbeiter sind die Mitarbeiterbeurteilung und das Besprechen der persönlichen Ziele Ihres Mitarbeiters für das vergangene sowie das kommende Jahr zentrale Punkte des Jahresgesprächs.

Planen Sie zusätzlich ein Halbjahresgespräch und zwei kürzere, informellere Vierteljahresgespräche ein. Bei diesen Vierteljahresgesprächen geht es primär darum, Ihren Mitarbeitern genau diese planbare Chance auf ein Gespräch mit Ihnen zu bieten. Sorgen Sie dabei für eine entspannte Atmosphäre und fragen Sie Ihre Mitarbeiter ganz offen, wie es im Alltag läuft und wie es mit den persönlichen Zielen vorangeht. Sprechen Sie zudem über Konflikte aus der Vergangenheit, um sicherzustellen, wie es zu der Situation kam und dass sie rückblickend für alle Beteiligten gelöst ist. So stellen Sie sicher, dass die Konflikte die künftige Zusammenarbeit nicht belasten.

Praxismanager als Unterstützung

Ihr Terminkalender ist zu voll und regelmäßige Einzelgespräche sind für Sie einfach nicht umsetzbar? Kein Grund zur Sorge! Ein Praxismanager, besser: Assistenz des Praxisinhabers, kann Sie als Bindeglied zwischen Ihnen und Ihren Mitarbeitern unterstützen: Er kümmert sich um die persönlichen Anliegen der einzelnen Mitarbeiter und übernimmt die besagten Einzelgespräche. Darüber hinaus kann er auch die Team-Events organisieren und viele weitere Aufgaben in der Praxis für Sie übernehmen. So entlastet er Sie nicht nur im Alltag, sondern sorgt für ein harmonisches Miteinander und eine Wohlfühlatmosphäre im ganzen Team.



Wolfgang Apel
w.apel@medikom.org
www.medicom.org

ANZEIGE

Möge Dein Kaffee
heute stark sein.
Du hast es Dir
verdient!

Jetzt gratis Tasse
und Infopaket zur
goDentis-Partnerschaft
sichern



DKV
goDentis
Ihr Partner für Zahngesundheit
und Kieferorthopädie

K·Z·S KINDER - ZAHN - SPANGE KONGRESS

Back to the roots: „die MUSKELN“

am 06.05.2023



Back to the roots: „die MUSKELN“ am 06.05.2023

09:30	Eröffnung des Kongresses durch Dr. Gundi Mindermann	Dr. Gundi Mindermann
09:45	Einführung in das Kongressthema "Back to the roots: die Muskeln"	Prof. Dr. Heike Korbmacher-Steiner
10:00 – 10:45	"Die Muskeln des stomatognathen Systems"	Prof. Dr. Ralf Randlanski
10:45 – 11:30	"Die Bedeutung der Aufrichtung für die Entwicklung des orofazialen Systems"	Prof. Dr. Wibke Bein-Wierzbinski
11:30 – 12:00	Kaffeepause	
12:00 – 12:45	"Gesamtkörperstatik und das orofaziale System. Ansätze aus der Feldenkrais Therapie"	Oliver Finck, Physiotherapeut
12:45 – 13:00	Diskussion mit allen Referenten des Vormittags	
13:00 – 14:00	Mittagspause	
14:00 – 14:45	"Myofunktionelle Therapie aus logopädischer Sicht"	Dr. Susanne Codoni
14:45 – 15:30	"Myofunktionelle Therapie als Teil der kieferorthopädischen Frühbehandlung"	Dr. Andrea Freudenberg
15:30 – 16:00	Kaffeepause	
16:00 – 16:45	„Das interaktive Funktionslogensystem“	Prof. Dr. Heike Korbmacher-Steiner
16:45– 17:15	Diskussion mit allen Referenten des Kongresses	



Zur Anmeldung

6. Mai 2023



Rhein in Flammen®
Das Original