



Der Bonus-Effekt

Wie Zielvereinbarungen Mitarbeiter fördern und binden

Verlässt ein wichtiges Teammitglied die Praxis, geht mehr als „nur“ eine Arbeitskraft verloren. Erfahrung, Patientenbindung, eingespielte Abläufe und Teamkultur lassen sich nicht einfach ersetzen. Deshalb lohnt es sich, Personalbindung strategisch zu denken und sich zu fragen: Sind die Arbeitsbedingungen attraktiv, das Betriebsklima angenehm und der Umgang respektvoll? Wenn finanzieller Spielraum für Gehaltsanpassungen besteht, kann auch eine variable Vergütung ein Instrument sein, um Mitarbeiter zu motivieren und langfristig in der Praxis zu halten. So entsteht eine nachvollziehbare Verbindung zwischen Leistung, Engagement und Vergütung.

Bei der Personalsuche konkurrieren Zahnarztpraxen längst nicht mehr nur untereinander. Zahnmedizinische Fachangestellte, Verwaltungsmitarbeiter, Prophylaxefachkräfte oder Praxismanagerinnen und -manager können ihre Qualifikationen zunehmend auch in anderen Branchen einsetzen. Der Kampf um die besten Köpfe wird härter. Viele Praxen reagieren darauf mit pauschalen Gehaltserhöhungen. Doch allein die Höhe der Vergütung schafft selten eine langfristige Bindung. Nachvollziehbarkeit, Wertschätzung, Entwicklungsmöglichkeiten und die Identifikation mit dem Arbeitgeber spielen für die Mitarbeiterzufriedenheit eine mindestens ebenso wichtige Rolle. Als moderne Alternative kommt daher eine Vertragsgestaltung infrage, die neben einem festen Gehaltsbestandteil auch eine Bonifikation vorsieht.

Gemeinsame Ziele schaffen Identifikation

Wenn die Mitarbeiter an ihren persönlichen Zielvorgaben mitformulieren, übernehmen sie nicht nur Verantwortung für die eigene berufliche Entwicklung. Sie setzen sich auch aktiv damit auseinander, wie sie mit der eigenen Arbeit zum Gesamterfolg der Praxis beitragen. Dazu müssen sie wissen, wohin die Chefin oder

der Chef die Praxis entwickeln möchte. Voraussetzung für den Erfolg eines Bonifikationsmodells sind deshalb klar definierte Praxisziele. Das müssen nicht ausschließlich wirtschaftliche Kennzahlen sein. Der Bonus kann auch Anreize setzen für eine höhere Patientenzufriedenheit, straffere Abläufe oder die Weiterentwicklung der Praxisorganisation. Die gemeinsamen Ziele stärken die emotionale Bindung an das Unternehmen Zahnarztpraxis. Viele Menschen möchten heute nicht nur einen Arbeitsplatz haben, sondern Teil einer Organisation sein, deren Werte sie mittragen und deren Ziele sie verstehen. Eine gemeinsame Vision ist oft ebenso entscheidend für die langfristige Mitarbeiterbindung wie finanzielle Anreize.

Mitarbeitergespräche gewinnen an Qualität, weil sie nicht mehr ausschließlich um Gehalt und organisatorische Fragen kreisen, sondern auch um persönliche Entwicklung und Perspektiven. Praxisinhaberinnen und -inhaber erhalten so auch wertvolle Einblicke in die Stärken, Interessen und Potenziale ihrer Teammitglieder.

Investition in die Zukunft

Der Aufwand für die Einführung eines bonifikationsorientierten Vergütungssys-

tems ist nicht zu unterschätzen. Praxisziele müssen definiert, Bewertungssysteme entwickelt und regelmäßige Mitarbeitergespräche etabliert werden. Langfristig kann sich dieser Einsatz jedoch auszahlen.

Fazit

Moderne Bonifikationsmodelle statt pauschaler Erhöhungen schaffen ein faires und nachvollziehbares Gehaltsgefüge und helfen, engagierte Mitarbeiter dauerhaft an die Praxis zu binden.



DR. FRANK HUMMEL

Referent Praxisführung der BLZK

IHRE ERFAHRUNG KANN SCHMERZEN LINDERN.

Ihre Hilfe wird jetzt gebraucht.

Sehr geehrte Kollegin, sehr geehrter Kollege,

stellen Sie sich vor, jeder Bissen schmerzt - und dennoch gibt es keinen Weg in eine Zahnarztpraxis. Für Menschen ohne Krankenversicherung ist das Realität. Sie warten, ertragen und hoffen auf Hilfe.

Beim Hilfswerk Zahnmedizin Bayern e.V. begegnen wir ihnen nicht als Fällen, sondern als Menschen. Wir lindern akute Schmerzen, erhalten Zähne, wo es möglich ist, und geben etwas zurück, das oft verloren gegangen ist: Zuversicht, Lebensqualität und Würde.

ZAHNMEDIZIN, WIE SIE GEMEINT IST.

Keine Abrechnung. Keine wirtschaftlichen Zwänge. Kein Praxismanagement.
Nur Ihre Erfahrung, ein starkes Team und Menschen, die Sie brauchen.

3–4 STUNDEN

ALLE 4–6 WOCHEN

genügen, um einen spürbaren Unterschied zu machen. Sie entscheiden selbst, wann und wie oft Sie uns unterstützen. Vielleicht sind Sie im Ruhestand oder möchten Ihr Wissen weiterhin sinnvoll einsetzen.

WERDEN SIE TEIL UNSERES TEAMS.

Ihr Beitrag schenkt Menschen mehr als eine Behandlung:
das Gefühl, nicht allein gelassen zu werden.

E-Mail: hzbayern@blzk.de
Telefon: 0171 5444871 (ZA Wolfgang Voss)
Streitfeldstraße 1, 81673 München
www.hilfswerk-zahnmedizin-bayern.de

Nicht aktiv? Unterstützen Sie uns als Mitglied: 120 Euro jährlich, steuerlich absetzbar.

Dr. Martin Schubert • ZA Wolfgang Voss • Dr. Tilman Haass

Vorstand des HZB