

Personalmangel (frühzeitig) vorbeugen

Ein Beitrag von Kirsten Gregus

PRAXISMANAGEMENT /// Manche Zahnarztpraxen klagen über Personalmangel und schalten eine Stellenanzeige nach der anderen. Oft ohne Erfolg. Damit es gar nicht erst dazu kommt, sollten Praxisinhaber vermehrt auf Mitarbeiterbindung setzen.

„Für unser junges und motiviertes Team suchen wir ab sofort eine Zahnmedizinische Fachangestellte, gerne mit Prophylaxekenntnissen ...“ So oder ähnlich liest man derzeit viele Stellenanzeigen in den sozialen Netzwerken. Vor allem Facebook stellt bei Zahnärzten ein attraktives Portal zu Verbreitung offener Stellen dar.

Die Vielzahl an offenen Stellen zeigt, dass manche Zahnärzte händierend nach gutem Personal suchen. Aber nicht nur der Fachkräftemangel allein ist das Problem der vielen unbesetzten Stellen, auch die Fluktuation der Mitarbeiter trägt zur Unzufriedenheit mancher Praxisinhaber bei. Mit attraktiven Angeboten für die Mitarbeiter können es Zahnärzte schaffen, ihr Personal an die Praxis zu binden und der Fluktuation vorzubeugen.

Attraktive Aufgaben binden Personal an die Praxis

Zunächst ist die Struktur und Aufgabenverteilung wichtig. Nur wenn alle im Team über die Verantwortlichkeiten Bescheid wissen, können sie auch entspannt und zielgerichtet arbeiten. Allen muss klar sein, wer etwa für das Telefon verantwortlich ist oder neue Produktlieferungen in die Schränke räumt. Nur so kann man sich auf die eigenen Aufgaben konzentrieren.

Auch Zusatzaufgaben, bei denen sich die Mitarbeiter selbst verwirklichen können, tragen zu einer guten Mitarbeiter-

Mitarbeiter, die sich an ihrem Arbeitsplatz wohlfühlen und ihre Aufgaben und die Ziele der Praxis kennen, sind motivierter und leistungsfähiger und tragen dies auch nach außen.

Foto: © rosendahl/goDentis



bindung bei. Hat etwa eine Mitarbeiterin ein besonderes Faible für Social Media und pflegt privat einen erfolgreichen Instagram-Channel, könnte sie dieses Wissen als Social-Media-Beauftragte in den Praxisalltag einbringen und so die Onlinepräsenz der Praxis stärken. Vielleicht gibt es auch eine Mitarbeiterin, die noch nicht aktiv in den sozialen Netzwerken unterwegs ist, das aber gern tun würde. Überträgt man ihr die Aufgabe und bietet ihr Schulungen an

oder stellt ihr einen Partner wie goDentis an die Seite, der sie unterstützt, wird es ihr schnell gelingen, eine Facebook-Seite zu erstellen.

Dasselbe gilt für die Pflege der Homepage. Die meisten Praxen arbeiten mittlerweile mit Agenturen zusammen, die für die Erstellung und Pflege der Homepage verantwortlich sind. Meist kümmern sich diese Agenturen um die technischen Details. Inhaltlich sind sie oft auf den Input aus den Praxen angewiesen. Auch hierbei unterstützt goDentis mit Texten, Filmen oder Bildern. Fragen Sie im Team, wer Lust hätte, das Bindeglied für Zahnarztpraxis, Agentur und goDentis zu sein.

Wenn Sie sich für weitere Tipps zur Personalbindung interessieren, melden Sie sich gern bei Ihrem persönlichen Ansprechpartner der goDentis.

Nicht nur Frauen sind gute ZFA

Neben der Personalsuche und der Mitarbeiterbindung gibt es noch einen wichtigen Schritt, den Praxisinhaber gehen können: Sie können sich als attraktiver Ausbilder positionieren. Nicht selten bleiben Auszubildende ihrem Ausbildungsbetrieb für Jahre treu, und somit ist ein Problem der Personalsuche gelöst.

Einen Vorteil gegenüber anderen Praxen können sich Praxisinhaber verschaffen, indem sie durch gezielte Marketingmaßnahmen auch männliche Schulabgänger ansprechen. Für viele ist die ZFA-Ausbildung ein klassischer Frauenberuf.

Diesem Vorurteil können Praxen entgegenwirken, indem sie etwa Aktionstage wie den Boys Day nutzen, um auch Jungen die Arbeit in der Zahnarztpraxis schmackhaft zu machen. Zusätzlich können Praxen einen eigenen Aktionstag veranstalten, an dem sich die Praxis als attraktiver Ausbilder präsentiert. Das ist an jedem Tag im Jahr möglich und kann etwa via Facebook oder einer Anzeige in einer lokalen Anzeige beworben werden.

Wer kommuniziert, dass Zahnmedizinische Fachangestellte mehr sind als Helfer neben dem Behandlungsstuhl, die sich mit Einfühlungsvermögen um Patienten kümmern, sammelt Pluspunkte auch bei männlichen Bewerbern. Denn auch die Arbeit am Computer, Datenschutz und organisatorische Aufgaben zählen zum Berufsbild der ZFA. Außerdem bietet die Ausbildung eine gute Grundlage, um anschließend ein Studium zum Gesundheitsmanager zu absolvieren.

goDentis unterstützt bei Personalbindung

Zahnärzte, die Qualitätspartner von goDentis sind, profitieren von fast 15-jähriger Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Zahnarztpraxen und der Nähe zu einem der führenden Privatversicherer.

Alle goDentis-Partnerzahnärzte bleiben freie Unternehmer. Aus dem breiten Portfolio wählen sie genau die Angebote, die zu ihrer Praxis passen – egal, ob Unterstützung bei der Mitarbeiterbindung, Ausstattung mit Broschüren und Magazinen zur Patientenkommunikation oder die kostenlose Möglichkeit zur Auslandsreisekrankenversicherung für ihre Mitarbeiter.

Wer noch kein Partner von goDentis ist, kann sich auf www.godentis.de/jetztinformieren über die Vorteile und Leistungen der Partnerschaft informieren und einen Beratungstermin vereinbaren.

INFORMATION ///

goDentis Gesellschaft für Innovation in der Zahnheilkunde mbH

Scheidtweilerstraße 4
50933 Köln
Tel.: 0221 5784492
www.godentis.de



Kirsten Gregus – Infos zur Autorin



Itis-Protect®

Zum Diätmanagement
bei Parodontitis

Itis-Protect® wirkt – bei beginnender und chronischer Parodontitis

60 % entzündungsfrei in 4 Monaten



- ✓ unterstützt ein gesundes Mikrobiom
- ✓ trägt zur Regeneration von Gewebe bei
- ✓ reduziert Parodontitis-bedingten Zahnverlust
- ✓ stabilisiert das Immunsystem

Lebensmittel für besondere medizinische Zwecke (bilanzierte Diät).
Nicht zur Verwendung als einzige Nahrungsquelle geeignet. Nur unter ärztlicher Aufsicht verwenden.

Informationen für Fachkreise

Fax: +49 (0)451 30 41 79, E-Mail: info@hypo-a.de

www.itis-protect.de

Name / Vorname

Str. / Nr.

PLZ / Ort

Tel.

E-Mail

IT-ZWP 2020

hypo-A

Besondere Reinheit in höchster Qualität
hypoallergene Nahrungsergänzung

D-23569 Lübeck, Tel. +49 (0)451 307 21 21, hypo-a.de

shop.hypo-a.de