



Interne Karrierepläne und Fortbildungen als Personalbindungsmaßnahme in KFO-Praxen

Ein Beitrag von Betriebswirt und Praxisberater Wolfgang Apel.

Haben Sie sich einmal gefragt, wie die Karriere einer Zahnmedizinischen Fachangestellten in Ihrer Praxis aussieht? Tatsächlich zählen fehlende Karriere- und Weiterbildungsmöglichkeiten zu den meistgenannten Gründen, wieso Mitarbeiter eine Praxis verlassen. Wie Sie das verhindern und die engagierten Mitarbeiter langfristig an Ihre KFO-Praxis binden, erfahren Sie in diesem Beitrag.



Die Arbeit in einer kieferorthopädischen Praxis kann spannend und sehr anspruchsvoll sein. In der Realität ist es jedoch so, dass die Weiterentwicklungsoptionen für ZFAs nach ihrer Ausbildung begrenzt sind. Sie haben die Möglichkeit, sich zur Zahnmedizinischen Verwaltungsassistentin und Praxismanagerin fortzubilden. Doch wie viele dieser Positionen sind in einer KFO-Praxis wirklich zu besetzen? Die Mehrheit der ZFAs geht über Jahre den gleichen

„Mit internen Karriereplänen und externen Fortbildungen durchbrechen Sie den Alltag Ihrer ZFA und binden sie an Ihre Praxis.“

Aufgaben nach. Es entsteht ein Alltagsstrott und der Wunsch nach Veränderung wird verständlicherweise immer größer. So kommt es häufig vor, dass engagierte ZFAs eine Praxis verlassen, um sich in einer anderen KFO-Praxis neuen Herausforderungen zu stellen.

Alltagsroutinen durchbrechen
Die Frage ist, wieso müssen ZFAs eine Praxis verlassen, um sich weiterentwickeln zu können? Wieso können sie nicht abseits der klassischen Fortbildungen bei ihren aktuellen Arbeitgebern etwas Neues lernen und mehr Verantwortung übernehmen? Praxisinhabern müsste es doch besonders am Herzen lie-

gen, motivierte und interessierte Mitarbeiter in ihrer Praxis zu behalten! Um die Arbeit auch für langjährige Mitarbeiter abwechslungsreich zu gestalten, braucht es nur einen guten Plan und etwas Kreativität: Mit internen Karriereplänen und externen Fortbildungen durchbrechen Sie den Alltag Ihrer ZFA und binden sie an Ihre Praxis.

Verantwortungsbereiche schaffen
Interne Karrierepläne klingen auf den ersten Blick viel aufwendiger als sie es sind. Die einfachste Version wäre es, zusätzliche Verantwortungsbereiche zu vergeben. Diese sollten klar voneinander abgrenzbar sein und über die klassischen Aufgaben einer ZFA hinausgehen. Sie können dabei entweder aufeinander aufbauen oder in festgelegten Zyklen wechseln. Letzteres eignet sich vor allem, wenn Sie viele langjährige Mitarbeiter in Ihrer Praxis haben, die sich neue Aufgaben wünschen. Neben den bekannten Verantwortungsbereichen der *Qualitätsmanagementbeauftragten*, der *Hygienebeauftragten* und der *Datenschutzbeauftragten* bieten sich u. a. folgende zusätzliche Verantwortungsbereiche an:

- Eine *IT-Beauftragte* kümmert sich um die Hardware in der Praxis.
- Eine *Praxissoftwarebeauftragte* achtet darauf, dass alle Programme auf dem neuesten Stand sind und alle Mitarbeiter sie korrekt bedienen können.
- Eine *Recruiting-Managerin* unterstützt Sie beim Einstellen neuer Mitarbeiter oder entwickelt Formate wie ein Mitarbeiter-gewinnen-Mitarbeiter-Programm.

- Eine *Fortbildungsbeauftragte* stellt regelmäßig aktuelle Fortbildungsangebote zusammen und achtet darauf, dass diese von allen wahrgenommen werden.
- Eine *Referentin für Patientenkommunikation* beantwortet Patientenfragen zu AVLS und entwickelt zu diesem Thema Gesprächsleitfäden für die Kolleginnen.
- Eine *Social-Media-Managerin* pflegt und befüllt regelmäßig die Social-Media-Kanäle Ihrer Praxis.
- Eine *Feelgood-Managerin* kümmert sich um die persönlichen Anliegen des Teams und sorgt dafür, dass sich alle wohlfühlen.
- Ein *Ausbildungskoach* unterstützt die Auszubildenden in der Praxis.

Klare Verantwortungsbereiche bringen viele Vorteile mit sich:

ben so im besten Fall lange ein Teil Ihres Teams und arbeiten gemeinsam mit Ihnen am Erfolg Ihrer Praxis.

Externe Angebote nutzen

Mit internen Plänen ist es jedoch nicht getan. Im Optimalfall bestärken Sie die selbstgeschaffenen Karrierepläne mit realen Fortbildungen. Diese können sowohl in den medizinischen als auch in den nicht medizinischen Bereich fallen. Tatsächlich gibt es ein breites Angebot an Fortbildungen und Seminaren von offiziellen Einrichtungen und Herstellern, die oftmals mit geringen bis keinen Kosten verbunden sind. Auch für kostenpflichtige Angebote sollten Sie nach Möglichkeit ein jährliches Budget pro Mitarbeiter bereithalten. Das Investment lohnt sich dreifach: Erstens haben Sie besser ausgebildetes

„Bei externen Fortbildungen geht es nicht nur um die fachliche und persönliche Weiterbildung Ihrer Mitarbeiter. Sie geben ihnen auch die Möglichkeit, sich mit anderen Kollegen auszutauschen.“

Einerseits haben Ihre ZFAs ganz konkrete Ziele, auf die sie hinarbeiten können. Dabei fordern Sie sie immer wieder mit neuen Aufgaben, in die sie sich einarbeiten müssen und an denen sie wachsen können. Andererseits profitieren Sie davon, dass Sie sich um viele Bereiche im Praxisalltag nicht (mehr) selbst kümmern müssen. Zudem genießen Ihre qualifizierten und engagierten Mitarbeiter den abwechslungsreichen Alltag. Sie blei-

Personal in Ihrer KFO-Praxis. Zweitens fühlen die Mitarbeiter sich wertgeschätzt und Ihrer Praxis verbunden, was die Fluktuation senkt. So sparen Sie wiederum, drittens, langfristig immense Kosten ein. Denn es ist ein deutlich höheres Budget nötig, um neue Mitarbeiter zu rekrutieren und einzulernen, als bestehende Mitarbeiter zu fördern. Für kostenpflichtige Angebote können Sie auch wunderbar eine Abmachung mit Ihren Mitarbeitern



Über den Autor

Wolfgang Apel ist Betriebswirt sowie Praxisberater und veröffentlicht regelmäßig den Podcast „Unternehmen Arztpraxis“. Seit 2015 unterstützen er und sein Team der MediKom Consulting GmbH Arztpraxen aller Fachrichtungen, die mehr erreichen wollen: mehr Lebensqualität, mehr Wirtschaftlichkeit und mehr Zufriedenheit.

treffen: Die Praxis übernimmt die Kosten für die Fortbildungsmaßnahme und dafür nutzen Ihre Mitarbeiter ihre Freizeit, z. B. am Wochenende, um die Veranstaltung zu besuchen. Mitarbeiter, die wirklich an Weiterbildungen interessiert sind und sich mehr in die Praxis einbringen wollen, werden hieran sicherlich Interesse haben. So finden Sie ganz nebenbei heraus, wer die wirklich motivierten und wissbegierigen Mitarbeiter in Ihrer Praxis sind.

Austausch fördern

Tatsächlich geht es bei den externen Fortbildungen nicht nur um die fachliche und persönliche Weiterbildung Ihrer Mitarbeiter. Sie geben ihnen auch die Möglichkeit, sich mit anderen Kollegen auszutauschen.

Ein Beispiel für eine große Veranstaltung ist der Deutsche MFA- und ZFA-Tag, der jedes Jahr in München stattfindet: Der ganztägige Kongress deckt alle Kompetenzfelder der beiden Berufe ab. In einem vielfältigen Programm lernen die Teilnehmer von Experten aus der Praxis und bilden sich so gezielt weiter. Sie haben die Möglichkeit, ihre eigenen Schwerpunkte zu setzen und aus einem



breiten Workshop-Angebot zu wählen. Zudem gibt es ausreichend Zeit, um sich mit Kollegen aus anderen Praxen zu unterhalten und zu vernetzen. Zuletzt wird jedes Jahr ein Award an das beste MFA- und ZFA-Praxisteam verliehen, um die motivierten Teams zu fördern und den Zusammenhalt zu stärken.

Weiterbildungsangebote kommunizieren

Wie können Sie die externen Angebote in Ihrer Praxis am besten kommunizieren? Eine einfache Möglichkeit sind die Team-Meetings, die in jeder Praxis regel-

mäßig, idealerweise wöchentlich, stattfinden sollten. Stellen Sie neue Fortbildungsangebote in diesen Gesprächen vor und besprechen Sie sie gemeinsam. Die interessierten Mitarbeiter werden sicherlich diese Gelegenheit nutzen und sich direkt anmelden. Sie können auch gemeinsame Ziele festlegen und beispielsweise erwarten, dass jeder Mitarbeiter pro Jahr eine oder eine gewisse Anzahl an Fortbildungen besucht. Wie bereits erwähnt, müssen Sie sich im Idealfall nicht einmal selbst um die Angebote kümmern. Eine Fortbildungsbeauftragte kann das für Sie übernehmen. Ihre Aufgabe

besteht dann darin, erhaltene Einladungen zu sichten oder gezielt passende Angebote für das Team zu recherchieren. Diese bespricht sie erst mit Ihnen und stellt sie dann im Team-Meeting für alle vor. Im Anschluss kümmert sie sich um die Anmeldung und versorgt die Teilnehmer mit allen nötigen Informationen.

kontakt



Wolfgang Apel

MediKom Consulting GmbH
Obere Bergstraße 35
90607 Rückersdorf
Tel.: +49 911 99087030
info@medikom.org
www.medikom.org

ANZEIGE

3M Science.
Applied to Life.™

Die Zahnspange passend zum Look!

Machen Sie das Lächeln
zu einem stylischen Accessoire.

3M™ Clarity™ Advanced Keramikbrackets & 3M™ AlastiK™

Kaufen Sie ein „Teenage Packet“ und erhalten Sie 50% Rabatt!*

Das „Teenage Packet“ beinhaltet:

- 3x 3M™ Clarity™ Advanced mit APC FF; Kit 5x5
- 5x 3M™ AlastiK™ Easy-to-Tie Ligaturen; Refill
- 1x 3M™ Transbond™ Plus Self Etching Primer; (712-091)

Mit dem „Teenage Packet“ inklusive farbiger Ligaturen ermöglichen Sie Teenagern Ihre Individualität und Ihren Style zu unterstreichen. In Kombination mit Keramikbrackets wird die Zahnspange zum stylischen Accessoire, das gerne getragen wird.

Scannen Sie den QR-Code und wir kontaktieren Sie für dieses Angebot.



*Dieses Angebot kann 1x pro Kieferorthopäde wahrgenommen werden und gilt in Deutschland, Österreich und Schweiz bis zum 31. Juli 2022. Alle Rechte vorbehalten. Druckfehler vorbehalten