

Die Personalfrage ist Chefsache

Gute Mitarbeiter finden und binden

| Christian Henrici

Ein Zahnarzt, der sich für die eigene Praxis entscheidet, tut dies im günstigsten Fall auf der Basis eines wohlüberlegten Konzepts. Mit welchen Ideen dieser „Fahrplan“ ausgefüllt ist, ist wichtig für sämtliche Entscheidungen, die im Praxisalltag getroffen werden müssen. Eines steht jedoch fest: Egal, ob ein Praxisbetreiber erfolgsorientierte, ökonomische, fachliche oder private Ziele verfolgt – ohne ein gut funktionierendes Team wird er seine eigenen Vorgaben nur mühsam oder gar nicht erfüllen.



Zwar erkennen immer mehr Zahnärzte, wie wichtig kompetentes und freundliches Personal für den Erfolg einer Praxis ist, dennoch kommen nur die wenigsten auf die Idee, ausgetretene Pfade zu verlassen, wenn sie auf der Suche nach geeigneten Mitarbeitern sind.

Die Stellenanzeige in der Tageszeitung ist zwar grundsätzlich kein Fehler, aber wer besondere Mitarbeiter für seine Praxis gewinnen will, sollte auch bereit sein, ungewöhnliche Methoden einzusetzen. Ein Beispiel wäre eine Anzeige in einer Fachzeitschrift. Denn eine ZMF, die bereit ist, sich Fachwissen anzueignen, wird sicher auch an ihrem Arbeitsplatz nicht nur Dienst nach Vorschrift leisten. Ebenso verhält es sich bei Veranstaltungen, bei denen Zahnärzte Interessentinnen direkt in die Praxis

einladen, beispielsweise bei einem „Tag der offenen Tür“. Bewerberinnen, die hier erscheinen, interessieren sich wirklich für ihren potenziellen neuen Arbeitsplatz und beweisen Eigeninitiative. Auch einfache Mittel können große Wirkung entfalten. So versäumen es viele Zahnärzte, beim Recruiting auf Quellen zurückzugreifen, die ihnen unmittelbar und ohne viel Aufwand zur Verfügung stehen. Es kann nie schaden, zunächst einmal die eigenen Mitarbeiter zu fragen, ob diese eine kompetente Kollegin kennen, die gerade eine neue Stelle sucht.

Wertschätzung zeigen

Gutes Personal zu finden, ist nicht leicht. Tatsache ist aber auch, dass es in den meisten Praxen bereits engagierte und verantwortungsvolle Mit-

arbeiter gibt, die die Vision des Chefs so gut es geht mittragen. Oft versäumt es der Zahnarzt aber, diese durch Motivation und Anerkennung dauerhaft an seine Praxis zu binden. Führung und Personal sind „Chefsache“ und sollten vom Praxisbetreiber auch als wichtige Aufgaben ernst genommen werden. Wie man aus Mitarbeitern ein Team formt, gehört jedoch immer noch nicht zum Stoff, den das Studium der Zahnmedizin vermittelt. Verfügt ein niedergelassener Zahnarzt also nicht über entsprechende Erfahrungen, bleibt ihm nur die Eigeninitiative in Form einer Fortbildung. Entsprechende Kurse bieten Spezialisten wie die OPTI Zahnarztberatung GmbH an.

Die Themen, die eine solche Weiterbildung beinhalten kann, sind vielfältig. Die Leitung einer Teamsitzung kann

ebenso erlernt werden wie aktives Zuhören im Mitarbeitergespräch, richtiges Feedback geben und Loben oder die Etablierung von Belohnungssystemen für besondere Leistungen. Letztere eignen sich wiederum hervorragend zur Bindung verdienter Mitarbeiter. Hierbei muss es sich nicht ausschließlich um einen Bonus zum Grundgehalt handeln. Zusätzliche Freizeit, Gutscheine oder eine vom Chef finanzierte Fortbildung sind wirkungsvolle Maßnahmen zur Motivation und zeigen Wertschätzung für den Einsatz der Angestellten. Anbieter wie die OPTI Zahnarztberatung GmbH verfügen über eine breite Palette von Kursen für das ganze Praxisteam.

Wissen vermitteln und gewinnen

Allein die Tatsache, dass der Praxischef seinen Mitarbeitern mit einem Fortbildungsangebot zu verstehen gibt, dass er ihnen einen erfolgreichen Abschluss zutraut und bereit ist, in ihre fachliche

Entwicklung zu investieren, kann vertrauensbildend sein. Auch hier gibt es vielfältige Möglichkeiten der Förderung. Ein Telefontraining gibt der Fachkraft am Empfang Sicherheit und ist gleichzeitig eine sinnvolle Marketingmaßnahme für die Praxis. Denn die Wahrscheinlichkeit für einen ersten Kontakt mit der Praxis, den die Patienten als positiv wahrnehmen, steigt. Ein anderes Beispiel wäre eine Fortbildung der Zahnmedizinischen Fachangestellten im Bereich Hygiene. Denn viele der damit einhergehenden Pflichten fallen in den Aufgabenbereich des Personals – auch die Dokumentation der Abläufe. Dies spielt zum Beispiel bei einer Praxisbegehung eine wichtige Rolle. Ebenfalls sinnvoll ist eine Schulung zur Terminplanung. Aber auch zusätzliches Wissen im Bereich QM oder bei der karteikartenlosen Patientenverwaltung erleichtern den Mitarbeitern ihre Aufgaben im Rahmen der täglichen Abläufe und zeigen gleichzeitig, dass der Zahnarzt

als Praxischef auf sein Team zählt. Der wichtigste Nebeneffekt einer gezielten Mitarbeiterförderung ist vielleicht die Zufriedenheit, die das Personal nach außen ausstrahlt. Damit bindet der Zahnarzt nicht nur wertvolle Angestellte, sondern tut auch etwas für das Image und Marketing seiner Praxis.



Christian Henrich
Infos zum Autor



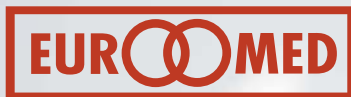
OPTI Zahnarztberatung GmbH
Infos zum Unternehmen

kontakt.

OPTI Zahnarztberatung GmbH

Gartenstraße 8
24351 Damp
Tel.: 04352 956795
www.opti-zahnarztberatung.de

ANZEIGE



SLOVAKIA

www.eur-med.sk

Für weitere Informationen wenden
Sie sich bitte an unsere Händler:

Czach Dental, Coswig

Tel.: 03523/788 20
rczach@t-online.de

Dentotrade, München

Tel.: 089/30 00 5516
kontakt@dentotrade.de

Gerl-Dental, Köln, Essen

Tel.: 0221/54691-0
koeln@gerl-dental.de

Gottschalk Dental, Berlin

Tel.: 030/477 524-0
eike.gottschalk@gottschalkdental.de

Individual Dental Depot, Hannover

Tel.: 0511/353 33610
r.krause@individualdental.de

Kowal-Dental, Lich-Nieder Bessingen

Tel.: 06404/660387
info@kowaldental.de

Dentalgeräteservice Schartel, Weinsberg

Tel.: 0049 176 49 89 5671
hartmutschartel@aol.com

DA 370 / DA 380

DIPLOMAT ADEPT / DIPLOMAT ADEPT



DIPLOMAT
DENTAL