

Fachliche Kompetenz allein genügt nicht

Mitarbeiterführung ist Teil des Praxismarketings.

PERSONALMARKETING ist ein wichtiger Baustein für nachhaltigen Erfolg und gesteigerte Lebensqualität; besonders für das „Unternehmen Arztpraxis“. Ihre Mitarbeiter sind der „wertvollste“, kreativste und heikelste Dienstleistungsfaktor im Unternehmen Arztpraxis. Führungskompetenz spiegelt sich maßgeblich im Leistungsertrag der Mitarbeiter. Ist der „Chef“ in der Lage, Prioritäten zu setzen, klare Ziele zu definieren, einlösbare Vereinbarungen zu treffen? Nutzt er das kreative Potenzial seines Teams? Erkennt er, wo es bei seinen Mitarbeitern „hakt“ – ob an äußeren Hindernissen, an der fachlichen Kompetenz oder an der Motivation?

OHNE MOTIVIERTE MITARBEITER LÄUFT GAR NICHTS

Deshalb sind alle Themen rund um das Personal auch für Sie als Arzt von großer Bedeutung, die Mitarbeiter sind ein unumstritten wichtiger Baustein im Marketing erfolgreicher Praxen. Vielleicht sagen Sie sich jetzt: „Nun soll ich mich auf noch auf die Bedürfnisse der Mitarbeiter konzentrieren? Als Arzt habe ich mich um Patienten zu kümmern!“ Um damit haben Sie Recht, genau das ist der springende Punkt! Denn in einer Praxis, in der die Patienten schon von einer motivierten Mitarbeiterin aufmerksam begrüßt werden, freundlichen Gesichtern begegnen, kompetente Auskünfte erhalten, spüren, dass „alles reibungslos läuft“, fühlen sie sich gut aufgehoben. Personalmarketing trägt dazu bei, die Wertschöpfung zu optimieren. Attraktive und effiziente Gestaltung der Arbeitsbedingungen und bewusste Entwicklung lassen Ihre Mitarbeiter geistig zu „Mitarbeiter des Unternehmens Arztpraxis“ werden.

ARBEITSUMFELD SO GESTALTEN, DASS ZUSAMMENARBEIT LANGFRISTIG GESICHERT IST

Was versteht man genau unter Personalmarketing? Im Personalmarketing wird

ziel(gruppen)bezogen auf die Instrumente und Inhalte aller personalwirtschaftlichen Funktionen zurückgegriffen. Hauptziel ist es, Arbeitsumfeld und -bedingungen so zu gestalten, dass die Zusammenarbeit mit qualifizierten und motivierten Mitarbeitern langfristig sichergestellt ist. Die Maßnahmen richten sich an vorhandene und potenzielle Mitarbeiter bzw. Bewerber. Das interne

Personalmarketing bezieht sich auf bereits vorhandene Mitarbeiter und kann durch folgende Elemente beschrieben bzw. unterstützt werden:

- Leitbild der Praxis (Image, Sinn des Tuns)
- Aus- und Fortbildungsmöglichkeiten
→ Personalentwicklung
- gerechte Vergütung
- Leistungsanreize
- soziale Leistungen des Unternehmens (Altersfürsorge)
- Jobrotation/Jobenrichment/Jobenlargement

Das externe Personalmarketing bezieht sich auf neu zu gewinnende Mitarbeiter und kann durch folgende Elemente beschrieben bzw. unterstützt werden:

- Vergabe von Praktika und Diplomen
- Bekanntheit/Image der Praxis
- Anbieten einer interessanten Ausbildung
- Artikel/Annoncen in Fachzeitschriften
- Jobangebote
- marktübliche Vergütung plus X (Incentives, Boni, Benefits)
- Bewerbermanagement

MITARBEITER SIND DER WICHTIGSTE ERFOLGSFAKTOR

Ihre Mitarbeiter sind Marketingfaktor Nummer eins. Von Ihren Mitarbeitern hängt der Erfolg der Praxis,



das „Ankommen“ bei den Patienten zumeist noch stärker ab als von Ihnen – so mancher Ihrer Kollegen hat das schon lange verstanden: Sie sollten eine angenehme, zwischenmenschlich unbeschwertere Atmosphäre in Ihrer Praxis schaffen, nicht nur aus marketingtaktischen Gründen. Sie sollten es für sich selbst tun. Bauen Sie sich ein Umfeld der Lebensfreude auf, in dem Bereich, in dem Sie den größten Teil Ihres Lebens verbringen werden. Sie sollten es sich wert sein. Eine positive, menschliche Ausstrahlung der Praxis kann allerdings nur entstehen, wenn auch innerhalb des Teams das Klima stimmt. Dabei kommt Ihnen als Chef und Arbeitgeber eine besondere Verantwortung zu. Sie sollten versuchen, unbedingt partnerschaftlich zu handeln. Übertragen Sie Ihren Helferinnen Verantwortung, beziehen Sie Ihre Mitarbeiter in praxisrelevante Entscheidungsprozesse mit ein. Das ist immer Ausdruck von Wertschätzung und die beste Motivation zugleich.

VIKTORIA HAUSEGGER
mehr.wert.

für ärzte und apotheker
marketing, das gezielt bewegt
Tel. 0664/460 16 35
office@mehrwertmarketing.at
www.mehrwertmarketing.at

