

## Die verborgenen Potenziale der Mitarbeiter

Competency Management: Das Nutzen von Mitarbeiterkompetenzen und -potenzialen ist ein wichtiger Baustein für den Erfolg einer Arztpraxis (Teil 1).

Die Anforderungen im täglichen Wettbewerb steigen – und müssen bewältigt werden. Da ist es hilfreich, wenn brachliegendes Mitarbeiterpotenzial erkannt und in weiterer Folge genutzt wird. Competency Management kann Sie dabei unterstützen. Teil eins der Serie erklärt den Begriff „Competency Management“, in Teil zwei bekommen Sie Anregungen, welche Bereiche Sie davon in Ihrer Praxis nutzbringend umsetzen können.

### Arbeitswelt im Wandel

Vieles ist im Umbruch: Vom Abbau der Hierarchien über die Zunahme der Kommunikation bis hin zur Neuausrichtung des „Faktors Arbeit“. Die Zeiten, in denen Mitarbeiter bloß ihre Aufgaben abarbeiteten, nähern sich dem Ende. Dieser Trend zeigt sich auch in Arztpraxen! Leistungseffizienz und -kompetenz werden zu Schlüsselfaktoren der Arbeit, denn praktisch jeder Mitarbeiter

- muss heutzutage vernetzt und flexibel sein.
- wird abhängig von den Unternehmen immer öfters in wechselnden Teams arbeiten.

- wird immer wieder mit der Umsetzung diverser Projekten betraut
- wird abgestimmt auf die Unternehmen eingesetzt, d.h. geforderte Leistungen bestimmen seinen Einsatz, die auch von ursprünglichen Arbeitsplatzprofil abweichen können.

In Dienstleistungsunternehmen, Akutspitalern, psychiatrischen Kliniken und Pflegeinstitutionen wird der Grad der Kundenzufriedenheit wesentlich durch die richtige Anzahl kompetenter Spezialisten und Führungskräfte beeinflusst. Das Management von Mitarbeiterkompetenzen und -potenzialen ist daher eine wesentliche Voraussetzung für den Erfolg. Als niedergelassener Arzt und Unternehmer sind Sie eher noch mehr gefordert, denn Ihnen obliegt es, beides – die Leistung Ihrer Assistentinnen und die Praxisziele – aufeinander abzustimmen.

### Competency Management

Competency Management („Kompetenzmanagement“) ist eine adäquate Methode, um Mitarbeiter-Kompetenzen transparent zu machen sowie den Transfer, die Nutzung und Entwicklung ebener dieser Kompetenzen orientiert an den persönlichen Zielen des Mitarbeiters sowie den Praxiszielen sicherzustellen. Kompetenzmodelle sind verhaltensorientierte Feedbacksysteme und setzen nicht am Arbeitsergebnis, sondern am Wissen, an den Fähigkeiten und an den Einstellungen der Mitarbeiter an. Demnach umfassen Kompetenzmodelle sowohl kognitive als auch verhaltensbezogene und gefühlsmäßige Faktoren.

Competency Management geht als Kernaufgabe wissensorientierter Unternehmensführung über das traditionelle Verständnis von Aus- und Weiterbildung hinaus, indem Lernen, Selbstorganisation, Nutzung und Vermarktung der Kompetenzen integriert werden.

Im Endeffekt muss daher jeder Unternehmer – und damit auch jeder Praxisinhaber – für sich selbst herausfinden, welche Aspekte und Maßnahmen für sein eigenes Unternehmen (seine Praxis) nutzbringend umgesetzt werden können und welche vernachlässigbar sind.



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

**mehr.wert.**  
für ärzte und apotheker  
marketing, das gezielt bewegt.

- Professionelles Marketing für die Arztpraxis – gezielt und effektiv
- Seminare, Workshops und Schulungen für das erfolgreiche Unternehmen Arztpraxis

**INITIALZÜNDUNG FÜR IHR PRAXISTEAM:**  
Fr. 6.11., Sa. 7.11. und Sa. 21.11.2015, wieder in WIEN:  
2 ½ Tage, die sich auf alle Fälle lohnen!

**Kompaktlehrgang**  
**DIE PROFESSIONELLE ARZT-ASSISTENTIN**  
Förderung der Kurskosten möglich -  
5 % Sonderbonus für Leser der Ärztekron!

Lehrgangsinhalte des Steilgen Kompakttrainings:  
✓ Das Unternehmen Arztpraxis – neue Anforderungen spielend meistern  
✓ Kommunikation + Telefon - Visitenkarte Ihrer Ordination; der erste Eindruck zählt (2teilig)  
✓ Der erfolgreiche Umgang mit schwierigen Patienten, Konflikte meistern, Konflikte nutzen!  
✓ Zeit und Persönlichkeit - typgerechtes Selbstmanagement im Alltag  
✓ Souveränes Auftreten - beeindruckend mit Patienten umgehen

**Begrenzte Teilnehmerzahl sichert hohe Betreuungsqualität. Sonderkonditionen nützen und rasch anmelden! Kosten ohne Förderung + Rabatt: Euro 895,-/TeilnehmerIn**  
✓ **AUFBAUENDE ZUSATZMODULE OPTIONAL BUCHBAR:**  
Fr. 20.11. 14.00-18.00 h: Erfolgreich arbeiten im Team  
Sa. 12.12. 10.00-18.00 h: a) Effiziente Vorbereitung der Praxis-Buchhaltung  
b) Praxismarketing - unverzichtbares Basiswissen für die moderne Praxismanagerin

Unverbindliche Informationen u/o Anmeldung: Tel: + 43 (0) 664 - 460 16 35, Viktoria Hausegger,  
mehr.wert für ärzte und apotheker, [office@mehrwertmarketing.at](mailto:office@mehrwertmarketing.at); [www.mehrwertmarketing.at](http://www.mehrwertmarketing.at)