



Wirkungsvolle Mitarbeiterauswahl

... oder wie finde ich den Mitarbeiter, der in meine Ordination passt? Von V. Hauegger

Sie sind auf Ihrem Gebiet ein Experte, sonst hätten Sie nicht eine Ordination gegründet. Die richtigen Mitarbeiter zu haben, ist heut te entscheidend und ein wichtiger Wettbewerbsvorteil für Ihr „Unternehmen Arztpraxis“.

Wer bereits bei der Wahl neuer Mitarbeiter erfolgreich ist, spart sich später Konflikte und Zeitaufwand. Entscheidend dafür ist zu wissen, welche Mitarbeiter ich wofür brauche und wie ich die Fähigkeiten eines Bewerbers erkenne. Nur dann können die Fähigkeiten dieser Person auch optimal ins Unternehmen eingebracht werden.

Auswahl und Auswertung von Bewerbungsunterlagen

Um nicht in der Flut von Bewerbungsunterlagen unterzugehen, empfiehlt sich eine strukturierte Vorgehensweise. Basis ist die Qualität des erstellen Anforderungsprofils, die großen Einfluss auf die Qualität dieses gentlichen Auswahlprozesses hat. Investieren Sie genügend Zeit. Sie sparen diese „verlorene“ Zeit im weiteren Ablauf wieder mehrfach ein und werden

ingesamt weniger Ärger und Abstimmungsprobleme mit Kollegen haben. Vor allem bei schwierig zu besetzenden Position erhält die richtige Vorgehensweise für die kompetente und zuverlässige Personalauswahl besondere Bedeutung.
Bei Investitionen in Sachgitter werden in der Regel aufwendige Vergleiche, Auswahlverfahren und Bescprechungen mit unterschiedlichen Spezialisten durchgeführt. Bei der Neuinstellung eines Mitarbeiters entscheidet hingegen oft nur das Bauchgefühl. Dabei belegen zahlreiche empirische Studien, dass das Vertrauen auf Menschenkenntnis, der gute Riecher und alles, was in diesem Zusammenhang noch gerne angeführt wird, von der Verlässlichkeit dem Lesen im Kaffeesatz recht nahe kommen.

Nicht zu unterschätzen ist die Tatsache, dass sich heute ein immer größer werdender Teil der Bewerber in Seminaren systematisch auf das Bewerbungsgespräch vorbereitet. Sie stellt den zu besetzenden Arbeitsplatz so vor, dass der Bewerber erfährt, was konkret zu seinen Aufgaben gehören wird und welche Erwartungen an ihn gestellt werden. Zugleich dient sie als Basis für ein verhaltensorientiertes Anforderungsprofil.

Wie sieht das Profil konkret aus? Welche Fähigkeiten, welche Erfahrungen, welche persönlichen Eigenschaften, welche Persönlichkeit braucht der ideale Kandidat, um die zu besetzende Funktion in Ihrer Ordination optimal auszufüllen, um ihrer Ordinationsphilosophie zu entsprechen? Standardisierte Phrasen von „Teamfähigkeit“ über „Belastbarkeit“ bis zu „überdurchschnittliche Leistungsbereitschaft“ dominieren die Stellenanzeigen. Was sich hinter diesen Begriffen verbirgt, ist oft dem Veröffentlichungsgenau umklar wie dem Adressaten.

• Kommt es dann zum Vorstellungsgespräch, stellt sich die Frage: Wie stelle ich zuverlässig fest, ob der Kandidat die erwarteten Eigenschaften auch wirklich erfüllt? Ausgangspunkt für die gezielte Mitarbeiterauswahl ist die persönliche Einstellungsgespräch. In 30 bis 45 Minuten müssen Sie herausfinden, ob ein Bewerber einen Arbeitsplatz mit einer Vielzahl unterschiedlicher Anforderungen wohl gut aufstößt wird. Nicht ausreichend vorbereitet, bringt Ihnen ein „nettes Gespräch“ gar nichts. So wird möglicherweise nur eine Flut unstrukturierter Bewerberinformationen gesammelt, die nicht optimal zur Entscheidungsfindung beitragen.

Das Kernstück des Interviews

Das Anforderungsprofil beschreibt Anforderungskriterien wie „Teamfähigkeit“, „selbstständiges Handeln“ usw. anhand konkreter Verhaltensweisen. Ziel der sondierungsphase des Interviews ist es, herauszufinden, inwieweit der Bewerber solche Verhaltensweisen in den entscheidenden Arbeitssituationen wohl an den Tag legen wird.

Während des Interviews sollen Notizen gemacht werden. Diese sind Voraussetzung für eine effektive und möglichst objektive Auswertung. Unsere Erinnerung neigt dazu, mit zunehmender zeitlicher Distanz die Realität zu verzerrern und Inhalte zu ververnischen.

Fazit

Die meisten Ärzte würden erschrecken, wenn sie die Höhe der Kosten erfahren würden, denen Ihnen ungeeignete Mitarbeiter beschweren. Bereits bei der Neueinstellung von Mitarbeitern kann der Kostenentsenkungsprozess beginnen: Indem die richtigen Mitarbeiter eingestellt werden.



Viktoria Hauegger
Diplomierte strategische Marketing-
managerin, Business-Trainerin,
Wirtschaftsmoderatorin sowie
Experten für Dienstleistungsmarketing
berät Ärzte und Berufe im
Gesundheitswesen.

Das Einstellungsgespräch

Die gängigste Auswahlmethode ist das persönliche Einstellungsgespräch. In 30 bis 45 Minuten müssen Sie herausfinden, ob ein Bewerber einen Arbeitsplatz mit einer Vielzahl unterschiedlicher Anforderungen wohl gut aufstößt wird. Nicht ausreichend vorbereitet, bringt Ihnen ein „nettes Gespräch“ gar nichts. So wird möglicherweise nur eine Flut unstrukturierter Bewerberinformationen gesammelt, die nicht optimal zur Entscheidungsfindung beitragen.