

Kampf um den Nachwuchs beim Fachpersonal erfordert neue Strategien

Betriebliche Krankenversicherung: Trägt zur Motivation bei und senkt die Krankheitstage

Dieser negative Trend geht durch alle Branchen, und auch beim zahnmedizinischen Fachpersonal macht er sich zunehmend bemerkbar: Es fehlt an geeignetem und motiviertem Nachwuchs! Wenn in mehreren Umfragen unter Auszubildenden mehr als die Hälfte der Zahnmedizinischen Fach-Angestellten (ZFA) die Frage nach der „Berufswiederwahl“ verneint, wirft das drängende Fragen auf. Als Ausbildungsberuf agiert die ZFA im Ranking der altersmäßig geeigneten Kandidaten tief im Keller.

Viel dieser Unzufriedenheit macht sich am jeweiligen Betriebsklima fest. Hier können Praxisinhaber wirkungsvoll gegensteuern: Mit einer betrieblichen Krankenversicherung (bKV) schaffen sie zu relativ geringen Kosten einen hohen Gegenwert. So bindet man Personal an sich, so gewinnt man auch neue Mitarbeiter.

Das Spektrum der Möglichkeiten reicht dabei von einem reinen Vorsorgepaket bis zur Chefarztbehandlung in einer Spezialklinik. So wird etwa speziell Frauen ein Bündel an empfohlenen jährlichen Vorsorgeuntersuchungen zugänglich gemacht, welche diese auch gerne in Anspruch nehmen – die von der Gesetzlichen Krankenversicherung jedoch nicht erstattet werden. Auch die Zwei-Bett-Zimmer-/Chefarzt-Absicherung im Krankenhaus erfreut sich hoher Beliebtheit. Speziell, wenn ein solcher Tarif ohne Gesundheitsprüfung und – wenn gewünscht – auch für Angehörige der Angestellten verfügbar ist.

„Das Potenzial solcher modernen sozialen Benefits liegt nicht nur in der Steigerung der Mitarbei-

terzufriedenheit, es trägt auch aktiv dazu bei, dass die Krankheitsrate in der Praxis sinkt“, erläutert Versicherungsexperte Tassilo Pollmeier vom Deutschen bKV-Service (Hilden). „Von Vorsorgeuntersuchungen über ambulante Leistungen bis hin zur stationären Chefarztbehandlung reichen die Möglichkeiten, die sich je nach Interessenlage flexibel zu einem Paket schnüren lassen. Dazu wird möglichst ein Rahmenvertrag innerhalb einer größeren Vereinigung oder Gemeinschaft genutzt. Das trägt zu exklusiven Konditionen und günstigen Beiträgen für das jeweilige Leistungspaket bei. Auch für Kammern und Verbände ist ein solcher Rahmenvertrag ein empfehlenswertes Angebot an deren Mitglieder.“

„Eine für den Arbeitgeber kleine Zusatzleistung generiert maximalen Erfolg, denn das Praxisteam profitiert unmittelbar und jedes Jahr wiederkehrend von den Zuwendungen des Chefs“, so Pollmeier weiter. Und der materielle Gegenwert übersteige die gezahlte Prämie um ein Vielfaches. „Mitarbeiterinnen erhalten mit ihrer ‚Frauenversicherung‘ das gute Gefühl der Wertschätzung, was deutlich zur Steigerung des Betriebsklimas und der Eigenmotivation beiträgt“, berichtet Pollmeier aus Erfahrung.

Der auf betriebliche Krankenversicherung spezialisierte Deutsche bKV-Service hat bereits viele Praxen versichert und entsprechende positive Rückmeldungen erhalten. Pollmeier sieht die bKV als bislang noch weitgehend unentdeckte Möglichkeit, qualifiziertes Personal langfristig zu binden.

Mitarbeiteranzeigen könnten in Zukunft dann so aussehen: „Für alle unsere MitarbeiterInnen stellen wir auch außerhalb unserer Praxis die medizinische Versorgung auf ‚Privatpatientenniveau‘ sicher. So sind Sie im Krankheitsfall beim Hausarzt, beim Gynäkologen etc. oder auch im Krankenhaus optimal versorgt und können zusätzlich ohne finanziellen Eigenaufwand Vorsorgeuntersuchungen auf ‚IGeL-Basis‘ durchführen lassen.“

Mehr Informationen unter www.deutscher-bkv-service.de.

**Markus Brakel,
Hilden**



Foto: bKV

Tassilo Pollmeier ist Versicherungsexperte beim Deutschen bKV-Service in Hilden, der betriebliche Krankenversicherungen für Mitarbeiter anbietet.

„We want you!“

BDIZ EDI: Nachwuchskampagne gestartet

Mit der „We want you“-Kampagne will der Bundesverband der implantologisch tätigen Zahnärzte in Europa (BDIZ EDI) darauf aufmerksam machen, dass er über die implantologische Fortbildung für Berufseinsteiger und gestandene Praktiker hinaus eine Vielfalt an Unterstützung für alle zahnärztlichen Praxen liefert.

Der BDIZ EDI ist ein europaweit aktiver Verband, der seit 2002 über die Grenzen Deutschlands hinaus Kooperationen schmiedet, Partnerverbände unterstützt und sich in die EU-Politik einmischt. Er unterstützt seine Mitglieder in Abrechnung und Recht und sorgt für eine hochwertige Fortbildung für Praktiker und solche, die es werden wollen.

Mit der Informationsoffensive stellt der BDIZ EDI seine Fortbildungsarbeit heraus:

- Das iCAMPUS-Programm bietet begehrte Fortbildungskurse

(Hands-on etc.) für wenig Geld und im familiären Rahmen.

- Mit „Meet the experts“ wird Berufsanfängern der Kontakt zu erfahrenen Implantologen und Top-Referenten ermöglicht.
- Das Curriculum Implantologie in Kooperation mit der Universität Köln läuft ein Jahr an der Uni Köln und ist auch für Berufseinsteiger erschwinglich.
- Das Experten-Symposium des BDIZ EDI gibt jedes Jahr ein Update zu aktuellen Fragestellungen der Implantologie, die Europäische Konsensuskonferenz (EuCC) liefert dazu einen Leitfaden für die Praxis (www.bdizedi.org/Zahnärzte/Praxisleitfaden).
- Das Europa-Symposium des BDIZ EDI bietet Gelegenheit, über den eigenen Tellerrand einen Blick auf das Wirken europäischer Kollegen zu werfen und sich auszutauschen.



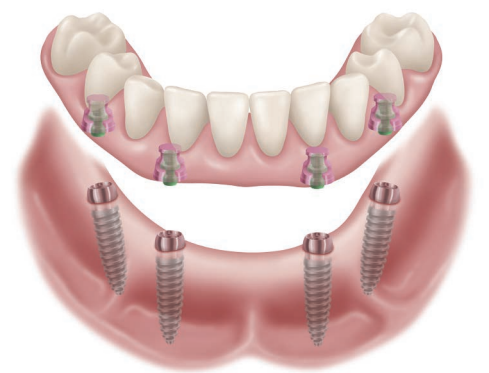
LOCATOR F-Tx[®]
FIXED ATTACHMENT SYSTEM

**SCHNAPP –
UND DIE PROTHESE
SITZT FEST!**

**KEINE SCHRAUBEN.
KEIN ZEMENT.
KEINE KOMPROMISSE.**

Festsitzend für den Patienten. Einfach abzunehmen für den Zahnarzt.

LOCATOR F-Tx[®] ist eine vereinfachte und zeitsparende Lösung für festsitzende Totalprothesen, die kompromisslose Stabilität und Ästhetik für die Prothese bietet. LOCATOR F-Tx ist optimiert für mehr Effizienz und eine verringerte Behandlungszeit im Vergleich zu konventionell verschraubten Systemen und verfügt über ein neuartiges „Snap-In“-Attachment, das (subgingivalen) Zement oder Schraubenkanäle überflüssig macht. LOCATOR F-Tx ist die aktuellste Innovation von Zest Dental Solutions, die die Versorgungsmöglichkeiten für den zahnlosen Patienten erweitert – **mit verkürzter Behandlungszeit und erhöhter Patientenzufriedenheit.**



Für weitere Informationen besuchen Sie unsere Website unter www.zestdent.com/FTx oder kontaktieren Sie die SIC invent Deutschland GmbH telefonisch unter **+49 551 504 29 40**.

**ZD ZEST DENTAL
SOLUTIONS[®]**
ZEST | DANVILLE MATERIALS | PERIOSCOPY