

Ärzte finden und binden

Zukunftsfähige Personalstrategien für Kliniken und MVZ

Gewinner und Verlierer: Die besten Ärzte gehen zuerst

Die Zukunft der Personalarbeit im Kliniksektor

Erfolgreich mit innovativen Strategien und Ideen

Was erwartet zukünftig das Personalmanagement?

Optimale Qualifizierung des medizinischen Leitungspersonals

Lernen am Beispiel der (Finanz-) Industrie

Kampf um Talente

Bedeutung des Mitarbeitercommitment für den Klinikerfolg

Klinikkultur und Mitarbeiterbindung

Veränderungen verstehen und managen

Insider-Knowhow; Headhunting in der Gesundheitswirtschaft

Leistungsträger gewinnen und entwickeln

TERMIN/ORT



9. Oktober 2009 in Köln

LEITUNG



Jens Hollmann, Inhaber, Pro-results Führungsberatung und Organisationsentwicklung, Bötersheim bei Hamburg

REFERENTEN



Silvia Dobrindt, Mitglied der Geschäftsleitung,
Kienbaum Executive Consultants GmbH, Düsseldorf

Dr. med. Patrick Frey, MBA, Kaufmännischer Direktor,
Marienhausklinik Bitburg, Bitburg

Dorothea Galuska, Leiterin des Personalmanagements,
Heiligenfeld Kliniken, Bad Kissingen

Johannes Hennekeuser, Director, Credit Suisse, Zürich

Peter Herrendorf, Partner, Ray & Berndtson, Frankfurt

Gerhard Schmidt, Inhaber-Unternehmer,
COADDO PR-PROJEKTE, München

Armin Sülberg, Interimsmanagement in der Gesundheitswirtschaft, Osnabrück;
vormals Geschäftsführer der Paracelsus-Kliniken Deutschland GmbH und vormals
Vorstand der AHG Allgemeine Hospitalgesellschaft AG

ZIELSETZUNG



Dieser Workshop will praxisnah neue Erkenntnisse für die Personal- wie auch für die Strategieverantwortlichen vermitteln, damit diese im Wettbewerb um ärztliches Personal einen Schritt voraus sind. In der Vergangenheit beschränkten Personalabteilungen von Krankenhäusern ihren Tätigkeitsfokus meistens auf Personalverwaltung und -administration. Wenn sie bislang in der Regel keine strategischen Partner der Krankenhausleitung waren, so müssen sie dies aus Gründen der Zukunftsfähigkeit werden.

Das ärztliche Personal ist durch veränderte Erwartungen bei gleichzeitig sich verschlechternden Rahmenbedingungen immer schwieriger zu finden und zu binden: Ein nicht unerheblicher Teil der ausgebildeten Ärzte - Schätzungen zufolge bereits mehr als 10.000 - sind in das Ausland abgewandert. Außerdem steigen Ärzte in attraktive berufsfremde Branchen und Positionen ein. Headhunter suchen nach Ärzten und Klinikspezialisten und werben verstärkt medizinische Topkräfte für die Konkurrenz ab.

Dies hat zur Folge, daß manche Krankenhausbereiche durch einen Personalmangel in ihrem Fortbestand bedroht sind. Um dieser herausfordernden Dynamik entgegenzuwirken, müssen Kliniken und die Personalverantwortlichen aktiv Strategien entwickeln, damit sie einerseits qualifizierte Ärztinnen und Ärzte halten und andererseits auf dem Markt für potentielle Bewerber gut sichtbar positioniert sind. Die Personalstrategie wird deshalb zukünftig ihre Schwerpunkte verändern und hierfür neue Kompetenzen erwerben müssen.

In dieser Veranstaltung werden bewußt erfolgreiche Ansätze und Lösungen aus der Gesundheitsbranche wie auch aus anderen Industrien/Branchen dargestellt, um gerade durch diese Verzahnung und Praxisnähe für Ihren eigenen Bereich reelle Lösungsvarianten entwickeln zu können. Sie werden darüber hinaus vom Insiderwissen eines Headhunters profitieren. Mit dem so gewonnenen Vorsprung können Sie die für Sie wichtigen ärztlichen Leistungsträger nachhaltig an Ihre Organisation binden und neue Chancen finden, die für Sie richtigen Ärzte zu rekrutieren.

TEILNEHMER



Die Veranstaltung richtet sich in erster Linie an die Träger von Krankenhäusern und die strategisch Verantwortlichen sowie an die Geschäftsführer, Vorstände, Personalleiter, Verwaltungsdirektoren und Chefärzte.

PROGRAMM



9. Oktober 2009

Leitung: Jens Hollmann

Teil I: Mitarbeiterbindung

Beginn 9.30 Uhr

Begrüßung der Teilnehmer und Einführung

9.45 Uhr

Jens Hollmann

”Mythos oder Wirklichkeit: Kampf um Ärzte“

10.15 Uhr

Dorothea Galuska

1. Platz: Bester Arbeitgeber im Gesundheitswesen 2007 - Bekannte Strategien ganzheitlich und beseelt umsetzen

11.00 Uhr

Armin Sülberg

Fluktuationsgründe und -kosten

- Opportunitätskosten
- Bremsspuren in der G+V
- Erkenntnisse der Praxis

11.30 Uhr

Diskussion

11.45 Uhr

Kaffee und Tee im Foyer

12.15 Uhr

Dr. med. Patrick Frey

Bindungsfaktoren Ärzte und medizinisches Personal - Organisationales Commitment und Mitarbeiterbindung

- HR Erfolgsfaktoren
- Feedbackkultur
- Moderne Personalpolitik

12.45 Uhr

Diskussion

13.00 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

Teil II: Mitarbeiterrekrutierung

14.00 Uhr

Jens Hollmann

Einfluß der Führungskräfte auf die Mitarbeiterzufriedenheit - Praxisorientierte Anreizsysteme

- Jenseits der monetären Aspekte
- Führungskräfteentwicklung
- Coachinginstrumente

14.45 Uhr

Peter Herrendorf

Headhunting in der Gesundheitswirtschaft - Insider-Knowhow

- Die richtige Besetzung planen
- Effektive Rekrutierungsstrategien
- Hinter den Kulissen

15.30 Uhr

Kaffee und Tee im Foyer

16.00 Uhr

Johannes Hennekeuser

Was die Gesundheitswirtschaft von anderen Branchen lernen kann: Best-Practice-Beispiele aus der Finanzbranche

- Warum wir auch die Besten gewinnen
- Wie die Integration gelingt

16.45 Uhr

Gerhard Schmidt

Employer Branding: Marketing, um Ärzte zu gewinnen und zu binden

- Wo liegen meine Stärken als Arbeitgeber?
- Wie definiere ich meine eigene Arbeitgebermarke?

17.30 Uhr

Diskussion

Ende ca. 17.45 Uhr