

Pressemitteilung vom 05.08.2016

Personalgewinnung in Krisenzeiten: Neue Köpfe – bessere Zukunft?

Laut Krankenhausbarometer 2015 der Deutschen Krankenhausgesellschaft schreiben 32% der deutschen Kliniken rote Zahlen und die Verluste werden nicht mehr anstandslos durch die Träger ausgeglichen. Nach Markteinschätzung der Krankenhausexperten von SOLUTE, die tagtäglich Personalentscheider im Klinik- und Pflegemarkt beraten, erfordert dies umfassende Veränderungen auf der Leistungs- und Kostenseite und häufig auch personell auf der Ebene der Führungskräfte und Spezialisten. Tarifierungsanpassungen, Ausbau von Tochtergesellschaften und weitere Arbeitszeitverdichtungen gehen einher mit teils deutlichen Einschnitten im medizinisch-pflegerischen Angebot und sich wandelnden Organisations- und Führungsstrukturen. All diese Veränderungen ziehen in der Regel eine Reihe von personellen Anpassungen und Neubesetzungen nach sich.

Spezialisten- und Führungsfunktionen werden im Krankenhausmarkt in der Regel aus der eigenen Branche besetzt. Dort findet man auch heute noch eher solide Verwalter und seltener sogenannte Top-Performer. „Durch eine Neubesetzung wird daher zwar oft vieles anders, aber noch lange nicht alles besser“, sagt SOLUTE-Geschäftsführer Florian Winkler, der als Headhunter große Kliniken, Verbünde und Universitätsklinika bei der Personalsuche in sämtlichen Funktionsbereichen beratend unterstützt. Im Markt verfügbare oder von der Konkurrenz abgeworbene Kandidaten müssen neben den fachlichen Anforderungen auch kulturell in das neue Umfeld passen. „Eine Konzernklinik tickt völlig anders als ein Schwerpunktversorger in städtischer Trägerschaft oder gar ein Universitätsklinikum“, sagt Florian Winkler, der diese Komponente sehr intensiv in die Kandidatenauswahl einbezieht.

Entsprechend sind vor dem Such- und Auswahlprozess detaillierte Gespräche mit direkten Vorgesetzten und der Unternehmensleitung, die Analyse der bestehenden Herausforderungen und die Beleuchtung der Schnittstellen in der Aufbauorganisation unumgänglich. „Wir sehen viele Kliniken, die Führungspositionen ohne eine klare operative und strategische Betrachtung besetzen: Mehr als ein vages Gefühl der Verbesserung ist als Ziel selten definiert – teils werden so historisch entstandene und nicht mehr zeitgemäße Abteilungsstrukturen weitergeführt und Kandidaten mit den falschen Skills ausgewählt“, fasst SOLUTE-Projektleiterin Christina Krey zusammen. Gerade in Krisenzeiten seien aber eine rigorose Bestandsaufnahme und ein mutiger Schnitt in der Regel erfolgreicher als ein „weiter so“ unter einer neuen Führungskraft. „Hierzu ist ein unverstellter Blick von außen notwendig und ein Partner, der die Neubesetzung auch inhaltlich glaubwürdig und detailliert mit potentiellen Kandidaten diskutieren kann“, konstatieren Christina Krey und Florian Winkler einhellig.

Die SOLUTE recruiting GmbH ist bundesweit tätig und betreut Mandanten aus der gesamten Gesundheitswirtschaft bei der Besetzung von Spezialisten- und Führungspositionen. Zur Gewinnung geeigneter Kandidaten für Kliniken, Pflegeheime, Krankenkassen sowie Pharma- und Medizintechnikunternehmen sind die projektspezifische Identifikation und Direktansprache von Kandidaten die am häufigsten eingesetzten Instrumente. Das Leistungsportfolio des Unternehmens beinhaltet neben der professionellen Suche nach qualifizierten und wechselwilligen Kandidaten auch die Auswahl der idealen Bewerber für die jeweilige Herausforderung der Mandanten unter Einsatz diverser eignungsdiagnostischer Mittel.

Für Fragen steht Ihnen Herr Julian Jüngergermann gerne zur Verfügung:

Julian Jüngergermann
Projekt- und Marketingassistent
SOLUTE recruiting GmbH
Mohrenstraße 45
10117 Berlin
Telefon: 030 232 565 632
julian.juengergermann@solute-recruiting.de
www.solute-recruiting.de

