



## Das Ringen um Fachkräfte

# Mit dem richtigen Mindset neue Mitarbeiter gewinnen

**Unternehmer müssen sich dem Wandel der Zeit stellen. Was gestern noch galt, gilt heute nicht mehr. Das macht auch vor dem Arbeitsmarkt nicht halt, der sich in den letzten Jahren aufgrund des Fachkräftemangels massiv gewandelt hat, und verlangt ein Umdenken seitens der Arbeitgeber.**

Was geht heute einem Praxisinhaber durch den Kopf, wenn ein Mitarbeiter kündigt? Sollte ihm tatsächlich durch den Kopf gehen, dass er eine Stellenanzeige aufgeben muss, dann wird er laut Statistik ein gutes halbes Jahr – 2020 waren es im Schnitt 189 Tage – auf einen neuen Mitarbeiter warten müssen.

### **Der Arbeitsmarkt hat sich verändert**

Der Praxisinhaber braucht ab sofort ein anderes Mindset, eine andere Denkweise. Wer heute noch denkt,

dass es arbeitslose Physiotherapeuten gibt, dem sei gesagt: Die Stadt Köln verzeichnet aktuell 3 (in Worten: drei) arbeitslos gemeldete Physiotherapeuten. Auch nur ein Gedanke an eine Stellenanzeige für einen arbeitssuchenden Therapeuten ist ein verschwendeter Gedanke. Es existieren aktuell de facto keine Empfänger für ein solches Inserat.

Allerdings gibt es eine ausreichende Anzahl an Physiotherapeuten. Diese sind jedoch, mehr oder weniger alle, in Arbeit. Somit muss sich die

Denkweise des Praxisinhabers dahingehend wandeln, dass er sein Stellenangebot ab sofort an diejenigen richtet, die arbeitsmäßig eigentlich vergeben und in festen Händen sind. Das kennt bzw. kannte man in der Physiotherapie bisher nicht. Aber Zeiten ändern sich und aktuell ist die Arbeitsmarktsituation eben genau diese.

### **Der Köder muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler**

Dabei geht jetzt nicht darum, einer anderen Praxis einen Mitarbeiter wegzunehmen. Vielleicht gefällt es

dem einen ja derzeit gar nicht in seiner Gesundheitseinrichtung und vielleicht gefällt dem anderen Praxisinhaber der Mitarbeiter ja auch gar nicht?

Mit dieser Denkweise gilt es nun, eine Stellenanzeige aufzusetzen. Was könnte denn einem Physiotherapeuten an meiner Einrichtung gefallen? Als Mitarbeiter!

Auf diese Frage muss der Arbeitgeber eine Antwort finden – aus Sicht eines Physiotherapeuten in Arbeit. In der Physiotherapie wird aktuell viel über Geld gesprochen. Geld ist immer ein Thema. Hier sollte der Praxisinhaber seine Zahlen kennen und ein in seiner Praxis realistisches Gehalt festlegen. Aber das ist ein anderes Thema.

Der Praxisinhaber sollte eher daran denken, was einem Physiotherapeuten wirklich gefallen würde:

- »»» Vielleicht ist das eine 32-Stunden-, also 4-Tage-Woche?
- »»» Vielleicht ist das der Feierabend am Freitag um 12 Uhr?
- »»» Vielleicht ist es aber auch das stets offene Ohr für die Mitarbeiter?

Diese Faktoren sind aktuell bei der Personalbeschaffung mitzudenken.

Dass diese Aspekte tatsächlich entscheidend sind und sich die Denkweise des Praxisinhabers dahingehend verändern muss, ist gerade bei den Berufsanfängern zu sehen.

### Wertekanon der Generation Z

Es ist heute immer noch üblich, Stellenanzeigen an die regionalen oder auch überregionalen Berufsfachschulen und (Fach-) Hochschulen zu senden. Aber was geht dem Praxis-

»» *Der Praxisinhaber muss noch heute mit dem Recruiting, der Personalbeschaffung, beginnen und diese an jedem weiteren Arbeitstag fortführen. Wenn dann morgen ein Mitarbeiter kündigt, muss der Praxisinhaber sofort in der Lage sein, einen potenziellen neuen Mitarbeiter zum Vorstellungsgespräch einladen zu können.* «

inhaber dabei durch den Kopf? Endlich die Ausbildung geschafft, jetzt erst einmal Geld verdienen! Dieses Motiv sucht er allerdings bei der Generation Z vergebens. Die Familie und das Privatleben stehen bei diesen an erster Stelle. Der Beruf kommt erst an zweiter Stelle. Alles, was den Anschein erweckt, ein Arbeitgeber könnte seine Mitarbeiter ausnutzen wollen, wird strikt abgelehnt.

Zudem werden die Stellenanzeigen am Schwarzen Brett ohnehin nicht mehr gelesen. Schüler und Studenten erhalten während ihrer praktischen Ausbildung von jeder Einrichtung, die sie durchlaufen, ein Stellenangebot. Den Abschluss in der Tasche, wählen sie sich dann eines dieser Angebote aus. Es sein denn, sie entscheiden sich zunächst für eine Auszeit nach dieser stressigen Zeit der Ausbildung.

Die Denk- und Handlungsweise der Generation Z muss dem Arbeitgeber klar sein. Mit der Generation Y haben sich schon viele Praxisinhaber schwergetan. Es lohnt sich, im Sinne der Personalbeschaffung, mit den jungen Leuten in Kontakt zu treten und diesen auch zu halten. Ein ehrlicher, moralisch integrierender Chef wird sehr geschätzt.

### Der Blick über die Grenzen

Was aber, wenn es weder mit den jungen Leuten klappt, noch ein Therapeut aus einer anderen Praxis wechseln

möchte? Dann sollte das neue Mindset des Unternehmers auch ausländische Fachkräfte beinhalten.

Deutschland ist nach wie vor für viele ausländische Fachkräfte ein attraktives Ziel. Auch und gerade für Physiotherapeuten. Mittlerweile gibt es spezialisierte Dienstleister, welche ausländische Bewerber vermitteln. In der Pflege ist dieser Weg der Personalbeschaffung schon lange etabliert und muss mehr oder weniger (mit-)gegangen werden. Sollte sich ein Praxisinhaber mit diesem Gedanken anfreunden können, muss er an erster Stelle viel Zeit investieren, die es aber auch für die Erstellung einer Stellenanzeige bräuchte.

Sobald der Betreiber der Therapieeinrichtung einen Arbeitsvertrag mit einer ausländischen Fachkraft geschlossen hat, kann diese nach Deutschland einreisen. Vor Ort muss in der Regel ein sogenannter Anpassungslehrgang vom neuen Mitarbeiter absolviert werden. Dieser berechtigt dann zur Berufsausübung. Wer jetzt denkt, dass hierbei neben viel Zeit auch viel Geld investiert werden muss, dem sei gesagt: Die Agentur für Arbeit übernimmt die kompletten Lehrgangskosten und in dieser Zeit ebenso die Hälfte vom vereinbarten Gehalt. Es wäre also eine Überlegung wert.

Daniel Wegen

#### Autor

Daniel Wegen ist Mitbegründer von X-PHYSIO | Schule für Physiotherapie in Bonn. In seiner täglichen Arbeit als Schulleiter ist er sowohl im direkten Kontakt mit den Physiotherapeuten in Ausbildung als auch den Praxisinhabern. E-Mail: [lernen@x-physio.de](mailto:lernen@x-physio.de)

