

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



19. April 2010 in Köln

LEITUNG



Jens Hollmann, Inhaber, medplus-kompetenz[®], Führungs- und Organisationsberatung für das Gesundheitswesen, Böttersheim bei Hamburg

REFERENTEN



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, ODGERS BERNDTSON Unternehmensberatung GmbH, Frankfurt

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

Dr. med. Andreas Tecklenburg, Vorstand Krankenversorgung, Medizinische Hochschule Hannover (MHH), Hannover

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 Chefarzte.

PROGRAMM



19. April 2010

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
- Bremspuren 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

14.30 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

Dr. med. Andreas Tecklenburg
Der neue Chefarztvertrag
- Von der Strategie zum Chefarztvertrag
- Der CA als Führungskraft
- Trends der Vertragsentwicklung

17.30 Uhr
Ende ca. 17.45 Uhr

Diskussion

INFORMATION

Termin	19. April 2010, 9.30 Uhr bis ca. 17.45 Uhr
Veranstaltungsort/Hotel	Radisson BLU Hotel Köln, Messe-Kreisel 3, 50679 Köln Telefon 0221/277 20-0, Telefax 0221/277 20-10
Zimmerreservierung	Für die Teilnehmer steht im Veranstaltungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Die Reservierung nehmen Sie bitte unter Bezug auf ZENO direkt vor.
Gebühr	€ 950,00 zzgl. 19% MWSt.
Leistungen	Die Gebühr beinhaltet die Teilnahme am Workshop, aktuelle Dokumente, Mittagessen sowie Pausen- und Konferenzgetränke.
Konferenz-Nr.	Z1004-02.

ANMELDUNG



Ärzte finden und binden - Zukunftsfähige Personalstrategien

19. April 2010

Vorname/Name	_____
Position	_____
Firma/Institution	_____
Straße	_____
PLZ/Ort	_____
Telefon/Telefax	_____
e-Mail	_____
Datum/Unterschrift	_____

Anmeldungen können telefonisch, per Fax, per e-Mail oder schriftlich erfolgen. Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie eine Teilnahmekarte sowie die Rechnung. Bei Abmeldung eines Teilnehmers bis 2 Wochen vor dem Veranstaltungstermin fallen Stornierungskosten in Höhe von € 50,00 (zzgl. 19% MWSt.) an. Bei Abmeldungen, die später als 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn eingehen, berechnen wir 50 % der Konferenzgebühr und später als 7 Tage vor Veranstaltungsbeginn die gesamte Gebühr. Wir akzeptieren ohne zusätzliche Kosten gerne einen Stellvertreter. Zur Fristenwahrung müssen Stornierungen schriftlich erfolgen. Programmänderungen aus dringendem Anlaß behält sich der Veranstalter vor.

ZENO Veranstaltungen GmbH
Executive Conferences
Neuenheimer Landstraße 38/2
69120 Heidelberg

Telefon 0 62 21/58 80 - 80
Telefax 0 62 21/58 80 - 810
e-Mail info@zeno24.de
Internet www.zeno24.de