

© Deutscher Apotheker Verlag

# Das sind ja ganz neue Methoden!

Wie man mit unkonventionellen Mitteln neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter findet

**Wer wagt, gewinnt neue Mitarbeiterinnen\*. Trauen Sie sich, die ganz anderen Wege für die pharmazeutische Personalfindung zu suchen und gehen Sie diese bis zum glücklichen Ende. Ein paar unorthodoxe Ideen für den Anfang möchte ich Ihnen vorstellen. Dabei merken Sie sicher, dass einige Möglichkeiten Ihnen mehr liegen als andere, die Sie sich gar nicht vorstellen können. Versuchen Sie jeweils Variationen zu finden.**

Suchen Sie alleine oder mit Kollegen zusammen? Wenn Sie beide nur eine Teilzeitkraft möchten, diese selbst aber an einer vollen Stelle interessiert ist, wäre das sinnvoll. Von sich aus würde die suchende Kollegin Sie nicht ansprechen, wenn sie eine einzelne Annonce sieht – hört sie aber von beiden Apotheken auf einmal, wird sie sich eher melden. Außerdem sparen Sie natürlich bei einer gemeinsamen Suche Zeit und Kosten, die mitsuchende Apotheke muss nicht gegenüber sitzen, sondern vielleicht in einem anderen Stadtteil. Nach meiner Erfahrung profitieren alle davon, da mit der Mitarbeiterin auch gute Ideen und Anregungen von Ort zu Ort wandern, man vielleicht auch gemeinsam einkauft oder sich für hauseigene Fortbildungen zusammenfindet.

Wenn Sie über Annoncen suchen, kreieren Sie Texte, die Aufmerksamkeit erregen und benennen Sie jetzt schon, was Ihnen ganz wichtig ist. Auf diese Weise meldet sich nur jemand, der passt. Ein Beispiel: Sie brauchen vorerst nur eine Kollegin für alle Nachtdienste, das würde schon sehr helfen. Eine Apothekerin, die kleine Kinder hat und daher tagsüber nicht außer Haus arbeitet, kam noch gar nicht auf die Idee, ausschließlich Notdienste zu übernehmen. Nachts ist jedoch ihr Mann zu Hause und sie ist froh, wenn sie den Kontakt mit ihrem Beruf behält. Ihr Textaufhänger: „Nachteule gesucht“ oder „Sie sind die Richtige für unsere Notdienste“. Werden Sie konkret, zum Beispiel: „Immer Dienstags wünschen wir uns für sechs Stunden eine PTA“. Fragen Sie neben der für Sie zuständigen Apothekerkammer auch andere, ob Sie Ihre Suchanzeige dort einstellen dürfen. Es gibt durchaus Personal, das mal ganz woanders als bisher arbeiten möchte. Denken Sie bei Annoncen auch an Ihre eigene Homepage und an die Datenbanken von Verlagen oder

\*Da die überwiegende Anzahl der Apothekenmitarbeiterinnen weiblich ist, schreibe ich in der weiblichen Form. Männliche Kollegen dürfen sich gerne mit angesprochen fühlen.

Softwarefirmen. Falls keine Bank existiert, regen Sie den Aufbau an. Eine weitere Möglichkeit: das Home-Office. Bereiten Sie Rezeptur-, Herstellungs- und Teamsitzungsprotokolle in der Apotheke vor, senden Sie die Daten per Mail an eine Kollegin, die nicht vor Ort arbeiten kann, aber zu Hause am Computer gerne tätig wird. Das gilt natürlich auch für andere verwaltungstechnische oder organisatorische Akte. Die Urlaubs- und Fortbildungspläne erstellen kann sie, indem sie erstmal die Wünsche sammelt und bearbeitet. Auch die Vorbereitungen für Kundenveranstaltungen können auf diese Weise erledigt werden.

## Die wandelnde Suchmeldung

Ein bisschen mehr Mut oder auch Verzweiflung ist vonnöten, wenn Sie sich ein rotes T-Shirt mit Ihrem Text inklusive Prämie nach erfolgter Einstellung auch bei sachdienlichen Hinweisen bedrucken lassen und – die Visitenkarten in der Hand und eine Einladung für einen Kaffee dazu – über die Ausstellung der Interpharm bummeln. In diesem Aufzug begeben Sie sich auch auf alle anderen Fortbildungsveranstaltungen, Kammerversammlungen etc. Ein paar freundliche Antworten für Sie foppende Kolleginnen (die nur neidisch sind) überlegen Sie sich vorher. Apothekerinnen und PTAs auf Stellensuche werden Sie beeindruckt ansprechen. Drehen Sie sich dabei auch mal um, vielleicht läuft jemand hinter Ihnen her, der noch unentschieden ist, Sie aber nicht aus den Augen verlieren möchte. Die kleinere Version: Sie schreiben Ihren Wunsch auf ein DIN-A-3-Blatt und fragen bei jeder Fortbildungsveranstaltung, ob Sie es von innen an die Tür kleben dürfen. Während des Vortrags wird es jede wahrnehmen, nicht lesen können und neugierig draufgucken, wenn sie den Raum verlässt. Jeder Mensch, selbst wenn er gar nicht sucht, behält so etwas im Gedächtnis und spricht ihm bekannte wechselfreudige oder stellenlose Kolleginnen an.

## Adexa – unsere Gewerkschaft

Adexa ist sehr aktiv, falls niemand aus Ihrer Apotheke Mitglied ist, ist es sicher trotzdem möglich, mal bei einem monatlichen Infotreff besuchsweise zu erscheinen. Informieren Sie sich bei Adexa, wer bei Ihnen in der Nähe Ansprechpartner ist, innerhalb der Ortsgruppen sind oft Kolleginnen bekannt, die noch suchen. Auf der Homepage sind auch ein paar Suchdatenbanken verlinkt.



„Nachteule für Nacht- und Notdienst gesucht“ Pfiffige Texte können auch jemanden locken, der beispielsweise tagsüber aus familiären Gründen nicht arbeiten kann.

## Ihre Großhandlung und andere Lieferanten

Einige bieten Kleinanzeigen- oder Stellenbörsen an, fragen Sie nach, informieren Sie auch Pharmavertreter, Schaufensterdekorateure und andere Läufer, selbst wenn diese nicht spezialisiert sind. Manchmal ergeben sich Gespräche, die sich nicht auf das eigentliche Thema des Besuchenden beziehen, er könnte Ihren Namen dann ins Spiel bringen. Gehört sich das? Wie sieht es mit dem Abwerben aus? Grundsätzlich nicht, unter Umständen aber doch? Verschiedene Wege bieten sich an: Headhunter, das eigene Personal, mehr oder weniger unverschämte Annoncen: „Bei uns verdienen Sie 10 Prozent mehr als an Ihrer aktuellen Stelle!“ – „Wir sind froh wenn Sie zu uns wechseln und wissen Sie zu schätzen!“ Fragen Sie Ihr Personal, die meisten von uns haben auch private Kontakte zu Berufskolleginnen. Abwerben als Solches ist nicht verboten, die Frage ist eher, ob Sie das mit sich vereinbaren können. Nutzen Sie hierfür den Perspektivwechsel: Wie würden Sie sich fühlen, wenn jemand eine Ihrer Mitarbeiterinnen für sich gewinnt? Was ist Ihr erster Gedanke dazu? Wenn es nicht in Ordnung ist, handeln Sie nach Kant: „Was du nicht willst, dass man dir tu', das füg' auch keinem anderen zu.“

## Intensiv wünschen

Passiert es Ihnen schon mal, dass Sie an jemanden denken und kurz darauf läuft er Ihnen über den Weg? Was für ein schöner Zufall. An meinem Arbeitsplatz reduzierte eine Approbierte zu Beginn ihrer Rentenzeit ihre Arbeitsstun-

den. Alle beschäftigten sich in Gedanken ständig mit der Frage, wo wir in dieser Zeit jemanden für eine geringe Stundenzahl finden. Nach zwei Wochen rief eine Kollegin mit kleinen Kindern aus dem Nachbardorf an, ob wir jemanden für einen Vormittag in der Woche brauchen könnten. Nun ist sie bei uns tätig. Bei einem kurzfristigen Botenmangel in den Sommerferien passierte das Gleiche, ein junger Mann spazierte in die Offizin und konnte noch in der gleichen Woche einspringen.

## Zeitarbeit

Brauchen Sie nur eine Vertretung oder haben Sie besondere Ansprüche? Wenden Sie sich an Zeitarbeitsfirmen. Es gibt mehrere, die auf Apotheken spezialisiert sind. Apothekerinnen und PTAs, die sich noch nicht festlegen möchten, sind hier angestellt und werden bundesweit für kürzere oder längere Zeit vermittelt. Werden Sie Gastgeber! Wenden Sie sich an die Ausbildungsstätten und laden Sie Studenten oder werdende PTAs ein. Geben Sie einen festen Termin vor wie „jeden 1. Freitag im Monat bis Februar“. Zu dieser Zeit kann jede entweder nach Dienstschluss kommen, um konkrete Fragen zur praktischen Arbeit zu stellen oder sich ein Softwaresystem anzusehen. Vielleicht halten Sie einen kurzen Vortrag über Wichtiges beim Einarbeiten an einer neuen Stelle. Oder: Nach Absprache kann jede Interessierte mal einen Tag mitlaufen. Vielleicht möchte sie dann auch öfter kommen, ein Praktikum machen, es gefällt ihr bei Ihnen und sie bleibt. Entscheidet sich jemand für ein Praktikum, gibt es als Begrüßung einen Kittel geschenkt

und drei Mal die Woche reservieren Sie 30 Minuten für Fragen und Anregungen, für die in der Hektik zwischendurch keine Zeit ist. Wenn die Praktikantin mag, reванchiert sie sich mit Kurzberichten aus der Wissenschaft und Neuigkeiten, die heutzutage in der Ausbildung vermittelt werden. Denken Sie auch an die Stätten, wo Wiedereinsteigerkurse stattfinden. Senden Sie die Einladung an die Leitung, bei örtlicher Nähe und geringer Teilnehmerzahl laden Sie alle auf einmal zur Besichtigung Ihrer modernen Apotheke ein.

Die hier genannten Vorschläge kamen bei einem Brainstorming zustande. Die Aufgabe war, die NICHT normalen Möglichkeiten zu entdecken, um bei Ihnen einen Anreiz für eigene Ideen zu initiieren. Finden Sie etwas, was für SIE machbar ist, befragen Sie dabei auch Ihre Familie oder Freunde, die aus ganz anderen Branchen stammen. |

Ute Jürgens

Ute Jürgens ist PTA und Diplom-Pädagogin für Erwachsene. Sie ist Seminartrainerin im Bereich Kommunikation mit Spezialisierung auf Heilberufler, [www.kommed-coaching.de](http://www.kommed-coaching.de), [info@kommed-coaching.de](mailto:info@kommed-coaching.de)

## Linktipps

[www.deutsche-apotheker-zeitung.de/stellen-und-kleinanzeigen.html](http://www.deutsche-apotheker-zeitung.de/stellen-und-kleinanzeigen.html)

[www.adexa-online.de](http://www.adexa-online.de) bietet eine Liste mit Datenbanken zum Thema an

Stellenbörsen der Kammern

<http://www.stellenboersen.de/stellenmarkt> – Hier werden zwar Stellen angeboten, Sie können sich jedoch an die Börsenbetreiber wenden und selbst annoncieren.

Personalagenturen: Zum Beispiel: [www.approtime.de](http://www.approtime.de), [www.apopersonal.de](http://www.apopersonal.de)