



Die Chance einer proaktiven Gestaltung von (Flächen)-Tarifen

04.07.2019 | T. Rübenstahl | Fachbeiträge , Personal, Strategie, Führung, News

Welche Chance bietet die Gestaltung von Flächentarifverträgen für Krankenhäuser und wie kann sie Einfluss auf die Ausgestaltung von Alleinstellungsmerkmalen nehmen, um zur Personalgewinnung und -bindung beizutragen?

Die Krankenhäuser verspüren seit Jahren einen immer stärker werdenden Wettbewerb um Fach- und Führungskräfte. Die Unternehmen müssen sich nach Innen und Außen gut darstellen können, denn die Attraktivität des Arbeitgebers wird zum entscheidenden Kriterium. Die Bewerber schauen genau hin:

- Welches Unternehmen bietet welche Karrierechancen?
- Wie sind die Arbeitsbedingungen?
- Wie bin ich in die Dienste eingebunden?
- Was werde ich dort verdienen?

Diese Themen sind in der Vergangenheit oft vernachlässigt worden und lediglich bei anstehenden Tarifverhandlungen z. B. als Druckmittel der Gewerkschaften nur für kurze Zeit in den Fokus gelangt.

Dies muss nicht so bleiben – es bieten sich große Chancen für die Krankenhäuser, wenn Sie die Attraktivität des Arbeitgebers über tariflich vereinbarte Regeln steigern möchten.

Die proaktive Gestaltung von (Flächen)-Tarifen kann einen erheblichen Einfluss auf die Ausgestaltung von Alleinstellungsmerkmalen haben. Daher erkennen viele, vor allem auch Krankenhausverbände und Klinikketten, die Möglichkeiten zur freien Gestaltung einzelner Tarifbausteine innerhalb der Tarifregeln. Die Größe des Verbundes, oder der Kette wird immer zur Tarifgestaltung ein entsprechendes Gewicht einbringen. Daher sind diese Modelle gegenüber den heute verbreiteten Haustarifverträgen langfristig überlegen.

Damit ein Krankenhaus die notwendigen Eckwerte für die Tarifverhandlungen kennt und deren Auswirkungen auf die jeweiligen Personalkosten des individuellen Krankenhauses bei Änderungen am Tarifwerk vorausberechnen kann, haben JOME⁺EC und das In-IAK Institut einen Tarifsimulator entwickelt, der genau die hausspezifischen Personalkosten transparent

Im Vorfeld der Tarifverhandlungen gilt es, die Stärken der beteiligten Häuser adäquat herauszuarbeiten, mögliche Risiken zu erkennen und gegebenenfalls gemeinsame Strategien zu erarbeiten, die die Position in der jeweiligen Versorgungsregion stärken. Hierzu gehört der wertschätzende Umgang mit den Mitarbeitern ebenso, wie die Umsetzung zielgerichteter Personalentwicklungsstrategien und eine im Umfeld attraktive Bezahlung.

Durch die Anwendung entsprechender Instrumente sollen in Zukunft eine erfolgreiche Personalgewinnung auf allen Ebenen ermöglicht und durch gezielte Maßnahmen die Personalbindung im Unternehmen gestärkt werden.

Jetzt einen unverbindlichen
Beratungstermin vereinbaren



Rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns

+49 (0)30-32 666 124-0

info@jomec.de