

# Lad andre ordne jobsamtalerne

Konsulentfirmaet Teamovation har specialiseret sig i at skaffe medarbejdere til tandlægeklinikker. En ydelse som tandlæger bruger både til grovsortering af ansøgere, jobsamtaler og coaching af klinikkens personale.

## Af Sanne Opstrup Wedel

Med et højt arbejdstempo på klinikken kan det være svært at finde tid og overskud til en lang ansættelsesproces, når der skal findes nye medarbejdere.

Konsulentfirmaet Teamovation har specialiseret sig i at skaffe de rigtige medarbejdere til tandklinikker og har netop indgået samarbejde med reklamebureauet Baron & Company, der har erfaring inden for tandlægebranchen.

"Reklamebureauet sikrer, at tandlægeklinikken bliver profileret, og herudover udvikles der en lang række skæve idéer til rekrutteringsopgaven, så kandidaterne bliver påvirket der, hvor de færdes – på nettet, på gaden eller i toget," fortæller Bøje Moustgaard, leder af Teamovation.

Han har erfaring for, at det kan være lettere for tandlæger at tiltrække og fastholde de rigtige medarbejdere, når man bruger et konsulentfirma, fordi det giver kandidaten et indtryk af en professionel og seriøs klinik, der

vil bruge ressourcer på at skaffe den rette medarbejder.

## Jagt på motiverede medarbejdere

Per Formann er indehaver af Tand2 på Amager og har rekrutteret to klinikassistenter og en tandplejer inden for de sidste to år.

"I mange år stod vi selv for rekruttering af medarbejdere, men efter mange overvejelser og erfaringer, måtte vi konstatere, at det ikke var vores spidskompetence at ansætte folk. Derfor valgte vi at bruge Teamovation til at ansætte medarbejdere. Konsulentfirmaet står for grovsorteringen og den primære kontakt, og vi sparer tid og ærgrelser," siger Per Formann, som mener, at konsulentfirmaets styrke er at kunne rekruttere ansøgere på et mere kvalificeret grundlag og finde medarbejdere, der passer ind i klinikkens team.

"Et konsulentfirma kan gå hårdere til folk, fordi der ikke er noget dagligt samarbejde efterfølgende. Det kan selvfølgelig også skræmme nogen væk, men vi er sikre på at

få folk ind, som ved, hvilken vej vi vil i butikken. Det kan godt være lidt ubehageligt selv at være kontant, fordi vi alle har et gen, der siger, at folk skal kunne lide os. Så det er det godt at have folk til," siger Per Formann, der mener, at det kommer an på situationen, om et konsulentfirma er en god idé.

"Personligt orker jeg ikke adskillige indledende samtaler, men lader Bøje Moustgaard finde motiverede medarbejdere. Men hvis man selv har styr på den del af forretningen, så er det jo ikke nødvendigt. Det er jo også muligt at finde et passende niveau for konsulentfirmaets assistance, som kan handle om alt lige fra samtaler og lønforhandlinger til sporadisk rådgivning," siger han.

## Flere muligheder for hjælp

Muligheden for at differentiere hjælpen har tandlæge Flemming Kjærup i Viborg benyttet sig af.

"Vi har primært brugt Teamovation som coach på klinikken gennem de seneste to år.

Med hjælp til at ansætte personale får tandlægen mere tid til at behandle patienter.



På daværende tidspunkt havde vi nogle personaleproblemer, hvor vi brugte firmaet til at holde samtaler med alle ansatte for at finde klinikens svagheder, som viste sig at kredse om ledelse og økonomi," fortæller han.

Det betød blandt andet, at tandlæge Betina Hald Nielsen fik ansvaret for personalet, og siden Bøje Moustgaard kom ind i billedet, er der også blevet afholdt personalemøder hver anden måned for hele personalet, hvor Bøje Moustgaard deltager. Her arbejder klinikken blandt andet med nye udfordringer.

"For eksempel har vi fået indført rotation, så alle piger både kan sidde i reception og behandle. Det giver et ligeværdigt miljø, hvor pigerne kan det hele. Vi har også fået sat fokus på, om vi får faktureret for de rigtige ydelser. Ting, som man måske godt ved, men ikke lige har overskud til at få gjort," siger Betina Hald Nielsen, der kun kan komme i tanke om prisen som ulempe ved at bruge et rekrutteringsfirma.

"Det er ret dyrt, og derfor er det selvfølgelig vigtigt, at man får noget ud af det. Ellers er det for mange penge. Men hos os kan vi se, at det er en investering, der betaler sig. I form af effekt på bundlinjen, men i høj grad også ved, at personalet er glad for møderne og den udvikling, de fører med sig" siger hun.

### Brugbare stillingsopslag

Udover coaching har klinikken også brugt Bøje Moustgaard til forskellige dele af klinikens rekrutteringsopgaver. Til at ansætte en ny elev, hvor tandlægerne var med til samtalerne, men hvor konsulenten førte ordet.

"Næste gang stod jeg for samtalerne, men var forinden blevet klædt på til at komme omkring de rigtige ting til samtalerne. Vi har også fået udarbejdet et meget brugbart stillingsopslag, da vi skulle have en uddannet klinikassistent. Selv ville vi formentlig have annonceret i den lokale avis, men opslaget blev lavet til nettet, og faktisk fik vi 15-16 ansøgere. Så det var vi meget positivt overraskede over," siger Betina Hald Nielsen.

Brug af konsulentfirma til rekruttering og ledelsesmæssige udfordringer er forholdsvis nyt i tandlægebranchen, men gennem de sidste par år har Bøje Moustgaard ansat mere end 25 medarbejdere på tandklinikker landet over. ●