

Arbeitsrecht

Probezeit: Die ersten 100 Tage als Radiologe

von RA/FA für Medizinrecht Dirk R. Hartmann, Broglie, Schade & Partner GbR

Mit der Aufnahme der Tätigkeit fängt eine neue Phase im Berufsleben des Krankenhaus-Radiologen an. Als Einsteiger stehen Sie vor der Aufgabe, herauszufinden, wie was an Ihrem neuen Arbeitsplatz funktioniert. Allem voran geht die Probezeit. Ein typischer Eintrittstermin ist der 1. April des Jahres. Der nachfolgende Beitrag zeigt daher dem „frischgebackenen“ Krankenhaus-Radiologen – unabhängig, ob als Fach-, Ober- bzw. Chefarzt – die rechtlichen Grundlagen bei der Probezeit auf und gibt Tipps für die ersten 100 Tage.

Sinn und Zweck der Probezeit

Der Sinn einer Probezeit ist es, dem Krankenhausträger einerseits und dem Krankenhaus-Radiologen andererseits die Möglichkeit zu geben, das Arbeitsverhältnis auf eine längerfristige Zusammenarbeit hin zu überprüfen. Während dieser Zeit soll es den Beteiligten gerade möglich sein, sich ohne großen Aufwand zu trennen.

Abschluss und Inhalt

Es gibt zwei Möglichkeiten für die Gestaltung eines Probearbeitsverhältnisses: Entweder ist eine vorgeschaltete Probezeit im Rahmen eines unbefristeten Arbeitsverhältnisses vereinbart oder ein befristetes Arbeitsverhältnis abgeschlossen worden. Wenn in Ihrem Vertrag nachfolgende Formulierung enthalten ist, dann spricht dies für das Modell „Vorgeschaltete Probezeit“ mit einem unbefristeten Arbeitsverhältnis:

- (1) Der Vertrag tritt am ... in Kraft; er wird auf unbestimmte Zeit geschlossen.
- (2) Die ersten sechs Monate gelten als Probezeit, während der das Vertragsverhältnis beiderseits mit einer einmonatigen Frist zum Monatsende gekündigt werden kann.

Zwar sehen die meisten Verträge eine einmonatige Kündigungsfrist vor. Der Gesetzgeber hält jedoch eine kürzere Kündigungsfrist für ausreichend. Daher kann während einer Probezeit – längstens jedoch

Inhalt

Vermögen privat

Lebensversicherung meistbietend abgeben

Guerbet informiert

90. Deutscher Röntgenkongress

Mitarbeitermanagement

Einstellungsgespräche mitgestalten

für sechs Monate – das Arbeitsverhältnis statt mit der Frist von vier Wochen auch mit zwei Wochen gekündigt werden.

Ist die Probezeit als befristetes Arbeitsverhältnis ausgestaltet, so wird von vornherein eine Befristung vereinbart, nach deren Ablauf das Arbeitsverhältnis nur mit einer neuen Vereinbarung fortgesetzt wird. Ansonsten endet es mit Ablauf der Befristung, ohne dass es einer gesonderten Kündigung bedarf. Eine solche Formulierung lautet:

- (1) Der Vertrag tritt am ... in Kraft. Er wird zeitlich befristet auf den ...
- (2) Das Vertragsverhältnis kann dessen ungeachtet beiderseits mit einer ... Frist zum ... gekündigt werden.

Diese „Befristung zur Erprobung“ ist nach dem Teilzeit- und Befristungsgesetz erlaubt. Das Arbeitsverhältnis darf dann nicht länger als neun Monate dauern – und dies wiederum nur in Ausnahmen. Solche sind zum Beispiel eine Schwangerschaft oder eine Krankheitsvertretung. Meist ist eine Befristung für drei bis sechs Monate üblich.

Die ersten 100 Tage

In diesen ersten 100 Tagen sollten Sie zunächst akribisch Arbeitsabläufe und interpersonelle Strukturen

beobachten sowie die richtigen Schlussfolgerungen daraus ziehen. Suchen Sie sich einen Ansprechpartner, der für Sie als wichtige Informationsquelle dient.

Als Neuer werden Sie in der Anfangsphase genau „beäugt“, um zu sehen, ob die Wahl des Kandidaten die richtige gewesen ist. Wie sollte man sich hier verhalten? Um sich zu orientieren, steht Ihnen nachfolgender Fragenkatalog zur Seite:

- Welche Fehler hat Ihr Vorgänger gemacht (sofern es einen gab)?
- Welche Erwartungen haben Kollegen in Ihrer Abteilung an Sie?
- Gibt es Vorschläge der Mitarbeiter, die Sie unterstützen können?
- Was können Sie zukünftig besser machen? Welche Vorstellungen schweben Ihnen bei der Weiterentwicklung der Abteilung vor?
- Über welche Kontakte verfügen Sie, die Sie nutzen sollten?

Wie mit Konflikten umgehen?

Was sollte getan werden, wenn ein Kollege oder Mitarbeiter Gerüchte über Sie verbreitet? Wenn Sie sicher sind, dass es sich um ein echtes Problem handelt, klären Sie zunächst folgende Fragen:

- Wer könnte ein Interesse haben, Sie anzugreifen?
- Worin liegen die Motive des Kollegen (eigenes Interesse an Ihrer Position, Angst um die eigene Existenz, reines Konkurrenzdenken)?
- Wie ist die Position des Kollegen?
- Wen könnten Sie zu Ihrem Verbündeten machen?

Erst danach sollten Sie entscheiden, ob Sie die Situation weiter beobachten oder direkt eingreifen möchten. Sollten Sie sich unsicher sein, ziehen Sie eine ausgewählte

Person aus Ihrer Arbeitsumgebung hinzu. Dann sprechen Sie mit dem Kollegen, mit dem Sie den Konflikt haben, und treffen Sie eine Vereinbarung mit ihm bezüglich der weiteren Zusammenarbeit. Im Gespräch sollten Sie ihn direkt und unmissverständlich dazu auffordern, mit den Gerüchten aufzuhören.

Tipp: Ziehen Sie sich in dieser Situation nicht zurück und resignieren Sie nicht. Anderenfalls kann es zu einer echten Eskalation kommen und Sie spielen dem anderen Kollegen direkt in die Hände. Denn: Konflikte werden auch zukünftig zu Ihrem Alltag gehören.

Vermögen privat

Lebensversicherungen meistbietend abgeben

von Sandra Lüth, Dipl. Wirtschaftsjuristin (FH), Hannover

Nicht einmal jede zweite Lebensversicherung läuft bis zum vereinbarten Vertragsende, sondern wird vorzeitig storniert. Was viele Versicherungsnehmer nicht wissen: Ein erfolgreicher Verkauf ist unter Umständen lukrativer.

Neu ist seit September 2008 die Policenbörse Deutschland, initiiert und betrieben durch die Börsen AG, der Trägergesellschaft der Börsen Hamburg und Hannover (siehe unter www.policenboerse-deutschland.de). Wie auf einem Marktplatz können hier alle Interessenten für die dort angebotenen Lebensversicherungen bieten. Der Handel erfolgt nach einem Auktionsverfahren. Der Vertrag wird vom Meistbietenden ersteigert. Für den Verkäufer ist der Handel kostenlos und unverbindlich: Wenn das Angebot nicht den Vorstellungen entspricht, kommt kein Geschäft zustande.

Guerbet informiert

90. Deutscher Röntgenkongress in Berlin vom 20. bis 23. Mai 2009

Wir laden Sie herzlich zum **Besuch auf unserem Ausstellungsstand (Halle 4.1, F31)** ein. Folgende Informationen und Attraktionen halten wir für Sie bereit:

- Präsentation des ersten und einzigen Kontrastmittel-Applikationssystems für die Computertomographie mit einem Hygiene-Zertifikat der Deutschen Gesellschaft für Krankenhaushygiene e.V. Demonstration des Systems unter Praxisbedingungen mit Originalprodukten an einem Injektor
- Aktuelle Informationen zu NSF bei Gadolinium-haltigen MRT-Kontrastmitteln
- Einladung zu unserem Lunch-Symposium „Präventives Sicherheitsmanagement moderner Röntgenkontrastmittel“ (Freitag, der 22. Mai 09, 12.15 – 13.15 Uhr, Raum Wachsmann)
- Mitmach-Aktion und Aufklärung zur hygienischen Händedesinfektion inklusive Schulungsmaterial zum Mitnehmen und ein kleines „Danke-Schön“ für alle aktiven Teilnehmer
- Kompetente Beratung in angenehmer Atmosphäre inklusive kleiner Erfrischungen

Wir freuen uns auf Ihr Kommen und wünschen Ihnen eine gute Anreise nach Berlin.

Ihre
Guerbet GmbH

Mitarbeitermanagement

Einstellungsgespräche aktiv mitgestalten

von Cornelia Harms-Schulze, CHS Personaltraining und -beratung, Bremen

Laut „Krankenhaus-Barometer 2008“ können derzeit rund 4.000 ärztliche Stellen in den Krankenhäusern nicht besetzt werden. Dies erfordert eine aktive Einstellungspolitik, die aus zwei Teilen besteht: Der eine ist der Ruf der Klinik – den gerade Chefärzte radiologischer Abteilungen beeinflussen – und der potentielle Bewerber entweder anlockt oder abstößt. Der andere Teil beginnt beim Einstellungsgespräch. Der nachfolgende Beitrag zeigt daher neue Perspektiven bei möglichen Einstellungsgesprächen mit ärztlichen Mitarbeitern auf.

Wachsen in der Krise

Der Ruf einer Klinik hängt nur bedingt von rein wirtschaftlichen Kriterien ab. Grundlage für die Zufriedenheit und Motivation am Arbeitsplatz ist der Umgang mit den Arbeitskollegen und die Möglichkeit, sich zu entwickeln. Wenn Sie in dieser Hinsicht in Ihrer Klinik Exzellenz zu bieten haben, sind Sie als Arbeitgeber attraktiv. Das müssen Kliniken sein, wenn sie wiederum gutes Personal anziehen wollen.

Ihr Verhalten bei Einstellungsgesprächen zählt

Bei der strategischen Vorbereitung auf ein Vorstellungsgespräch sollte es darum gehen, Entscheidungskriterien zur Auswahl des Bewerbers zu entwickeln. Nicht nur fachliche Aspekte, sondern auch Persönlichkeitsmerkmale des zukünftigen Mitarbeiters sind wichtig für Ihre spezifische Abteilung. Beurteilen Sie Ihren Kandidaten nach den Kriterien, die für eine gute Führungskraft gelten: Hierzu gehören Eigenschaften wie Leistungsbereitschaft, Auffassungsgabe, Identifikation mit den zukünftigen Aufgaben, Kommunikationsfähigkeit, Moderationsfähigkeit, Kreativität, Beharrlichkeit, Entscheidungskompetenz und Einfühlungsvermögen – Eigenschaften, die Sie ohnehin von allen Mitarbeitern erwarten sollten.

Machen Sie nicht den Fehler, die Kandidaten damit „zuzutexten“, wie toll die Bedingungen bei Ihnen sind. Fragen Sie die Kandidaten lieber und hören sie Ihnen zu, denn dann fühlen die sich ernstgenommen.

Die einzelnen Abläufe

Führen Sie Einstellungsgespräche nie unstrukturiert, sondern nehmen Sie sich zum Beispiel folgenden Verlauf vor:

1. Begrüßung/Vorstellung
2. Kurzvorstellung der Gesprächspartner
3. Vorstellung der Bewerber
4. Klärungsphase
5. Vorstellung der Klinik und der zukünftigen Position
6. Beantwortung von Fragen des Bewerbers
7. Klärung des weiteren Vorgehens / Verabschiedung

Hier spielt die Aufmerksamkeit für die Präsentation des Bewerbers im Gespräch mit seinem Lebenslauf und seiner fachlichen Qualifikation eine große Rolle für die Einschätzung seiner Person. Lassen Sie dem Bewerber stets den Vortritt. So gelingt es besser, sich auf die andere Person zu konzentrieren. Denn die eigene Präsentation lenkt von der Aufmerksamkeit für den Bewerber ab. Gleichzeitig ist es möglich, Ausführungen aufzugreifen und sich auf

bestimmte Punkte zu beziehen. Überlegen Sie praktische Situationen aus Ihrem Klinikalltag und fragen Sie Ihren Kandidaten nach Lösungs- und Verhaltensvorschlägen. Das ist einem standardisierten Fragenkatalog immer vorzuziehen. Denn auf zu erwartende Fragen kann man sich vorbereiten und einstellen. Vorher ausgedachte Antworten geben Ihnen nur bedingt Aufschluss über dessen Verhalten am Arbeitsplatz. Am meisten erfahren Sie, wenn Sie offene Fragen stellen. Nachfolgend einige Beispiele:

- Ich möchte Sie kennenlernen, was sollte ich über Sie wissen?
- Von welchen Prinzipien lassen Sie sich bei Ihrer Arbeit leiten?
- Was bedeutet für Sie Stress und wie reagieren Sie darauf?
- Was sind Ihre Kriterien, eine Aufgabe nicht zu erledigen?
- Nach welchen Kriterien delegieren Sie die Arbeiten und wie kontrollieren Sie ihre Ausführung?
- Wie erkennen Sie Ziele und Wünsche Ihres Gesprächspartners?
- Was erwarten Sie von Ihren Kollegen?
- Was macht für Sie eine ideale Klinik/Abteilung aus?



Impressum

Herausgeber: Guerbet GmbH, Otto-Volger-Straße 11, 65843 Sulzbach/Taunus, Tel. 06196 762-0, <http://www.guerbet.de>, E-Mail: info@guerbet.de

Verlag: IWW Institut für Wirtschaftspublizistik Verlag Steuern Recht Wirtschaft GmbH & Co. KG, Aspastraße 24, 59394 Nordkirchen, Telefon 02596 922-0, Telefax 02596 922-99

Redaktion: RA Heike Mareck (verantwortlich), Dipl.-Kfm. Joachim Keil, Dipl.-Kfm. Britta Link, RA Franziska David

Lieferung: Dieser Informationsdienst ist eine kostenlose Serviceleistung der Guerbet GmbH

Hinweis: Der Inhalt des Contrast Forum ist nach bestem Wissen und Kenntnisstand erstellt worden. Die Komplexität und der ständige Wandel der in ihm behandelten Rechtsmaterie machen es jedoch notwendig, Haftung und Gewähr auszuschließen. Das Contrast Forum gibt nicht in jedem Fall die Meinung der Guerbet GmbH wieder.