

Pressemeldung

Wie Patienten-WLAN Personalprobleme lösen kann

- Das Recruiting qualifizierter Mitarbeiter bleibt bei vielen Arztpraxen und Krankenhäusern Hauptproblem
- Sieben von zehn Patienten wünschen WLAN im Wartezimmer
- Mobile Recruiting über Popup-Anzeigen und E-Mail-Marketing erweitert HR-Maßnahmen

München, 16. Januar 2020. Ob Employer Branding, Recruiting Events oder Social-Media-Kampagnen: Weil sich im Gesundheitswesen das Machtverhältnis vom Arbeitgeber- zum Arbeitnehmermarkt gewendet hat, befinden sich Praxisinhaber und Klinikverwalter stets auf der Suche nach dem optimalen Maßnahmen-Mix, um qualifizierte Fachkräfte für sich zu gewinnen. Immer häufiger kommt WLAN-Marketing als ein Recruitment-Baustein zum Einsatz, um junge Talente beim Arztbesuch anzusprechen. „Arbeitgeber in der Gesundheitsbranche erhöhen ihre Chancen, wenn sie mit potenziellen Angestellten während des Klinikaufenthaltes oder kurz danach digital in Dialog treten, weil die Kandidaten die Klinik oder Praxis kennen und sich in jedem Fall eine Meinung vom Arbeitgeber bilden können. Die Ansprache ist dadurch relevanter und ergänzt andere HR-Maßnahmen“, erklärt Felix Schönfelder, Geschäftsführer der Socialwave GmbH aus München. Die Personalgewinnung über das Patienten-WLAN in Krankenhaus- und Praxisbetrieben erweitert dem Experten zufolge andere Recruiting-Prozesse. „Die Devise „Post & Pray“ gehört genauso wie analoge Aushänge im Eingangsbereich längst der Vergangenheit an.“

Der Kampf um Fachkräfte verschärft sich weiter bei Gesundheitsberufen. Laut einer aktuellen Studie des Trendence Institut (2019) werden 71 Prozent der Young Professionals von potenziellen Arbeitgebern kontaktiert, obwohl sie eine feste Stelle haben. Der häufigste Grund für einen Wechsel liegt an der sinkenden Zufriedenheit. Nur 20 Prozent haben die Absicht, beim aktuellen Arbeitgeber zu bleiben. „Der demografiebedingt zu erwartende Rückgang der erwerbstätigen Bevölkerung im kommenden Jahrzehnt dürfte somit die schon heute bestehenden Fachkräfteengpässe bei medizinischen Berufen deutlich verschärfen“, erklärt Schönfelder.

Über Patienten-WLAN zum potentiellen Kandidaten

Eine Antwort auf die Personal-Herausforderungen der Branche ist das aktive Zugehen auf Patienten, die immer auch potenziell geeignete

Kandidaten sein können. Das Patienten-WLAN kann dafür laut Socialwave ein geeigneter Schlüssel sein. Die mobile Ansprache sei zeitgemäß und effektiv. Schönfelder zufolge wünschen sich sieben von zehn Patienten WLAN, um von der schnellen Datenverbindung zu profitieren. Dabei ergeben sich für Klinik- und Praxisbetriebe wertvolle Touchpoints für Mobile Recruiting. Schönfelder: „Wer eine Wechselneigung hat oder sich aktiv auf der Suche nach einer neuen Arbeitsstelle befindet, entscheidet noch vor Ort, ob der Betrieb das Potenzial hat, um als neue Arbeitsstelle zu taugen.“

Popup-Anzeigen und E-Mail-Kampagnen

Klinikverwalter und Praxisinhaber können über professionelle WLAN-Hotspots das Stellengesuch als Popup-Anzeige auf das Display der User bringen, nachdem sie sich im WLAN eingeloggt haben. Templates des WLAN-Anbieters unterstützen Marketing-Laien dabei, selbst ohne graphisches Knowhow optisch hochwertige Ergebnisse zu erzielen. Ergänzend können Arbeitgeber E-Mail-Kampagnen nach dem Praxis-Besuch schalten, um ehemaligen Patienten vakante Stellen zu präsentieren und sie dazu zu animieren, sich zu bewerben – und Freunden und Bekannten von der Stelle zu erzählen. „Wer eine positive Erfahrung in einer Klinik oder Praxis sammeln konnte, ist intrinsisch motiviert, im Bekanntenkreis von einer Stelle zu erzählen. Gerade in der Gesundheitsbranche verlassen sich viele auf Empfehlungen aus dem Bekanntenkreis“

Die Personalgewinnung über das Patienten-WLAN steht zumindest in einem Punkt vor gleichen Herausforderungen wie konventionelle Recruiting-Strategien. Je spezieller die Qualifikation für eine offene Stelle ist, desto schwieriger lässt sie sich besetzen. Schönfelder: „Die Streuverluste bei HR-Kampagnen über das Patienten-WLAN korrelieren teilweise mit dem medizinischen Fachgebiet. In der geriatrischen Abteilung ist es etwa ungleich schwerer geeignetes Personal zu finden als im Wartezimmer eines Allgemeinmediziners.“

[Über Socialwave](#)

Mit dem *WLAN Marketing Paket von Socialwave* ermöglichen es Gastronomiebetriebe ihren Gästen, kostenfreies Internet zur Verfügung zu stellen und gleichzeitig effektives Marketing zu betreiben. Egal ob Unternehmen mit Facebook Likes und Location Check-Ins ihren Online-Auftritt stärken möchten, durch positive Google-Bewertungen ihre Online-Sichtbarkeit hervorheben oder mit Pop-Ups und E-Mail-Marketing ihre Gäste über Aktionen informieren wollen: Das *WLAN Marketing Paket von Socialwave* macht es möglich. Weitere Informationen unter <https://social-wave.de/>

Für weitere Presseinformationen, Interviewanfragen oder Bildmaterial:

Moritz Meister
Marketingleiter



Socialwave GmbH
Dachauer Str. 192, 80992 München
+49 89 21546472
moritz.meister@social-wave.com
<https://social-wave.de/>