



Endlich TFA!

Und was kommt jetzt?

Antje Blättner

Immer, wenn für TFA die Ausbildungszeit endet, ist ein Etappenziel erreicht: die abgeschlossene Ausbildung mit bestandener Prüfung. Fühlt sich gut an und gibt erstmal Sicherheit, vor allem, wenn man in der Ausbildungspraxis übernommen wird und diese Entwicklungsmöglichkeiten bietet. Doch auch dann kommt irgendwann meist ein Tag, an dem selbst die zufriedenste TFA überlegt, ob und wie es weitergehen könnte – weiter zu neuen Aufgaben mit mehr Verantwortung und besserer Bezahlung. Wir blicken über den (Ausbildungs-) Tellerrand, wollen motivieren und zur Diskussion und Reflektion anregen.

Übernahme prüfen

TFAs, die in der Ausbildungspraxis übernommen wurden, sind zunächst einmal happy: sie fühlen sich anerkannt, respektiert und im „sicheren Hafen“. Das ist zunächst auch gut, doch Vorsicht: Gerade diese Sicherheit kann natürlich auch **Tücken** haben, denn oft bedeutet der Wechsel vom „Azubi“ zur „TFA“ auch einen **Rollenwechsel im Team**, in der Stellung zum Chef und in den Aufgaben, d.h. einfach wie vorher weiterzuarbeiten, ist meist nicht möglich und auch nicht sinnvoll. Jetzt gilt es, aktiv das Gespräch zu suchen und zu prüfen:

- Wie sieht der Chef meine neue Rolle? Wenn hier die Antwort lautet: „Wieso? Alles bleibt so, wie es ist, ist doch gut so!“, dann ist Wachsamkeit angesagt, es sei denn, man möchte selbst keinerlei Fortbildung, Weiterentwicklung oder Veränderung. Will man jedoch z.B. bald eine Ausbildung zur Ernährungsberaterin machen, so verträgt sich die obige Aussage nicht mit den eigenen Plänen und man wird höchstwahrscheinlich keine Unterstützung bekommen.
- Wie sieht das übrige Team meine neue Rolle? Auch hier heißt es: Augen und Ohren aufsperrern und nachfragen, welche neuen Aufgaben- und Verantwortungsbereiche mit der neuen Stellung übernommen werden können. Wenn die Antwort abermals lautet: „Wieso? Alles bleibt so, wie es ist, ist doch gut so!“, dann werden auch hier die „Brem-

sen“ angezogen in Richtung Neuorganisation und Aufgabenumverteilung.

Fort-Schritt?

Sinnvoll ist es auf jeden Fall, einen **persönlichen und schriftlichen 5-Jahres-Plan** zu entwickeln, in dem Ziele für weitere Ausbildung, Fortbildungen und Visionen zur Position in 5 Jahren definiert werden. Träumen Sie mal drauf los: Wer will ich sein, wo will ich sein und wie viel Geld will ich dabei verdienen? Wenn der Plan steht, muss natürlich abgeklärt werden, ob er im aktuellen Job umsetzbar ist oder nicht. Am besten gelingt dies, wenn man gut vorbereitet ist und in einem „Verkaufsgespräch“ die Vorteile und den Nutzen aufzeigen kann, den Chef und Praxis von einer bestimmten Maßnahme oder Neuorganisation haben. Sollten jedoch alle

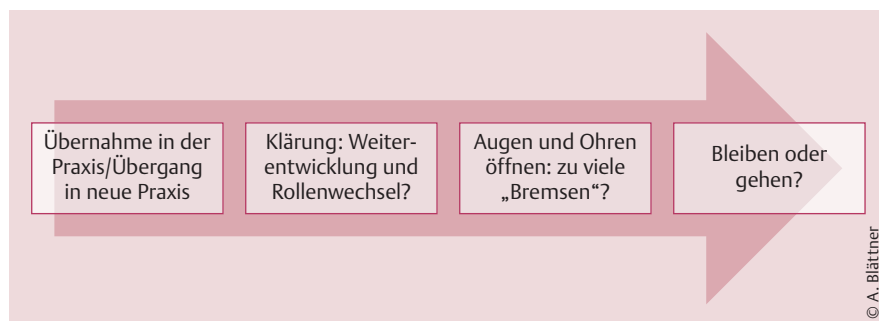


Abb. 1 Schritt für Schritt zur persönlichen Entscheidung: bleiben oder gehen?

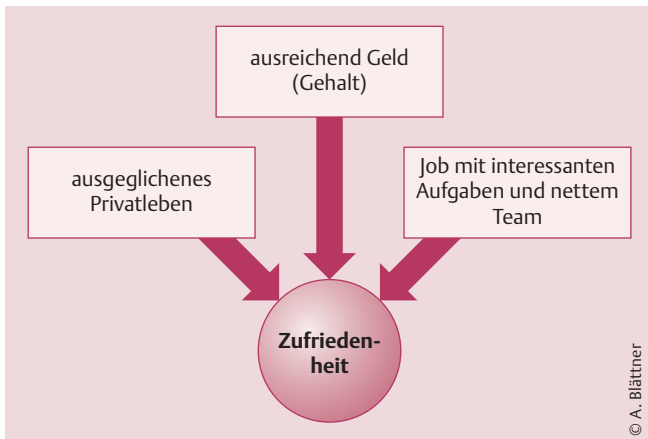


Abb. 2 Die 3 wichtigsten Säulen für Zufriedenheit im Leben, wenn eine wegbriecht, bleiben immer noch zwei, das reicht zum Stehen.

Bemühungen nicht fruchten, dann wird es Zeit abzuwägen, was mehr zählt: der Vorteil, in bekannter, wenn auch suboptimaler Umgebung weiter zu arbeiten oder den Fortschritt zu wagen? Der Markt für TFA mit breiter Ausbildung und Willen zur Fortbildung ist derzeit durchaus als positiv zu bewerten – allerdings gibt es die perfekte Stelle mit gutem Gehalt, fairen Arbeitszeiten und nettem Team meist nicht um die Ecke!

Rollenwechsel

Für TFAs gibt es auch einige Jobs, die **nicht direkt in der Tierarztpraxis** beheimatet sind, so z. B. in Industrie und Handel – denn vielen Personalverantwortlichen ist klar, dass die TFA-Ausbildung viel Wissen und Kompetenz vermittelt und dass ausgelern-te TFA in der Regel stressresistent, freundlich, gut organisiert und gut geübt im Umgang mit „allerlei“ Kunden sind. In der **pharmazeutischen Industrie, bei Futtermittelherstellern, in Zoomärkten**, bei Beratungsunternehmen (www.hardenberg.de) und Fortbildungsanbietern gibt es immer wieder neue, interessante Aufgabenfelder für TFAs. Auch eine Weiterbildung zur Praxismanagerin ist genauso möglich, wie z. B. eine Praxis für Physiotherapie zu eröffnen und mit den Tierarztpraxen der Umgebung zu kooperieren. Und eine ganz gewagte Vision wäre es, falls Kapital vorhanden oder verfügbar, und es im betreffenden Bundesland erlaubt ist, eine Katzenpraxis zu eröffnen und einen (mehrere) Tierärzte anzustellen und als Praxismanagerin des Betriebes die Rollen einmal umzukehren. Reine Katzenpraxen gibt es viel zu wenige und Katzenzahlen steigen weltweit an.

Merke

Eigene Initiative und lebenslange Fortbildung sind die Schlüssel für gute Chancen im Job, für gute Bezahlung und nicht zuletzt: für eigene Zufriedenheit.

Tipps zum Thema Geld & Gehalt

- Überlegen: Was brauche ich zum Leben? Was muss netto auf dem Konto sein, damit ich meine Kosten bezahlen und ohne finanzielle Bedrängnis leben kann?
- Ärmel hoch und selbstbewusst rein in die Gehaltsverhandlung: Der Chef hätte Sie nicht eingestellt, wenn es keine Arbeit gäbe! Also Stärken aufzählen, Entwicklungspotenzial aufzeigen und das Ganze mit einer realistischen Forderung koppeln nach dem Motto „Ich bin mein Gehalt wert!“

Fortbildung trumpft

Fortbildung ist essentiell, denn TFAs mit dem Nachweis von mehr als „nur“ verschiedenen Arbeitgebern haben deutlich **bessere Chancen im Beruf**. Die Bereitschaft der Arbeitgeber, „ihre“ TFA dabei sowohl mit Zeit (Freistellung) und Geld (Kursgebühren, Reisekosten, Übernachtungen) zu unterstützen, steigt, wenn der Tierarzt erkennt, welchen Nutzen er davon hat. Die Bitte um Unterstützung sollte also mit **Nutzen-Argumenten aus Sicht des**

Chefs begründet sein. Um die Chancen auf ein „OK“ des Chefs zu erhöhen, gilt es, sich optimal mit folgenden Punkten vorzubereiten:

- Wozu möchte ich eine bestimmte Fortbildung besuchen – was ist mein Ziel (meine Vision) dabei?
- Was kostet die Fortbildung an Zeit und Geld? Tipp: einen Übersichtsplan aufstellen!
- Welche neuen Kenntnisse und Fähigkeiten habe ich durch die geplante Fortbildung?
- Wie will ich diese Kenntnisse und Fähigkeiten konkret in (meiner) Praxis umsetzen?
- Wie profitieren Chef und Team von meiner Fortbildung?

Sind diese Punkte schriftlich mit Praxisbeispielen (je konkreter, desto besser) vorbereitet, dann heißt es: Termin zum Gespräch besorgen und mindestens 1 Stunde Zeit in ruhiger Umgebung einplanen. Dann kann es ein überzeugendes „Verkaufs“-Gespräch werden!

Das liebe Geld

Auch, wenn es vielen TFA unangenehm ist, sich in puncto Gehalt klar zu positionieren, ist es ungeheuer wichtig, die Einsicht zu gewinnen, dass ein **vernünftiges Ein-**

kommen die Basis für ein zufriedenes Leben darstellt. Denn wer jeden Monat entweder an der Tankstelle oder in Kneipen dazuverdienen muss, weil das TFA-Gehalt hinten und vorne nicht reicht, ist auf Dauer durch Burnout, Jobausstieg oder (Alters-)Armut gefährdet. Von der Frustration für Frauen, Job und Kinder gerade in diesem Beruf kaum unter einen Hut bringen zu können, mal ganz zu schweigen.

Juristisch gestärkt ist man als TFA auf jeden Fall, wenn man **Mitglied im VmF** wird, denn das ist die für den Beruf zuständige Arbeitnehmervertretung, die auf www.vmf-online.de neben vielen Informationen auch den derzeit gültigen Tarifvertrag zur Verfügung stellt. Der ist zwar streng genommen nur bindend, wenn der Tierarzt Mitglied im bpt und die TFA Mitglied im VmF ist, doch er stellt für alle eine gute Richtlinie dar, was Tariflohn, Arbeitszeit und weitere Details darstellt. Zusätzlich bietet der VmF auch juristische Beratung für besondere Fälle an, in denen es z. B. zu Konflikten zwischen Chef und TFA gekommen ist.

Online

<https://doi.org/10.1055/s-0043-113738>

Antje Blättner

Kommunikation & Praxismanagement
Bahnhofstr. 20
67146 Deidesheim
a.blaettner@vetkom.de