

## «Wettbewerbsvorteile besser nutzen»

**Künftig können Stellensuchende SSO-Jobs kostenlos nutzen.** Was sich die SSO von diesem Schritt verspricht und wie sie die Bedürfnisse ihrer Mitglieder künftig befriedigen will, erklärt Christoph Senn, Verantwortlicher für die SSO-Mitgliederangebote.

Interview und Grafik: Markus Gubler, Presse- und Informationsdienst SSO

**Christoph Senn, die SSO passt ihr Geschäftsmodell mit den digitalen Listen auf sso-jobs.ch an. Registrierte Stellensuchende können jetzt kostenlos Inserate aufgeben und Stellenangebote ansehen. Was hat die SSO zu diesem Schritt bewogen?**

Wir wollen sso-jobs.ch langfristig im Markt positionieren. Das bestehende Modell, so unsere Erfahrungen, wird heutigen Kundenbedürfnissen zu wenig gerecht. Es haben sich Branchenstandards etabliert, denen sich auch die SSO nur schwer entziehen kann. Dank der Anpassung soll das Portal dynamischer werden und Austauschprozesse beschleunigen. Damit dies gelingt, muss sso-jobs.ch bei den Zielgruppen noch sichtbar werden und mehr Reichweite generieren. Eine Kommunikationskampagne ist in Planung.

**Zahlreiche digitale Stellenportale buhlen um die Gunst der Inserenten. Wie will die SSO künftig bei den Zielgruppen punkten?**

Mit Branchenkenntnissen und massgeschneiderten Lösungen. Wir müssen unsere Wettbewerbsvorteile noch besser nutzen. SSO-Jobs ist das Stellenportal von Schweizer Zahnärzten für Schweizer Zahnärzte. Keiner kennt die Bedürfnisse der Zahnärzte und des Praxisteams so gut wie wir. Ideen, die aktuell diskutiert werden: Stellenangebote für Staatsexamensabsolventen speziell markieren sowie Angebote schaffen für die Zahnärzte, die ihre Praxis übergeben wollen.

**Die SSO-Stellenvermittlung ist nur ein Angebot für Mitglieder unter vielen. Welche Strategie verfolgt die SSO mit ihrem Mitgliedermarketing?**

Wir möchten unseren Mitgliedern, egal, wo sie sich in ihrer beruflichen Karriere befinden, attraktive Angebote unterbreiten. Für Studierende ist die Verbandsmitgliedschaft gratis. Assistentenzahnärzte kommen in den Genuss von günstigen Fortbildungen, und Praxisinhaber profitieren von Preisnachlässen bei ausgewählten Partnern – vom Autohersteller über Anbieter von Bürobedarf und Innenausstattungen bis hin zu Engros-Märkten. Zum Beispiel können SSO-Mitglieder – als Gewerbetreibende – bei Transgourmet eine Kundenkarte bestellen und damit in allen Prodega-Märkten in der Schweiz günstiger einkaufen.

**Millennials, eine andere Bezeichnung für «Generation Y», stellen heute 35 Prozent der werktätigen Bevölkerung dar. Diese Entwicklung wirkt sich auch auf Berufsverbände wie die SSO aus. Wie trägt die SSO den Bedürfnissen der jungen Zahnärztergeneration Rechnung?**

Die nachkommende Zahnärztergeneration hat andere Bedürfnisse und Vorstellungen als wir. Deshalb hören wir zu. Wir



SSO-Mitglieder profitieren von Preisnachlässen bei ausgewählten Partnern – vom Autohersteller über Anbieter von Bürobedarf und Innenausstattungen bis hin zu Engros-Märkten.

laden junge Zahnärztinnen und Zahnärzte zu Workshops ein. Gemeinsam identifizieren wir aktuelle Herausforderungen und skizzieren künftige Lösungsansätze. Es zeigt sich: Die Jungen hinterfragen den Sinn der Verbandsmitgliedschaft stärker und wollen überzeugt werden.

**Welches Angebot können Sie besonders empfehlen?**

Jeder SSO-PraxisinhaberIn und jedem SSO-Praxisinhaber rate ich, sich Medisuisse anzuschliessen. Denn Verbandsmitglieder bezahlen bei unserer AHV-Ausgleichskasse vergleichsweise tiefe Beiträge. Die Einsparung entspricht in etwa der jährlichen SSO-Mitgliedschaftsgebühr! Dies ist noch viel zu wenigen Kolleginnen und Kollegen bekannt.

### Die SSO: eine Mitgliedschaft, viele Vorteile

SSO-Mitglieder profitieren neben zahlreichen eigenen Services und Dienstleistungen von attraktiven Vorzugskonditionen bei Grosshändlern und ausgewählten Unternehmen. Weitere Informationen finden Sie im Mitgliederbereich der SSO-Website unter: Unsere SSO > Angebote für Mitglieder.