

www.geffroy.de

a004_20020213

Mitarbeiter

Über viele Jahre galten Zeugnisse, Abschlüsse oder Diplome als vorrangiges Kriterium um neue Mitarbeiter zu finden und einzustellen. Heute stehen diese Faktoren die soziale Kompetenz des Menschen und Mitarbeiter im Unternehmen entgegen.

Der Mitarbeiter ist Partner und Mitunternehmer, weil der Mitarbeiter der Zukunft unabhängig, flexibel, kritisch und offen ist. Er bietet sein Wissen und Können an und ist somit ein Spezialist, dessen Dienste eine Firma durch die Einstellung in Anspruch nimmt. Diese Menschen müssen sich ebenso von anderen Konkurrenten abheben wie Firmen untereinander - insbesondere hinsichtlich Effizienz, Zuverlässigkeit und Qualität. Dabei werden die Mitarbeiter in Funktion von Mitunternehmern immer daran denken müssen, wie Sie als Unternehmer selbst denken würden.

Der Mitarbeiter von morgen wird daher der Unternehmer seiner eigenen Fähigkeiten sein. Er wird in der Rolle als Partner permanent im Austausch mit den Führungskräften stehen. Beide Seiten müssen sich als gleichberechtigt ansehen, sich gegenseitig informieren, unterstützen und begleiten. Hierarchien bauen sich dadurch automatisch bis auf ein eventuell notwendige Entscheidungen ab. Es herrscht keine Angst vor Vorgesetzten mehr, was einer erfolgsorientierten Firma auch schaden würde. Es wird damit also ein völlig neues Rollenverständnis zwischen Mitarbeitern und Führungskräften entstehen. Haben Sie sich darauf eingestellt?

Ganz besonders Menschen mit Kundenkontakt müssen auf ihre Beziehungsfähigkeit geprüft werden und insbesondere die Fähigkeit teamfähig zu sein. Unternehmen, die Ihre Mitarbeiter nicht bezüglich Ihrer Beziehungskompetenz auswählen und fördern, und damit Kundenprobleme nicht als höchstes Gut ansehen, werden in den nächsten Jahren düstere Zeiten entgegensehen.

Neue Mitarbeiter sollen schnellstmöglich dem Kunden als kompetenter Ansprechpartner zur Verfügung stehen. Dadurch vermindern Sie Reibungsverluste. Heben Sie sich damit vom Wettbewerb ab und bieten Sie Ihren Kunden dadurch unverwechselbare Vorteile.

Weiterhin wird es in Zukunft absolut notwendig, dass sich z.B. die Führungsetage und der Kundenservice permanent in einem Dialog befinden, um sich ganz auf die Bedürfnisse der Kunden konzentrieren zu können. Interne Probleme und Streitigkeiten müssen schnell gelöst werden, da sie das Unternehmen gefährden können. Regelmäßige Mitarbeitermeetings, bei denen Kundenprobleme im Mittelpunkt stehen und nicht Gewinnmaximierung sind erforderlich. Ist dies schon in Ihrem Unternehmen realisiert?

Machen Sie sich bewusst, dass da, wo die Mitarbeiterzufriedenheit hoch ist, automatisch auch die Kundenzufriedenheit hoch ist. Es gibt also einen eindeutigen kausalen Zusammenhang. Alles steht in einem absolut, sofort nachvollziehbaren, messbaren, direkten Verhältnis.

Mitarbeiter von morgen wollen an wichtigen Dingen beteiligt sein. Zeigen Sie mit dem wichtigsten Gut, das Sie haben – Ihrer Zeit –, wie wichtig Sie die Beständigkeit der Partnerschaft mit Ihren Mitarbeiter sehen. Dabei ist das Gehalt und „das Scheufelchen mehr“ oft nie mehr Motivation. Kann der Mitarbeiter jedoch durch eigene Leistung etwas erreichen oder verändern so ist es in vielen Fällen ein sehr starker Motivationsgrund. Wenn Sie daran interessiert sind, dass er im Sinne Ihres Unternehmens ein Maximum an Leistung bringt, müssen Sie lernen, mit ihm zu teilen. Denn wer Ihr Unternehmen ein Stück reicher macht, sollte auch gerne an Ihrem Erfolg teilhaben.

Ebenso wird es immer wichtiger den Mitarbeiter die Chance zu geben, innerhalb des Unternehmens besser zu werden. Denn eine der natürlichen Eigenschaften des Menschen ist, dass er gut sein will und besser werden möchte. Erfolgreiche Unternehmensführer haben die Fähigkeit, diesen Wunsch, gut zu sein, beim Mitarbeiter zu fördern.

Ich bin mir sicher, dass auch die Arbeitsverhältnisse in Zukunft wesentlich kürzer werden und sich im Extremfall auf ein einziges Projekt beschränken. Daher werden Mitarbeiterkompetenzen wie Flexibilität und Erfahrung im Umgang mit Menschen die besten Erfolgschancen haben. Denn in Zukunft wird das Kerngeschäft der Mensch sein.

Hier zeigt sich nun deutlich, wie unwichtig die früheren Schulnoten auf die Qualifikation von morgen einwirken werden.

Viele sind daran gescheitert, dass sie die falschen Mitarbeiter einsetzten oder die Mitarbeiter falsch führten, was schließlich zum gleichen Ergebnis führte. Schauen Sie also genau hin! Nehmen Sie sich Zeit für Ihre Mitarbeiter! Begleiten Sie Ihre Mitarbeiter aber zwingen Sie sie nicht so zu arbeiten oder zu denken wie Sie! Machen Sie Ihre Ziele zu den Zielen Ihrer Mitarbeiter!

Mit unserer EKS[®]-Strategie und der [®]clienting Umsetzung stellen wir den Menschen konsequent in den Mittelpunkt. Rufen Sie den Guide „Das Kerngeschäft ist der Mensch“ kostenlos unter team@geffroy.de ab.