

BRV-/BBE-Workshop auf der THE TIRE COLOGNE

Personal finden und binden – heute und in der Zukunft



Abb.: BBE Automotive

Die „Baustelle Personal“ frisst Zeit und Ressourcen: „In vielen Betrieben kann es große Fortschritte geben, wenn sich die Führung einmal intensiv mit dem Personalmanagement beschäftigt“, sagt BBE-Berater und -Trainer Martin Berning.

Qualifizierte und motivierte Fach- und Führungskräfte sind entscheidende Erfolgsfaktoren für den mittel- bis langfristigen Unternehmenserfolg. Doch die angespannte Situation auf dem Arbeitsmarkt stellt Unternehmen aktuell branchenweit vor die Herausforderung, geeignetes Personal zu finden, und das über alle Unternehmensbereiche hinweg, vom Azubi bis zur Führungskraft.

Wie können sich also Unternehmen der Reifen- und Kfz-Service-Branche als attraktive Arbeitgeber positionieren? Wie lässt sich das passende Personal finden und was bedeutet es, Mitarbeiter zu entwickeln und langfristig an den Betrieb zu binden?

Ansätze und Impulse zu diesen und weiteren Fragestellungen lieferten die Experten der BBE Automotive GmbH am 25.05.2022 auf der diesjährigen Branchenleitmesse THE TIRE COLOGNE 2022. Im Rahmen der BRV-Workshop-Reihe beleuchteten die BBE-Branchenberater und Trainer Martin Berning und Andreas Kriete unter der Headline „Personal finden und binden – heute und in der Zukunft“ vier zentrale Themen.

Begeistern von Anfang an

Den Einstieg machte dabei Andreas Kriete mit dem Thema Personal-Recruiting im Reifenbetrieb. Er lieferte erste Ideen, den eigenen Betrieb im Rennen um qualifizierte Mitarbeiter erfolgreicher aufzustellen. Basis sei, sich grundlegend als attraktiver Arbeitgeber darzustellen, sprich eigene Markenwerte aufzubauen und zu kommunizieren. Damit seien potenzielle

Bewerber zu erreichen und zu begeistern. Als Arbeitgeber gelte es, im Wettbewerb gegenüber anderen Unternehmen seine Attraktivität zu steigern.

Darüber hinaus gab er praktische Beispiele für moderne Tools und Methoden im Personalrecruiting. Besonders machte Andreas Kriete darauf aufmerksam, dass der Prozess mit dem Unterzeichnen des neuen Arbeitsvertrages nicht beendet sei. Ein gezieltes Abholen und Einarbeiten des neuen Mitarbeiters, auch „Onboarding“ genannt, würde wesentlich zu einem erfolgreichen Einstieg beitragen und von Beginn an zu einer stärkeren Bindung des neuen Kollegen an den Betrieb führen.

Kosten und Nutzen abwägen

Im Folgenden lud Martin Berning in seinem Workshop zum Thema „Personaleinsatz: Kostentreiber oder lohnende Investition?“ die Zuhörer zu einem Perspektivwechsel ein. „Was kostet es eigentlich, einen Mitarbeiter NICHT zu haben?“ war dabei die Ausgangsfrage, um das Thema aus betriebswirtschaftlicher Sicht zu beleuchten und die Rechenschaftigkeit von Personal im Plenum zu diskutieren. Anhand einer konkreten Kosten-Nutzen-Rechnung zeigte Martin Berning auf, welchen Beitrag der Einsatz eines zusätzlichen Mechanikers leisten könne, wenn es darum geht, das Autoservicegeschäft im Reifenbetrieb zu forcieren. Entscheidend seien in diesem Zusammenhang auch die richtig kalkulierten Stundenverrechnungssätze, wozu es ein detailliertes Rechenbeispiel gab. Ein Thema, das in vielen Betrieben leider immer noch unzureichend beleuchtet ist, weiß Berning aus seinem Alltag als Unternehmensberater zu berichten.



Abb.: Koelnmesse, Oliver Wachenfeld

„Oft können bereits kleine Maßnahmen eine große Wirkung entfalten“: BBE-Trainer Andreas Kriete im Workshop, im Hinblick auf die Mitarbeiterbindung.

Potenziale gezielt erschließen

Nach der Mittagspause erwarteten die Teilnehmer gespannt den zweiten Teil der Workshop-Reihe, die Andreas Kriete mit dem Thema „Mitarbeiterpotenziale entwickeln und gemeinsam die Zukunft gestalten“ eröffnete. Die Arbeitswelt habe sich in den vergangenen Jahren rasant geändert. So unterläge auch die Mitarbeiterführung stark dem Wandel. Was heute funktioniert und was nicht mehr geht, erklärte Andreas Kriete anhand konkreter Beispiele aus der Branche. Im Zusammenhang mit dem Aspekt Kompetenzaufbau durch mitarbeiterorientierte Förderung und Weiterbildung verwies Andreas Kriete unter anderem auf das umfangreiche Aus- und Weiterbildungsangebot von BBE und BRV. Darüber hinaus lieferte er konkrete Tipps mit Blick auf die Mitarbeiterbindung. „Oft können hier bereits kleine Maßnahmen eine große Wirkung entfalten“.

Nachfolge erfolgreich gestalten

Der vierte und letzte Part der BBE-Workshops beschäftigte sich mit dem Thema „Ausstieg mit Perspektive – Nachfolge oder Betriebsveräußerung erfolgreich gestalten“. Hier gab Martin Berning Einblick, welche Faktoren für eine erfolgreiche Nachfolge zu beachten seien und was es bedeute, Nachwuchs im eigenen Betrieb zu entwickeln. Anhand einer Beispielkalkulation erläuterte er zudem, wie eine Unternehmensbeteiligung als Erfolgsmodell für die Nachfolge funktionieren könne.

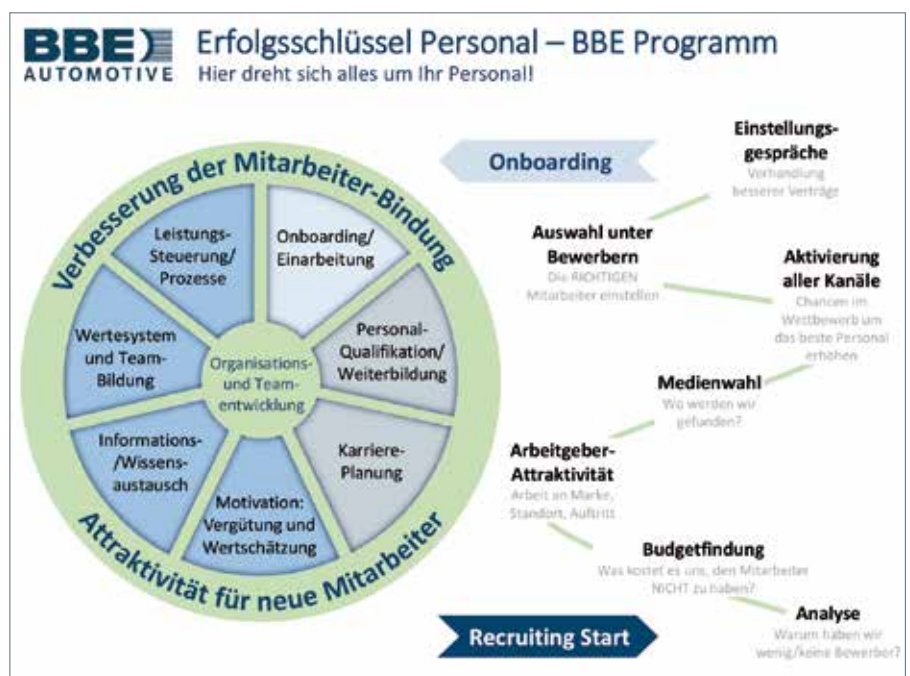
Der Berater zeigte die großen Unterschiede des verkaufbaren Unternehmenswertes auf. Dieser ließe sich gestalten und deutlich steigern, wenn man sich früh genug vor der Übergabe an die Nachfolger um die Optimierung kümmere. Abschließend ging er auf die Besonderheiten einer Betriebsveräußerung ein. „Wir möchten Sie ermutigen, frühzeitig eine Perspektive für Mitarbeiter und Investoren aufzubauen, wenn es um das wichtige Thema Betriebsübergabe oder -veräußerung geht.“

Gefangen im Tagesgeschäft?

Als Fazit konnten die beiden Branchenkenner Martin Berning und Andreas Kriete festhalten, dass sich viele Inhaber und Filialleiter immer noch zu häufig und zu lange im Tagesgeschäft wiederfinden und dort drin-

gende Arbeiten erledigen. Die wichtigen Arbeiten am Unternehmen allerdings blieben liegen, weil zu wenig Personal für das Tagesgeschäft zur Verfügung stehe. Ferner binde das Thema Personalmanagement durch eine zunehmende Komplexität von Jahr zu Jahr mehr Zeit der Führungskräfte und Unternehmer. Vor allem die Personalsuche, die Mitarbeiterentwicklung und die Personalplanung, aber auch Themen wie Streitschlichtung, Mitarbeitergesundheit und psychologische Aspekte seien zeitintensive Aufgaben. Dadurch kämen für den Unternehmenserfolg relevante Bereiche wie das Marketing und Controlling häufig zu kurz. „In vielen Betrieben kann es große Fortschritte geben, wenn sich die Führung einmal intensiv mit dem Personalmanagement beschäftigt, um die Baustelle Personal als Zeit- und Ressourcenfresser konsequent abzustellen“, meint Martin Berning.

„Ein Personalbindungs- und Recruiting-Konzept kann den Unternehmen helfen, im Wettbewerb um Mitarbeiter endlich auch wieder zu einer Auswahl an Bewerbern zu kommen und damit qualitative Fortschritte zu erzielen“ ist sich Trainer und Coach Andreas Kriete sicher. ■



Personal finden und binden: Gezieltes Personalmanagement hat viele Facetten. Die BBE bietet hierzu ein Beratungspaket namens „Erfolgsschlüssel Personal“.

Info

Alle vier Themenhighlights der BBE-Messe-Workshops sind fester Bestandteil des Personalmanagementprogramms „Erfolgsschlüssel Personal“ der BBE Automotive GmbH. Das Programm zielt auf die Verbesserung der Mitarbeiterbindung und Steigerung der Attraktivität des Unternehmens als interessanter Arbeitgeber ab. Gezielte Maßnahmen in allen betroffenen Bereichen fördern die Organisations- und Personalentwicklung im Unternehmen und liefern konkrete Hilfestellung zum Thema Personal-Recruiting. Ansprechpartner ist BBE-Berater Martin Berning, Tel. +49 208 9414711, mobil +49 163 2663415, E-Mail mberning@bbe-automotive.de. Wer möchte, kann auch einen unverbindlichen Gesprächstermin über „Zoom“-Videomeeting buchen: <https://www.etermin.net/Berning-Termine/serviceid/195909?>