

TIPPS VON UNTERNEHMENSBERATERIN BARBARA JAEGER

SO
ARBEITET
SÜDTIROLWöchentliche
Insidertipps von
Personal-Experten

Binden ist das neue Finden

Wenn eine talentierte Arbeitskraft kündigt, ist das für ein Unternehmen nicht nur ein personeller Verlust, sondern mit dem Menschen geht auch Wissen und Erfahrung. Außerdem gestaltet sich das Recruiting – das Finden von qualifizierten Mitarbeitern – in Zeiten wie diesen oft langwierig und mit wenig Aussicht auf dauerhaften Erfolg. Umso wichtiger ist es für Unternehmen heute, wertvolle Talente an Bord zu halten und ihr Potenzial voll auszuschöpfen. „Mitarbeiterbindung ist das neue Recruiting“, sagt die Unternehmensberaterin Barbara Jaeger und zitiert damit internationale Fachleute.

eins: „Reden Sie mit Ihren Leuten!“ Gemeint ist, die Mitarbeiter immer wieder einzuladen, ihre Befindlichkeiten zu äußern, ihre Meinung zu sagen und ihre Vorschläge zu deponieren. Das kann im Zuge eines Mitarbeitergesprächs, einer Mitarbeiterbefragung oder in Form eines informellen Gesprächs erfolgen. Allerdings: „Fragen allein genügt nicht. Ich muss dann auch mit möglicherweise negativen Antworten und kritischen Meinungen leben und darauf reagieren.“ Etwas zu wissen, sei aber besser, zu glauben, es zu wissen, denn so könne man gezielte Maßnahmen treffen.

„REDEN SIE MIT IHREN LEUTEN!“

Gemeint ist, die Beziehung zu den Angestellten in einer Art zu pflegen, dass sie sich im Betrieb wohlfühlen, ihr Bestes geben und erst gar nicht an eine Kündigung denken. „Ein Unternehmen ist wie eine Familie“, erklärt die Business-Pool-Gründerin. „Zwischen Mitarbeitern und Unternehmensleitung entwickelt sich naturgemäß eine Beziehung. Je belastbarer sie ist, desto besser für beide Seiten.“

Doch wie schaffen es Führungskräfte, ihre Belegschaft bei der Stange zu halten? Barbara Jaegers Rat Nummer

„GELD IST KEIN MOTIVATOR“

Ideen und Bedürfnisse in den Unternehmensalltag einzubauen, ohne aber dabei von den Werten und der Vision des Unternehmens abzuweichen, sei ein Grundstein der Mitarbeiterbindung. „Sich nur um deren Verbleib willen stets den Wünschen der Mitarbeiter zu beugen, hilft niemandem“, sagt Barbara Jaeger. Ein Unternehmen müsse authentisch bleiben und vor allem ein klares Profil entwickeln: „Je ehrlicher und klarer ich dieses Profil nach außen kommuniziere, desto einfacher werde ich Menschen finden, die genau zu meinem Unternehmen passen.“ Das brauche Mut, mache sich am Ende aber bezahlt.

Nicht bezahlt macht sich eine Mitarbeiterbindung, die allein auf gute Bezahlung setzt, um Talente zu halten. „Geld verhindert unzufriedene Mitarbeiter, ist kein Motivator. Wer nur für Geld kommt, der geht auch wieder für Geld“, weiß die Fachfrau. Viel wichtiger seien ein ehrliches Interesse an den Menschen, die hinter den Talenten stecken, und ein Austausch mit den Personen. „Nur wenn ich einen Menschen verstehe, kann ich ihn im Betrieb richtig einordnen. Der eine will vielleicht Karriere machen, der andere ist mit seiner zugeteilten Arbeit völlig zufrieden. Die eine ist die Kreative, die andere die Strebsame.“ Diese positiven Eigenschaften zu fördern, sei ebenfalls ein Baustein für eine erfolgreiche Mitarbeiterbindung. **m**

BARBARA JAEGER

Barbara Jaeger hat Internationale Betriebswirtschaft in Innsbruck und Siena studiert sowie einen Master of Sciences in Human Resource Management in Zürich und Wales erlangt. Sie ist Gründerin und geschäftsführende Gesellschafterin der Business Pool in Bozen und Innsbruck.



Foto © Hannes Niederhoffer