

Rees, September 2014

Den richtigen Mitarbeiter finden, Mitarbeiter richtig entwickeln

Wifo Rees: ¶Wie passt der Titel zur gegenwärtigen Situation kleiner und mittelständischer Unternehmen?¶

F. Ali: ¶Wie ich finde sehr gut, denn gerade in dieser Unternehmensgröße ist der Bedarf an qualifizierten Mitarbeitern groß und wird weiter wachsen. Doch geht es längst nicht mehr ausschließlich um die passende Bewerberauswahl: Für immer mehr Unternehmen ist der Mitarbeiter inzwischen der erste Kunde geworden, den es nicht nur in Bezug auf Kompetenzen und Fähigkeiten zu entwickeln gilt, sondern mit seinem Knowhow und seiner Erfahrung auch an das Unternehmen zu binden. Mitarbeiterbindung ist langfristig günstiger, als diese zu suchen. Deshalb stellt sich die Frage ¶Wen brauche ich?¶¶Was ist mir bzw. dem Unternehmen wichtig oder auch unverzichtbar?¶

Wifo Rees: ¶Welche Auswirkungen hat Ihr Ansatz auf Unternehmen und Mitarbeiter?¶

F. Ali: ¶Im Fokus steht das Bewusstmachen und die Beschäftigung mit o.g. Aspekten. Besonders kleine und mittlere Unternehmen, inhabergeführt oder ohne starke Personalabteilung fehlt es teilweise am notwendigen Detail- und Methodenwissen. Individuelle Erfahrung und gutes Bauchgefühl allein schützen nicht gut vor Fehlentwicklungen. Leicht gerät ein Unternehmer da unter Handlungsdruck. Vielmehr helfen regelmäßige Situationschecks und einfache Kommunikation. Viele Mitarbeiter sind mit regelmäßiger Wertschätzung besser zu erreichen als mit einer Gehaltserhöhung.¶

Wifo Rees: ¶Wie aufwändig ist Ihr Ansatz?¶

F. Ali: Ich kenne die berechtigte Befürchtung bei dieser Unternehmensgröße: Zu aufwändig, der Arbeits- und Zeitaufwand scheint hoch. Doch regelmäßig und begleitend eingesetzt ist unser Ansatz vielmehr ressourcenschonend. Der Unternehmer wird wieder zum handelnden Akteur mit einer konkreten und aktuellen Strategie und auch Mitarbeiter spüren nicht nur in Entwicklungsgesprächen, dass sich etwas bewegt.

Wifo Rees: ¶Welche Branchen sprechen Sie an?¶

F. Ali: ¶Wir haben keinen Branchenfokus, sondern konzentrieren uns auf Methoden und Ansätze, die übergreifend funktionieren, weil Menschen mit Menschen kommunizieren und zusammenarbeiten. Sinnvoll sind diese aus meiner Sicht vor allem für kleine und mittlere Unternehmen, ohne eine größere Personalentwicklungsabteilung.

Frank Stefan Ali, Jahrgang 1970, ist Diplom-Sozialwissenschaftler und langjähriger Vertriebstrainer sowie Spezialist für Vertriebs- und Personalentwicklungsmaßnahmen. Seit 1997 ist er Geschäftsführer der CFA Consulting und berät Firmen u.a. in den Bereichen Verkaufssteigerung und Vertriebssteuerung.

Frank Stefan Ali
CFA Consulting
Heresbachstraße 1b
46459 Rees

02857-6819226
frank.ali@cfa-consulting.de

