

ActionCOACH
business coaching



Den richtigen Mitarbeiter finden

€100.000 Entscheidungen



Die Entscheidung, einen Mitarbeiter einzustellen, ist eine Größere, als sich die meisten Unternehmer des Mittelstandes vorstellen. Wenn ich mein Unternehmen ausbaue und eine Stelle für ein neues Teammitglied erschaffe, dann möchte ich, in der Regel, diese Stelle langfristig haben. Zumindest solange, wie ich als Unternehmer mit dieser Struktur Geld verdiene.

Nehmen wir an, ich sei ein Handwerker, zum Beispiel ein Tischler. Wenn ich einen Tischler einstelle, der für mich arbeitet, dann wird diese Stelle solange bestehen, wie ich damit auch Geld verdiene. Es wird vielleicht nicht der gleiche Tischler über die ganze Zeit sein, aber ich werde trotzdem weiterhin einen Tischler brauchen. Nehmen wir an, der Tischler in meinem Unternehmen verdient monatlich €2.300 Brutto, also Kosten von ungefähr €2.800 für mich als Arbeitgeber.

Wenn dieser Tischler nur drei Jahre bei mir bleibt, dann treffe ich als Arbeitgeber/Unternehmer eine Entscheidung, die €100.800 Wert ist ($€2.800 \times 36$ Monate).

Hätten Sie das gedacht?

Hier rechne ich noch nicht einmal die Zeit und das Geld für Material, die Sie investieren müssen, wenn Sie Jemanden einstellen.

Erstaunlich ist jedoch, wenn ich Unternehmer frage, wie viel Zeit Sie investieren, um den richtigen Mitarbeiter zu finden oder welches System sie verwenden, um diesen zu finden, dann erscheint häufig ein großes Fragezeichen.

Es gibt Unternehmer, die ich kennen gelernt habe, die bis zu 15 Mitarbeiter für die gleiche Stelle in drei Jahren eingestellt und wieder entlassen haben, „Die passten alle nicht...“, ist dann häufig die Aussage des Unternehmers. Ich stelle dann gern die Frage: „Welche Eigenschaften soll Ihr Mitarbeiter mitbringen?“- „Eigenschaften? Der soll gut sein, nicht viel Geld kosten, zum Team passen und gern arbeiten.“

„Nur 15% der
Arbeitnehmer zählen zum
Kreis der hoch emotional
gebundenen.“

Interessant ist, dass wir Unternehmer den perfekten Mitarbeiter haben wollen, allerdings keinen Ansatz haben, wie wir diesen finden sollen. Häufig kann nicht detailliert genug gesagt werden, welche Eigenschaften dieser mitbringen, welche Arbeiten dieser genau machen soll und welche Verantwortung er dafür trägt.

Das Ergebnis bei vielen Unternehmern ist dann, dass sie den Mitarbeiter finden, der „nicht passt“.

Was passiert, wenn ich den falschen Mitarbeiter einstelle?

Wenn ich einen Mitarbeiter einstelle, der nicht passt und daher nach 12 Monaten wieder gehen soll, dann hat mich das ein Jahresgehalt gekostet (im Beispiel €2.800 x 12 = €33.600). Bei 6 Monaten dementsprechend die Hälfte, also immerhin €16.800.

Zusätzlich kann dieser die Stimmung der weiteren Mitarbeiter ziemlich ruinieren. Eventuell benimmt er sich Kunden gegenüber sogar so, dass er mit seinem Verhalten Kunden abschreckt. Eine Hochrechnung dieses Verhalten erspare ich Ihnen jetzt einmal.

Noch unbeachtet ist der Aspekt, dass Sie als Unternehmer Ihrem Ziel des Unternehmensaufbaus nicht einen Schritt näher gekommen sind.

Wieso beschäftigen sich viele Unternehmer nicht damit, wie Sie die richtigen Mitarbeiter finden?

Ich glaube nicht, dass ein Unternehmer sich nicht damit beschäftigt.

Ich glaube eher, dass die Unternehmer dem Stress des Alltags verfallen sind. Termindruck, Kunden, Koordination etc., halten einen Unternehmer häufig davon ab, sich wirklich damit zu beschäftigen, wie er die richtigen Mitarbeiter finden kann.

Das führt dann dazu, dass „mal eben schnell ein Mitarbeiter benötigt wird“. Schnell wird dieser eingestellt und häufig genug auch genauso schnell wieder entlassen. Die Enttäuschung ist dann groß. Geld-, Zeit-, Motivationsverlust usw. sind weitere Folgen.



Was ist allerdings, wenn ich den richtigen Mitarbeiter finde? Wie wirkt sich das aus?

Wenn ich den richtigen Mitarbeiter finde, habe ich den Vorteil, dass es mein Leben als Unternehmer und sogar als Privatmann einfacher macht. Denn dieser Mitarbeiter verkauft mich und mein Unternehmen positiv beim Kunden- sei es als Verkäufer oder auch als Techniker/Handwerker.

Ich bekomme als Unternehmer dadurch mehr Umsatz, mehr Aufträge und hoffentlich auch mehr Gewinn. Die Mitarbeiter verhalten sich, als ob das Unternehmen ihr Eigenes wäre. Gute Stimmung, Dynamik und der Wille, sich einzusetzen, kommen quasi von selbst. Glauben Sie jetzt etwa, dass es diesen Mitarbeiter nicht gibt?

Dann erklären Sie mir mal, wieso so viele Manager in Konzernen bereit sind, eine 60-Stunden-Woche zu haben, obwohl es nicht ihr Unternehmen ist? Menschen, die das Gefühl haben wollen, etwas Sinnhaftes zu leisten und sich gebraucht zu fühlen, gibt es Millionenfach- ja, Millionen.

„Manager haben eine 60-Stunden-Woche und es ist nicht einmal ihr Unternehmen!“

„Der soll aufhören zu meckern und endlich seine Arbeit machen. Man, der heult immer nur rum und macht mir das Leben schwer. Der soll froh sein, eine Arbeit zu haben!“- Das sind Worte, die ich regelmäßig höre.

Die emotionale Mitarbeiterbindung wird jedoch unmittelbar vom Führungsverhalten des Vorgesetzten beeinflusst. Ist dieses Verhalten auch das Verhalten, das Sie an den Tag legen, wenn Sie Ihre Mitarbeiter führen?

Die Zeiten sind längst vorbei, wo ich mir die Mitarbeiter aussuchen kann.

Stellen Sie sich vor, Sie suchen einen neuen Verkaufsmitarbeiter. „Ich schalte eine Anzeige und dann melden sich einige darauf. Ich suche mir dann zwei oder drei aus und spreche mit ihnen. Danach entscheide ich mich für einen.“ Das ist ein häufiges Vorgehen, das mir fast täglich begegnet. „Dann bekommt er einen Laptop und ein Mobiltelefon. Naja, und jetzt soll er mehr Geld reinholen, als er kostet!“

Nach welchen Kriterien entscheiden Sie? Wie führen Sie den neuen Mitarbeiter ins Unternehmen ein? Gibt es eine Führung oder Schulung? Wie kommt dieser zu Kunden? Fragen über Fragen, aber häufig keine Antwort. **„Der soll einfach nur seinen Job machen!“**



Wundern wir uns dann wirklich, dass 85% der Arbeitnehmer laut der Süddeutschen Zeitung nur „Dienst nach Vorschrift“ machen und 17% davon bereits innerlich gekündigt haben? Nur 15% der Arbeitnehmer zählen zum Kreis der hoch emotional gebundenen. Klein und versteckt, aber hier ist der wesentliche Punkt- emotional gebunden!

Wenn Sie 5 Verkaufsmitarbeiter haben, dann ist häufig einer sehr gut, drei sind Durchschnitt und einer ist ein schlechter Verkäufer. Was würde es für Sie bedeuten, wenn Sie stattdessen drei sehr gute Verkäufer hätten? Viele Verkäufer sind meiner Meinung nach keine Verkäufer, sie sind „Account Manager“. Sie verwalten das Konto, mehr nicht.

Fragen Sie mal einen „Verkäufer“ wie sein Abschlusskript aussieht?- „Äh...“,
„Wie verhalten Sie sich eigentlich, wenn Sie diese drei Einwände bekommen?“- „Äh....“
„Hat Ihr Chef Sie nicht eingewiesen bzw. Ihnen keine Schulung gegeben?“- „Schulung,... vom Chef?“

Heute reicht es nicht aus, nur eine Anzeige zu schalten, in der es heißt: „Mitarbeiter gesucht!“ Heute kommen die meisten Unternehmer nicht darum herum, richtiges Marketing zu betreiben, um die richtigen Mitarbeiter zu finden. Ja, Sie haben richtig gelesen- **MARKETING**.

Sie brauchen eine gute Werbung für die Stelle und müssen sich Gedanken machen, wo Sie die Anzeige schalten. Danach kommt das Testen & Messen. Ja, auch hier haben Sie sich nicht verlesen. Nur durch das Testen und Messen haben Sie bessere Chancen, den richtigen Mitarbeiter zu finden.

Der Weg, um einen guten Mitarbeiter zu finden, startet nicht mit der Suche des Mitarbeiters, sondern mit der Vision des Unternehmers. Sie fragen sich vielleicht, was das Eine mit dem Anderen zu tun hat. Die Menschen sehen keinen Sinn darin „nur“ Geld zu verdienen. Die hoch emotional gebundenen Mitarbeiter sehen einen Sinn, wieso sie das Unternehmen voran bringen wollen. Sie identifizieren sich mit dem Unternehmen, mit der Arbeit, mit der Vision.

6 Schlüssel für ein Top Team!

Gute Führung ist leider auch wieder eines der Themen, das in unserem Schulsystem nicht behandelt wird. Das ist eher eine do-it-yourself Geschichte.

Gute Führung zu erlernen, ist nicht einfach, allerdings eine Eigenschaft, die Ihr Leben auf ein anderes Level hebt.

Gemeinsame Ziele sind Ziele, die Ihre Mitarbeiter mit Ihnen teilen. Hier erkennen wir wieder, wie wichtig es ist, dass die Mitarbeiter die Vision des Unternehmens teilen. So haben die Mitarbeiter eine eigene innere Motivation. Geld für den Chef zu erarbeiten ist eine Vision, die Niemanden motiviert. Ich hoffe, sie können erkennen, warum „Geld verdienen“ keine Vision ist, die Ihre Mitarbeiter motiviert.

Spielregeln sind wichtig. Regeln, die für Alle gelten und an die sich auch Alle halten müssen. Früher gab es Diskussionen darüber, ob im Büro geraucht werden darf oder nicht. Eine Regel, an die sich jeder halten muss. Wie behandeln wir unsere Kunden? Welchen Standard setzen wir dafür an? Wollen wir eine Beschwerdequote unter einem Prozent haben? Verhalten und Spielregeln wirken sich auf das gesamte Unternehmen aus.

Aktionspläne sind dafür da, dass jeder Mitarbeiter weiß, welche Aufgaben er hat und welche Verantwortung er für diese trägt.

Aktionspläne führen dazu, dass alle Aufgaben erkannt, delegiert und erledigt werden. Erstaunlich, aber wahr, die meisten Unternehmer des Mittelstandes haben keine Aktionspläne. Das ist jetzt nicht schlimm, wenn Sie sich hier wieder erkennen. Ich möchte Ihnen damit nur sagen, dass hier noch Potenzial vorhanden ist, mit dem Sie Ihr Unternehmen entwickeln können.

Risikobereitschaft. „Interessant, dass Sie das nennen.“, das höre ich häufig. „Ich bin Unternehmer, ich bringe automatisch Risikobereitschaft mit.“ Sind wir uns da wirklich sicher? Viele Entscheidungen sind emotionale Entscheidungen. Einen Mitarbeiter einzustellen, ist eine Entscheidung, die Selbstständige zum Teil ablehnen. Es gibt viele Selbstständige, die keine Mitarbeiter einstellen wollen. Keine Mitarbeiter einzustellen bedeutet für mich, dass Sie kein Unternehmer sind, sondern Selbstständige. Das heißt, sie machen die operative Arbeit. Sie dürfen eigentlich nicht krank werden, keinen Urlaub machen oder Ähnliches.

Warum?- Sie verdienen sonst kein Geld.

100%ige Einbeziehung spricht wieder die Vision an. Wenn Ihre Mitarbeiter nicht einbezogen werden, dann arbeitet jeder für sich. Das sind dann die Mitarbeiter, die „nicht passen“.





Wie kann Ihnen **ActionCOACH** dabei helfen, den richtigen Mitarbeiter zu finden?

ActionCOACH ist weltweit zur Nummer Eins im Business Coaching vom „Entrepreneur Magazine“ gewählt worden. **ActionCOACH** ist ein Australisches Unternehmen, das 1993 gegründet wurde.

Wir helfen Unternehmern ein Unternehmen aufzubauen, welches auch OHNE Sie läuft. Mitarbeiterfindung und Mitarbeiterführung sind daher ein großer Bestandteil des Coachings.

Wir haben seit 1993 ein Einstellungssystem entwickelt, das wir unseren Kunden an die Hand geben. Damit schaffen wir es regelmäßig, dass unsere Kunden die richtigen Mitarbeiter finden. So verändern wir gemeinsam das Unternehmen unserer Kunden und somit auch deren Leben.

Mitarbeiter zu finden, die Ihre Vision teilen, ist nicht einfach, aber machbar. Wenn Ihre Vision „Geld verdienen ist“, dann bekommen Sie auch dementsprechende Mitarbeiter. Sie hören auf zu arbeiten, sobald sie das Gefühl haben, dass Sie kein Geld verdienen. Kein Engagement für den Kunden, für das Unternehmen und somit für Sie.

Wir arbeiten mit Persönlichkeitsprofilen und können daher unseren Kunden helfen, besser und schneller die Mitarbeiter zu finden, die zu einer Stelle passen. Wir suchen also die richtige Person, die auf der richtigen Stelle, die richtige Arbeit, auf die richtige Weise macht.

Emotionale Bindung und somit eigenverantwortliches Arbeiten spielen dabei eine wichtige Rolle.

Lernen Sie uns kennen! Rufen Sie uns an und fragen Sie nach, wann Veranstaltungen von **ActionCOACH** stattfinden, in denen wir Ihnen unser Konzept vorstellen, wie Sie ein Unternehmen aufbauen können, das auch OHNE Sie laufen kann.

ActionCOACH Markus von Pescatore im Kurzportrait



Markus von Pescatores Antrieb ist es, Firmen und Unternehmen wachsen und gedeihen zu sehen.

Er begann seine berufliche Laufbahn mit einer Selbstständigkeit bereits im Alter von 19 Jahren. Parallel dazu absolvierte er das Studium der Betriebswirtschaft mit den Schwerpunkten Marketing & Controlling. Er sammelte 10 Jahre lang Erfahrungen im Umgang mit Kunden im Finanzdienstleistungssektor, mit Fokus auf sachwertorientierte Anlagen (Gold, Silber, Platin).

Bereits im Alter von 30 Jahren hat er sein erstes Unternehmen erfolgreich verkauft. Er sammelte auf diese Weise Erfahrungen, die er seit 2013 im Business Coaching einsetzt, um Unternehmern zu helfen, profitabel zu werden und dabei die eigene Zeit zu schonen.

Bewerten Sie uns nicht nach dem, was wir über uns selbst sagen, sondern danach, was andere über uns sagen!



Sabine Herz, Bodenwelten Herz GmbH

„Die persönliche, branchenspezifische Beratung ist sehr gut. Auch die Aufforderung und Motivation zum Umdenken bzw. anders denken beflügelt und regt zu neuen Taten an. Die Betreuung ist großartig.“



Kai Breuning, Kanzlei am Mohnhof

„Ich möchte mich bei Ihnen für Ihre Coachingleistung im Rahmen des **ActionCLUBs** bedanken. Die regelmäßigen Treffen in angenehmer Runde waren mir bei der Weiterentwicklung meiner Kanzlei sehr hilfreich.“

Für mich war und ist ein wesentliches Merkmal Ihrer Beratung, dass Sie völlig unabhängig von dem konkreten Unternehmen die typischen Felder, in denen Unternehmer ihr Unternehmen und dessen Abläufe optimieren können, beleuchten. Sie zeigen dabei kaufmännische und psychologische Grundsätze auf, die jeder Teilnehmer auf völlig unterschiedliche Unternehmen anwenden konnte.“



Klaus Bönninghaus, Kuba Marketing GmbH

„Bisher hat noch kein anderes beratendes Unternehmen so gute Impulse für unsere eigene Entwicklung geben können wie das Team **ActionCOACH** Berlin. Ein immenses Wissen um Systematik und Strukturen in Unternehmen und eine hohe Kompetenz in der Vermittlung machen **ActionCOACH** aus. Wenn man wirklich neue und erfolgreiche Wege gehen möchte, kann ich **ActionCOACH** nur empfehlen.“



Dr. Ulrich Schulte am Hülse, Ilex Rechtsanwälte

„Wo lernt man Liquiditätsplanung, den Umsatz zu steuern, Mitarbeiter zu führen, die richtigen Marketingstrategien und Werbekonzepte umzusetzen und sich nicht im Alltagsgeschäft zu verlieren? Diese Fragen, die sich für jedes inhabergeführte Unternehmen auf der Führungsebene stellen, beantwortet nach meinem Dafürhalten **ActionCOACH** besonders gut.“

Bewerten Sie uns nicht nach dem, was wir über uns selbst sagen, sondern danach, was andere über uns sagen!



Ute Jecke, Steuerberaterin

„Die Empfehlungen und Tipps fürs eigene Unternehmen waren praktisch und gut umsetzbar, nicht wie sonst oft nur abstrakt und allgemein dargestellt.“



Ronald Eckert, Döbler Werbeartikel

„Eineinhalb Jahre im Einzelcoaching haben mir und meinem Unternehmen dabei geholfen die Struktur meines Unternehmens langfristig und beständig zu verändern, zu verbessern. Ich habe es geschafft meinen gefühlten Stillstand, das metaphorische Hamsterrad, zu zerbrechen.“



Henry Kiene, Kiene IT

„Der offene Gedankenaustausch mit den anderen Teilnehmern und die lockere Atmosphäre im **ActionCLUB** trotz konzentrierter Arbeit am Unternehmen, dank der zahlreichen Tipps vom **ActionCOACH**, haben mir viel Spaß gemacht und mich beruflich weiter vorangebracht.“



Günther Berthold, GBimmocenter

„Habe bereits weiter empfohlen und bleibe in Verbindung. Erfahren wie keiner, dabei topaktuell und praxisbezogen. Da spürt man sofort den Frontmann und Kenner der Branche.“

ActionCOACH in Deutschland

Wenn Ihnen dieses E-Book gefallen hat und Sie weitere Fragen dazu haben, wie Sie das erworbene Wissen in Ihrem Unternehmen anwenden, kontaktieren Sie einen **ActionCOACH** in Ihrer Nähe!

ActionCOACH Berlin

Lietzenburger Straße 107
10707 Berlin
030- 67 96 88 11
info@actioncoach.de

ActionCOACH Berlin

Großbeeren Straße 2-10
12107 Berlin
030- 66 62 47 14
stefan.pahnke@actioncoach.de

ActionCOACH Hannover

Döhrbruchstraße 12
30559 Hannover
0511- 60 01 10 33
mathias.hooss@actioncoach.de

ActionCOACH Lübeck

Seelandstraße 14-16
23569 Lübeck
0451- 16 08 60 40
thomas.salow@actioncoach.de

ActionCOACH Hamburg

Siemensstraße 12
21465 Reinbek bei Hamburg
040- 72 54 29 73
hgbueschelberger@actioncoach.de

ActionCOACH Hamburg

Baumwall 7
20459 Hamburg
040- 80 04 02 03 3
markus.brackmann@actioncoach.de

ActionCOACH Wiesbaden

Veilchenweg 19
65201 Wiesbaden
0611- 23 83 83 29
stefan.katzenmayer@actioncoach.de

ActionCOACH Rottweil

Rheinwaldstraße 38
78628 Rottweil
0175- 27 31 09 3
wolfgang.blust@actioncoach.de