

Mitarbersorgen ade!

Die guten Metzger haben Kunden und Umsatz. Was oft fehlt, sind die Mitarbeiter. An Beispielen aus der Praxis zeigt regiowelt, wie der Metzger Mitarbeiter findet und bindet.

regiowelt
GEMEINSCHAFT DER BESTEN

„Vor 20 Jahren ging es in der Beratungsarbeit von regiowelt in erster Linie um betriebswirtschaftliche Verbesserungen. Die Parole hieß ‚Umsatz rauf, Wareneinsatz runter‘. Das ist uns in praktisch allen Fällen gelungen! Jetzt geht es darum, dass Metzger attraktive Arbeitgeber werden.“ So bringt es regiowelt-Gründer Wilfried Kurrat auf den Punkt. Das Thema heißt also „Arbeitgeber-Marketing“. Dabei werden Maßnahmen, die wir aus dem Kundenmarketing kennen, auf die Personalwirtschaft übertragen. Aus Kundengewinnung wird Mitarbeitergewinnung. Aus Kundenbindung wird Mitarbeiterbindung. Und wo es früher Bonuspunkte für treue Kunden gab, gibt es heute zusätzliche Vorteile für langjährige Angestellte. Regiowelt nimmt seinen Kunden die Personalsorgen ab. Und das geht so: 1. Chefberatung; damit Mitarbeiter gerne für diesen Chef arbeiten. Wie in einem Coaching werden die Chefs Schritt für Schritt attraktivere Arbeitgeber. Wilfried Kurrat erklärt: „Es geht nicht darum, dass man als Chef entweder am Geld oder an den Mitarbeitern orientiert ist – man muss beides sein.“ 2. Begleitung bei Mitarbeitergesprächen, seien es Einzelgespräche mit Zielvereinbarungen oder Jahresgespräche. „In solchen Jahresgesprächen erkennen wir frühzeitig, ob ein Mitarbeiter unzufrieden ist und abwandern könnte.“ 3. Seminare und Events für Mitarbeiter. Dass sich Mitarbeiter-Events lohnen, erkennt beispielsweise jeder Facebook-Besucher auf den Seiten der regiowelt-Metzger:



Wir lösen Ihre Personalsorgen.
Telefon 0 26 31 / 9 41 27 33

Wilfried Kurrat, Gründer der regiowelt

Biathlon für Metzger. Die regiowelt-Metzgerei Karl Heigl aus Benningen fährt traditionell mit allen Metzgern und Verkaufskräften nach Oberjoch zur Wellness ins dortige „Panoramahotel“. Im November 2021 stand neben der Übernachtung im 4-Sterne-Hotel auf dem Programm: Mitarbeiterseminar mit Erklärungen zur Fleischqualität und als Team-Event Sommer-Biathlon.

Fleischkunde und Barbecue. Die tollen Barbecue-Büfets, die viele Fleischer-Fachgeschäfte für Ihre Kunden machen, gibt's auch für Metzger, Küchen- und Verkaufskräfte. Für diese Kombination von Seminar und kulinarischem Erlebnis entschied sich zuletzt beispielsweise die regiowelt-Metzgerei Siegler aus Lohr am Main oder die Fleischerei Timmer mit Stammsitz in Salzkotten.

Bauernhof und Verkaufsseminar. Der Anfang eines erfolgreichen Fleischverkäufers sind die Kenntnisse zur Herkunft, Haltung und Fütterung der Tiere. Deshalb wird die Kombination „zuerst Bauernhof besuchen, dann im Seminar den erfolgreichen Verkauf lernen“ bei regiowelt immer beliebter. Das setzten beispielsweise die regiowelt-Metzgerei Siegel aus Kleinmaischeid oder der regiowelt-Fleischerfilialist Dubau aus Hoyerswerda in die Praxis um.

Gegenseitig besuchen und voneinander lernen. Nach dieser Devise besucht im Sommer 2022 die regiowelt-Metzgerei Hüsch aus Rosenheim im Westerwald das neue Geschäft der Metzgerei Geiger mit dem Namen „So isst Heilbronn“. Das Prinzip „Erfahrungsaustausch und von Kollegen lernen“ wird weiterhin bei regiowelt zwei Mal jährlich bei den SBS-Treffen praktiziert (SBS steht für „Strategisches Betreuungssystem“ und beschreibt die intensivste Form der regiowelt-Beratungsleistung).

Was muss gegeben sein, damit Fleischer-Fachgeschäfte die qualifizierten und leistungsbereiten Mitarbeiter bekommen? Wilfried Kurrat: „Das ist ein Wettbewerb. Metzger kennen die wichtigste Regel des Wettbewerbs: Wenn du besser bist als andere, gewinnst du. Und regiowelt macht die Metzger stark für diesen Wettbewerb um die guten Fachkräfte.“ Regiowelt beobachtet genau, welche Veränderungen in den Betrieben welche Wirkung erzielen. Auf dem Weg zum attraktiven Arbeitgeber sind das die Gewinner-Maßnahmen:

1. Chefs lernen zu loben. Regel: Immer loben, wenn etwas richtig oder gut gemacht wird.
2. Chefs werden Vorbild. Grund: Erst dann geben Mitarbeiter gerne 100 Prozent.
3. Chefs sind „Kümmerer“. Unsere Mitarbeiter haben Sorgen – wir sind die Ansprechpartner.
4. Familie im Betrieb leben. Denn: Viele Mitarbeiter suchen Familienersatz im Betrieb.
5. Familie und Beruf im Einklang. Die Formel: Mitarbeiter-Probleme lösen bringt Bindung.
6. Keine Überlastung – keine Langeweile. Gut geforderte Mitarbeiter sind am glücklichsten.
7. Altersgerechte Arbeit. Die Arbeitszeiten und die Art der Arbeit müssen sich im Alter ändern.
8. Gesundheitsfürsorge. Knochen und Gelenke nicht überbelasten – diese und andere Maßnahmen rechnen sich.
9. Besprechungs-Regeln. Mitarbeiter-Jahresgespräche lassen „innere Kündigungen“ früh erkennen und abwenden.
10. Fortbildungsangebote, Karrierechancen, Mitarbeiterseminare und Team-Events durchführen!

Da bleibt noch eine wichtige Frage: Wie wichtig ist das Geld. Dazu gelten diese Wahrheiten: 1. Die Löhne sind gestiegen und steigen weiter. Denn: Auf ein knappes Mitarbeiter-Angebot stößt eine größere Nachfrage nach Arbeitskräften. 2. Geld allein macht keinen attraktiven Arbeitgeber. Erst mit einem fairen Gehalt plus den in diesem Beitrag beschriebenen Maßnahmen werden Arbeitsplätze begehrt. 3. Gehälter müssen fair sein. Ein Beispiel: Neu eingestellte Verkaufskräfte dürfen nicht mehr verdienen als langjährig gediente. 4. „Fairer Deal“: Wenn Mitarbeiter erleben, dass beispielsweise eine Preiserhöhung die Voraussetzung einer Lohnerhöhung ist, erleben Sie ihren Arbeitgeber als gerecht. In den regiowelt-Mitarbeiterseminaren kommunizieren wir solche „faire Deals“.



Regiowelt-Metzger sind erfolgreich in Sachen Mitarbeiterbindung: Die Metzgerei Heigl war mit Metzgern und Verkäuferinnen beim Sommer-Biathlon in Oberjoch (Foto 1 und 2). In der Metzgerei Müller-Herkommer sind fünf von 35 Mitarbeitern aus Georgien (Foto 3). In der Metzgerei Siegel heißt es beim Mitarbeiter-Event: Wir lassen die Sau raus (Foto 4)!