

## Gute Leute

**Die Gäste werden** immer anspruchsvoller. Deshalb brauchen gastgewerbliche Unternehmen besonders kunden- und serviceorientierte Mitarbeiter. Engagierte Kräfte mit einer hohen Unternehmensbindung, sogenannte A-Mitarbeiter zu finden, ist also wichtig, weil sie den Karren ziehen. B-Mitarbeiter, die nur mitmarschieren, sind um 30 bis 40 Prozent weniger effektiv, sagt Personalfachmann Jörg Knoblauch.

**2. Netzwerk aktivieren:** Die besten Mitarbeiter werden nicht über Anzeigen und Internetportale gefunden, sondern über Netzwerke. Nach dem Motto: „Gute Leute empfehlen gute Leute“.

**3. Personalfragebogen:** Sind Kandidaten gefunden, sorgt ein Fragebogen für mehr Klarheit. Einige schicken ihn nicht oder halbausgefüllt zurück – die haben kein Interesse. Die fachlichen und persönlichen Fähigkeiten der anderen werden transparenter und vergleichbarer.

**4. Telefonische Bewerberinterviews:** Ein strukturiertes 30-minütiges Telefonat schafft weitere Klarheit, beispielsweise darüber, welche beruflichen Ziele die Bewerber haben und was ihre beruflichen Stärken sind.

**5. Erstes Interview:** Bewerbungsgespräche sollte der Chef nie alleine führen, denn der Mitarbeiter muss in Teams arbeiten und zwei, drei Personen sehen und hören mehr. Sinnvoll ist, dass der beste Facharbeiter mit am Tisch sitzt, damit auch die fachlichen Kompetenzen geprüft werden.



## 17 000 Euro gespart!

„Das hat sich gelohnt: Dank der DEHOGA Beratung spare ich jährlich 17 000 Euro. Jedem Hotelier oder Gastronomen kann ich nur empfehlen, die Strom- und Gasvertragsprüfung zu machen. Die Energiepreise steigen – da ist es wichtig, einen unabhängigen, kompetenten Berater zu haben.“

*Jens Jurgan, Kurhaus König, Bad Mergentheim*

Die Strom- und Gasvertragsprüfung mit Einspargarantie gibt es ab sofort für gastgewerbliche Betriebe im gesamten Bundesgebiet.

Weitere Informationen unter [www.dehoga-beratung.de](http://www.dehoga-beratung.de)