

der Fachmesse Personal Austria



Trainer und Manager Knoblauch versendet Liebesbriefe an die besten Mitarbeiter. [Foto: Seidler]

PERSONAL-TRENDS 2005

Wie „Intrapreneure“ mit 33 Rosen gesucht und gehalten werden können

Wer seine Arbeit im Unternehmen selbst findet und anpreist, Probleme erkennt und löst, wird vom Arbeitgeber gehegt und gepflegt.

TEXT (per). „Intrapreneure fallen nicht vom Himmel“, sagt Katharina Fischer-Ledenice, Leiterin des Herstein International Management Instituts auf der Personal Austria. Sie meint damit High Potentials, die nicht nur Potenzial haben, sondern den eigenen Erfolg auf die gleiche Stufe stellen wie den Unternehmenserfolg.

Maria Hofstätter, Leiterin der Berufs- und Qualifikationsforschung im AMS, umschreibt die gefragtesten Qualifikationen ähnlich: Arbeitskräfte, die ihre Arbeit im Unternehmen „selbst finden“, Probleme erkennen, Probleme lösen und ihre Arbeit anpreisen und verkaufen können, ständig flexibel sind und sich selbst innovativ weiterbilden. Deshalb lauten die Eigenschaften, die für Arbeitgeber am meisten zählen: Selbstständigkeit, Flexibilität, und die Fähigkeit zur Problemlösung.

Diese Intrapreneure muss das Unternehmen halten. Wie das geht, erklärte der Trainer Jörg Knoblauch. Als Chef einer Unternehmensgruppe, zu der etwa der PC-Gehäusehersteller Drilbox gehört, setzt er auf das Motivationskonzept der 33 Rosen. Dabei macht er Mitarbeiter mit sieben Schritten zum Mitunternehmer: Mitwissen, Mitdenken, Mitlernen, Mitverantworten, Mitgenießen, Mitbesitzen und Sinn bieten.

„Wichtigste Grundlage ist Kommunikation und Information“, sagt Knoblauch. Aktuelle Newslet-

ter, kein Aushang am Schwarzen Brett darf älter sein als vier Wochen, Kontaktabende und die Integration neuer Mitarbeiter. „Jeder bekommt bei uns einen Blumenstrauß am ersten Tag, eine Baseball-Mütze und 500 Visitenkarten – sogar die Putzfrau.“ Wenn sie die Visitenkarte weiter gebe, spreche sie automatisch in höchsten Tönen vom Unternehmen, was wiederum das Image als toller Arbeitgeber stärkt.

Keine Chef-Statussymbole

Unbedingt erforderlich sei die Politik der offenen Tür. „Jeder muss ohne Termin zum Chef durchkommen.“ Er dürfe keine Statussymbole sammeln, ja, sogar der Schreibtisch soll der gleiche sein, wie der von den Mitarbeitern.

Ein Leitsatz von Knoblauch ist „Ermütigen statt Fehlersuche“. Das motiviere nur. Statt dessen helfe ein Verbesserungs- und Vorschlagswesen, das System von innen heraus zu korrigieren. „Leute denken mit.“ Gang und gäbe ist in seinen Firmen ein 360-Grad-Feedback. „Nicht nur Führungskräfte sollen ihre Mitarbeiter beurteilen sondern auch umgekehrt.“ Feedback sei das Frühstück der Champions, meint Knoblauch. Davor müsse man sich nicht fürchten, das müsse man gerne hören.

Gratis Wasser, Obst und Salat empfindet er als gar nicht mehr erwähnenswert. Noch immer nicht üblich sei allerdings die Auszahlung von Prämien, wenn die Ziele erreicht wurden. „Ohne Ziele keine Motivation.“ Und die allerbesten Mitarbeiter muss man hegen und pflegen. Knoblauch spricht sogar von „Liebesbriefen“, die man schreiben soll. Man muss ihnen regelmäßig sagen, dass ohne sie die Firma nichts wert ist.

Persönlichkeitstrainer Jörg Löhr vor seinem Seminar in Wien über Motivation, Talente, Stärken und Ziele.

WIEN (per). „Jammern ist zum Volkssport Nummer eins geworden“, sagt Motivationstrainer Jörg Löhr. „Das nützt freilich nichts.“ Die bessere Strategie: Verantwortung übernehmen und handeln. Er sieht sich als Mut-Macher in schwierigen Zeiten. „Manche resignieren. Manche warten auf den Zufall, den Lottogewinn, die Beförderung, was auch immer.“ Er will in seinem Seminar deutlich machen, dass jeder bestimmt, was er aus seinem Leben macht.

Taxifahrer als Vorbild

Der Taxifahrer von letzthin zum Beispiel. „Normalerweise steigt man ein und wird angesudert, wie schlecht das Geschäft läuft und wie groß die Konkurrenz ist“, erzählt Löhr. Auf der Fahrt am Flughafen hatte er unlängst allerdings ein anderes Erlebnis: „Dieser Taxifahrer wünschte mir einen guten Morgen, fragte, ob ich öfter zum Flughafen müsse, drückte mir seine Visitenkarte in die Hand und bot mir an, ihn direkt zu bestellen. Das Auto war blank poliert, und er wollte mir Tageszeitungen und Becherkaffee für die Fahrt besorgen. Seither fahre ich nur noch mit ihm.“ Löhr schließt daraus, dass es in jeder Branche Möglichkeiten gibt, sich von anderen abzuheben.

„Erfolg beginnt im Kopf“, lautet Löhrs zentrale Botschaft. Die gelte für Spitzensportler und Top-Manager ebenso wie für jeden anderen auch. Man muss nur die Erfolgsfaktoren kennen. „Optimis-

mus zum Beispiel.“ Der Taxifahrer hat erkannt, dass er mit Stammkunden besser fährt als am Standplatz zu warten. „Er hat den Trend erkannt und für sich genutzt.“ Aus Forschungsarbeiten der Universität Augsburg, wo er Lehrbeauftragter ist, sieht Löhr, dass wir dem Emotionsalter entgegensteuern. „Kunden- aber auch Mitarbeiterbindung spielt eine immer wichtigere Rolle.“

Löhr sieht noch einen weiteren Trend: „Es gibt keine Möglichkeit zu Oberflächlichkeiten mehr. Der

„Es reicht nicht, sich immer nur in der Komfortzone zu bewegen. Das erscheint zwar angenehm, aber man bekommt keine Glückshormone ausgeschüttet.“

Druck auf uns wird immer stärker, die Geschwindigkeit steigt.“ Dabei sitzen die Taktgeber nicht etwa in Deutschland oder Österreich, sondern eher in Indien und China.

Platte Patentrezepte auf dem Weg zu Ruhm und Reichtum sind nicht seine Sache. Ihm geht es um Lebenserfolg, um Lebensglück, und beides wird von Menschen ganz unterschiedlich definiert. In jedem Fall sieht Jörg Löhr Ziele, die individuell ganz unterschiedlich formuliert werden, als wichtige Erfolgsmagneten: „Erfolgreiche Menschen setzen sich realistische Ziele. Sie geben dafür immer ihr Bestes. Sie haben Spaß an dem, was sie tun. Sie sind offen und optimistisch und sie konzentrieren sich auf das Wesentliche.“

Ziele lösen Motivation aus, sind sozusagen der dauerhafte Stachel im Hintern. „Es reicht nicht, sich immer nur in der Komfortzone zu bewegen.“ Das erscheint im ersten Moment zwar angenehm, aber man bekommt dabei keine Glückshormone ausgeschüttet, so Löhr. Ohne Ziel vor Augen herrscht Stillstand. Und der Mensch sei nun einmal grundsätzlich auf Wachstum ausgelegt, nicht auf Stagnation.

Nur ein Viertel ist motiviert

Schon das Wort Motivation weist darauf hin, dass es ohne Ziele nicht geht. „Was ist mein Motiv, auf das ich mich zu bewege?“, fragt Löhr. Als alarmierend bezeichnet der Trainer, dass sich nur 22 Prozent der Mitarbeiter für motiviert halten. Überhaupt nur vier Prozent geben an, sie haben klar definierte Ziele. „Und das sind diejenigen, die mehr finanzielles Vermögen haben, als die anderen 96 Prozent zusammen.“

Vielfach erkennen Menschen ihre Talente nicht. „Dann gehören sie automatisch zum Mittelmaß.“ Jeder habe ein Talent, aus dem man eine Stärke machen kann – durch Wissen und Übung. Ein Dilemma sieht Löhr darin, dass oft mit großer Anstrengung versucht wird, Schwächen zu begegnen anstatt mit viel weniger Aufwand Stärken zu verbessern. „Damit kann man leichter Erfolg haben.“
Mit Begeisterung zum Erfolg, 28. November, Congress Center Messe Wien, 10 bis 17 Uhr. Für „Presse“-Club-Mitglieder zum Vorteilspreis von 79 statt 99 Euro (exkl. USt.). Club-Hotline: (01) 51414-555
www.diepresse.com/derclub
www.joerg-loehr.com



© LSK

Die Presse präsentiert

Jörg Löhr zu Gast in Wien

Mentalcoach von Spitzensportlern und Persönlichkeitstrainer von Topmanagern – „Erfolg beginnt im Kopf“ lautet seine zentrale Botschaft, ihm geht es um Lebenserfolg, um Lebensglück, und beides wird von Menschen ganz unterschiedlich definiert. Techniken persönlicher Erfolgsplanung, von der Kraft des Unterbewusstseins und von Strategien für mehr Lebensfreude. Authentisch, kurzweilig und spannend vermittelt er, wie man die richtige Einstellung finden, Blockaden lösen und seine Erfolgchancen entscheidend verbessern kann. Und er will – vor allem – begeistern. Begeisterung ist die Basis für Erfolg!

Tagesseminar

„Mit Begeisterung zum Erfolg“
28. November 2004, 10–17 Uhr
Congress Center Messe Wien
Vorteilspreis € 79,- exkl. USt. statt € 99,-
Mehr Info unter www.joerg-loehr.com

Die Presse der Club
Exklusiv für Abonnenten:
Tagesseminar
zum Vorteilspreis!

Die Club-Angebote gelten für alle, die bereits am 1. 11. 2004 Presse Club-Mitglieder waren. Neu-Abonnenten der Presse können um zusätzliche € 10,- zum Abo-Preis Club-Mitglieder werden. Die Club-Mitgliedschaft ohne Presse-Abo kostet € 52,-. Die Presse Club-Hotline: (01) 514 14-555.

Alle Club-Angebote finden Sie auf www.diepresse.com/derclub

Ich buche

das Tagesseminar „Jörg Löhr – Mit Begeisterung zum Erfolg“, 28. 11. 2004, 10–17 Uhr, im Congress Center Messe Wien, zum Vorteilspreis von € 79,- exkl. 20 % USt.

Anzahl der Teilnehmer: _____

Ausgefüllten Buchungskupon an: Die Presse Verlags-Ges.m.b.H. & Co KG, der Club, Parkring 12a, 1015 Wien, E-Mail: derclub@diepresse.com, Internet: www.diepresse.com/derclub, Fax: 01/514 14-277. Teilnahmebestätigung wird zugesandt. Das Kontingent ist begrenzt, der Rechtsweg ausgeschlossen.

Abo-Nummer _____

Name _____

Adresse _____

E-Mail _____

Telefon tagsüber _____