

Nutzen Sie die „Macht der dritten Person“!



Zur Person:

Werner H. Berner
Marktleiter

Zum Unternehmen:

OBI Profi-Baumarkt Schneider GmbH
www.obi-oehringen.de
Branche: Einzelhandel
Mitarbeiter: 70

Vielleicht haben Sie sich schon mal gefragt, wie Sie die Zufriedenheit unter Ihren Mitarbeitern verbessern können. Wir haben einen Weg gefunden: Erhöhen Sie den Anteil von Spitzenkräften (A-Mitarbeiter) und senken Sie den Anteil von schwachen Arbeitnehmern (C-Mitarbeiter) – und das Klima in Ihrem Unternehmen wird sich spürbar verbessern. Das ist zumindest unsere Erfahrung im OBI-Baumarkt in Öhringen (Hohenlohe). Innerhalb von zwei Jahren konnten wir die Anzahl der A-Mitarbeiter von 10 auf 22 erhöhen, die von C-Mitarbeitern von 18 auf 10 reduzieren. Und das merkt man in unserem Haus an allen Ecken und Enden.

Dass wir unser Augenmerk überhaupt auf dieses Thema gelenkt haben und wie wir die damit verbundenen Herausforderungen meistern konnten – dafür war der Einsatz der [TEMP-Methode®](#) die entscheidende Hilfe. Eigentlich bin ich nur durch Zufall bei Recherchen im Internet auf die ABC-Einteilung gestoßen, wie sie von [Prof. Dr. Jörg Knoblauch](#) favorisiert wird. Wir haben dann mit seiner [Personal-Toolbox](#) konsequent gearbeitet – mit dem oben genannten hervorragenden Ergebnis. Die meisten Leser dürften wissen, dass hier auch einige arbeitsrechtliche Hürden zu überspringen sind. Gerade dafür haben wir ganz wichtige Tipps erhalten.

Die Baumarktbranche steckt vor großen Herausforderungen. In einer älter werdenden Gesellschaft braucht es neue Angebote. Daran arbeiten wir mit Hochdruck. So wollen wir unser Leistungsspektrum durch Dienstleistungen fürs Renovieren oder bei Neubauten erweitern. Das heißt: Bei uns kann man dann nicht nur das Dachfenster bestellen, sondern gleich den Meisterbetrieb beauftragen, der es einbaut. Ein weiterer Trend ist der Handel im Internet. Unser Hauptkonkurrent sitzt künftig nicht mehr im anderen Baumarkt, sondern bei eBay und Amazon.

Die Herausforderungen sind also gewaltig. Doch wir halten uns nicht zuletzt aufgrund der [TEMP-Methode®](#) für bestens gerüstet, in diesem Kampf zu bestehen. Die [TEMP-Berater](#) haben an uns als Kunden ein Interesse und ein Mitdenken gezeigt, wie ich das in der Branche noch nie erlebt habe. Die Praxisbezogenheit der Methode hilft uns bis heute, sehr schnell messbare Verbesserungen zu erzielen.

Vielleicht denken Sie: So eine Methode kann man sich als Führungskraft auch selbst aneignen und dann an seine Mitarbeiter einfach weitergeben. Meine Erfahrung dagegen ist: Es gibt die „Macht der dritten Person“. Psychologisch macht es einen Unterschied, ob die Verbesserungsstrategie vom Chef oder von außen kommt. Deshalb haben wir Mitarbeiter auf [Seminare](#) geschickt. Es steht ja schon in der Bibel: Ein Prophet gilt nichts im eigenen Land. Anstatt darüber zu jammern, haben wir die „Macht der dritten Person“ für uns genutzt – und damit in unserem Markt eine ungeheure Dynamik ausgelöst.

