

C-Mitarbeiter müssen gehen

5.3.2018 – Mitarbeiter in einem Unternehmen lassen sich in Mutmacher, Mitmacher und Miesmacher einteilen. So fasst es ein Modell, das zwischen A-, B- und C-Mitarbeitern unterscheidet, zusammen. Es empfiehlt rigoros, sich von Minderleistern zu trennen. Die Strategie und deren Umsetzung erklärt der Journalist Jens Gieseeler in einem Gastbeitrag.



Jörg Knoblauch ist Verfechter der ABC-Personal-Strategie. Diese Strategie ist eine einfache Methode für inhaber kleiner und mittelständischer Betriebe, um ihre Mitarbeiter zu beurteilen.

A-Mitarbeiter haben Freude an der Arbeit, deshalb denken sie mit und suchen ständig neue Wege, um ihren Job besser zu machen. So begeistern sie natürlich ihren Chef und ihre Kunden, denn in ihrem Umfeld passiert immer etwas Weiterführendes.

Dagegen laufen B-Mitarbeiter unauffällig mit. Sie machen nur ihren Job. Und fertig. Richtig kritisch sind C-Mitarbeiter: Denn sie bremsen den Laden. Sie finden an allem etwas auszusetzen und packen nichts an. ABC heißt daher auch Mutmacher, Mitmacher und Miesmacher.

Ein heißes Eisen: Minderleister

Im deutschsprachigen Raum ist eine derartige Einteilung ein heißes Eisen, weiß der schwabische Unternehmer und Autor. Vor allem, dass Führungskräfte Minderleister überhaupt benennen, gilt als unmenschlich oder gar unfair.

Knoblauch findet: Das Gegenteil ist der Fall, denn C-Mitarbeiter zerstören die Firma. Je kleiner das Unternehmen, wie bei einem Vermittlerbüro, desto fataler die Wirkung. Diese Miesmacher verderben tatsächlich das Betriebsklima, weil sie einerseits viel motzen und andererseits die engagierten Mitarbeiter für diese Bremsen mitarbeiten müssen.

Zudem: A-Mitarbeiter machen das eine Weile mit, aber irgendwann sind sie frustriert, dass dieses Verhalten keine Konsequenzen nach sich zieht und verlassen schlussendlich das Unternehmen.



ABC-Personal-Strategie bedeutet 80-20-0

Die Frage ist also, wie viele C-Mitarbeiter kann sich ein Vermittler leisten. Jörg Knoblauch sagt: Keinen. Marktanteile und Kunden sind in jeder Branche hart umkämpft, deshalb sollte kein Chef C-Mitarbeiter mitschleppen. Denn die kommen vor allem bei seinen Kunden nicht gut an.

Was hilft es, wenn der Vertrieb neue Kunden gewinnt und C-Mitarbeiter diese in der Auftragsabwicklung wieder vergraulen? Ziel jedes Unternehmens muss sein: 80 Prozent A-Mitarbeiter, 20 Prozent B-Mitarbeiter und keinen C-Mitarbeiter. Wer konsequent dran bleibt, könne das in zwei bis drei Jahren schaffen.

Inhaber und Führungskräfte, so Knoblauch, dürfen aus Angst vor nervenaufreibenden Auseinandersetzungen und arbeitsrechtlichen Konsequenzen nicht wegschauen, wenn ein Mitarbeiter eine ruhige Kugel schiebt, sondern müssen sich intensiv mit ihm auseinandersetzen. Deshalb: Sagen Sie Ihren Mitarbeitern, wo sie stehen, wie Sie sie einschätzen und dass sie als C-Mitarbeiter ihren Job gefährden. Doch: Schlechte Leistung muss zunächst benannt werden.

Transparenz schaffen durch Leistungsbeurteilung

Hilfestellung dabei, Fachkenntnisse, Einsatzbereitschaft, Arbeitstempo und -qualität, Selbstständigkeit oder Kundenbezug eines Mitarbeiters richtig einzuschätzen, bietet ein Leistungsbeurteilungsbogen. Diesen sollten Mitarbeiter und Führungskraft parallel ausfüllen.

Eigen- und Fremdbild sind so Grundlage für eine intensive Diskussion über die Arbeitsergebnisse. Derartige Strukturierungen sind die Grundlage für Mitarbeitergespräche, die wirklich etwas bewirken können.

Eine Chance für die, die wollen und nicht können

Anschließend heißt es, konsequent bleiben: Kann ein Mitarbeiter nicht, dann muss er über Unterstützung und Fortbildungen eine Chance bekommen. Denn nicht allein die Mitarbeiter sind für ihre Leistung verantwortlich. Der Vermittler hat sie eingestellt und auf einen bestimmten Platz gesetzt – vielleicht auf den falschen. Der C-Mitarbeiter hat so die Möglichkeit, zumindest B zu werden oder den für sich richtigen Aufgabenbereich zu finden.

Will ein Mitarbeiter nicht, dann heißt es Trennung ohne Umschweife. Der amerikanische Personalexperte Dave Ulrich hat herausgefunden, dass sich das Problem der C-Mitarbeiter beinahe von selbst löst, wenn Führungskräfte mit ihnen klare Personalgespräche führen.

90 Prozent der Betroffenen gehen von selbst, weil sie sich dieser Transparenz nicht stellen wollen. Welcher Mensch hält schon sichtbaren Misserfolg auf Dauer aus? Chefs müssen demnach klar sagen: My way or Highway. Wer nicht will, der gehört nicht in den Vermittlerbetrieb.

Jens Gieseeler

Der Autor ist freier Kommunikationsberater und Journalist.

Wie beurteilen Sie diesen Artikel?

sehr interessant informativ unwichtig

Bewerten

Artikel-Werkzeuge für Sie

- Artikel drucken Kopierfreundliche Version
- Leserbrief schreiben Nutzungsrechte erhalten
- Per E-Mail weiterleiten Suchagent einrichten

Diese Seite empfehlen

Empfehlen Tweet XING

Schlagwörter zu diesem Artikel

Arbeitsrecht · Ausbildung · Mitarbeiter · Strategie · Vermittlerbüro

Weitere Artikel der Ausgabe vom 5.3.2018

Die größten Haftpflichtversicherer

Welche Anbieter beim Vertrags- und Prämienbestand in der allgemeinen Haftpflichtversicherung die größte Bedeutung haben, zeigt eine aktuelle Untersuchung. Diese gibt auch Aufschluss darüber, wie (un)profitabel die Branchengrößen im Marktvergleich abschneiden. (Bild: Wichert) mehr ...



Pflegekasse knausert bei Hilfsmitteln

Weil ein Pflegebedürftiger vorübergehend nicht in sein Schlafzimmer im ersten Stock gelangen konnte, ließ er sich ein zweites Pflegebett. Mit der Pflegekasse stritt er sich anschließend vor Gericht über die dafür anfallenden Kosten. (Bild: Pixabay CC0) mehr ...



Folgenreicher Unfall beim Schwimmbadbesuch

Eine Frau war beim Verlassen eines Schwimmbekens ausgerutscht. Anschließend ging es vor Gericht um die Klärung der Haftungsfrage. (Bild: Pixabay CC0) mehr ...



Die Versicherer und Vertriebe mit den treuesten Kunden

Für welche Anbieter sich Kunden in verschiedenen Kategorien beim Kauf erneut entscheiden würden, wurde in einer aktuellen Untersuchung ermittelt. Die Versicherungsbranche schlägt sich dabei alles andere als überzeugend. (Bild: Wichert) mehr ...



Duales Studium BWL-Versicherung erstmals auch online

Die Duale Hochschule Baden-Württemberg in Karlsruhe erweitert ihr Angebot für die Versicherungswirtschaft. Wie trotz E-Learning der persönliche Austausch erhalten bleiben soll und wo sich Interessenten bewerben können. (Bild: DHBW KA) mehr ...



VEVK hat einen neuen Präsidenten

Warum Ludger Theilmeier sein Amt niederlegte und wer nun seine Position im Verein Ehrbarer Versicherungskaufleute übernommen hat, teilte der VEVK am Montag mit. (Bild: VEVK) mehr ...



Smart Home wird für die Assekuranz ein Thema

Intelligente, vernetzte Technik für Private gilt als Zukunftsmarkt mit großem Potenzial und interessanten Zielgruppen. Über Chancen und Risiken für Vermittler berichtet das VersicherungsJournal Extrablatt 1/2018. mehr ...



Diese Artikel könnten Sie noch interessieren

Wie man Fallstricke bei Bildrechten und Bildeinkauf vermeidet

22.2.2018 – Bilder sollen die Reichweite einer Werbebotschaft erhöhen – bergen aber oft das hohe Risiko, eine Abmahnung zu kassieren. Tipps für Website und Social Media liefern die Bilderrechtsexperten Michaela Koch und Alexander Karst. (Bild: Bildbeschaffer/Michael Koch) mehr ...



Tipps zum Einsatz von Minijobbern im Vermittlerbüro

22.12.2018 – Geringfügig Beschäftigte – etwa Rentner – können dem Maklerbetrieb oder der Agentur viel Entlastung bringen. Und auch für Hinzuerdener ist der Minijob mit mehreren Vorteilen verbunden, wie der Jurist Björn Fleck in einem Gastbeitrag zeigt. (Bild: privat) mehr ...



So sieht der Markt der Weiterbildungsanbieter aus

21.12.2017 – Zu den guten Vorsätzen fürs neue Jahr könnte gehören, sich eine eigene Weiterbildungsstrategie zu erarbeiten. Angebote gibt es reichlich. Und Pflicht wird Weiterbildung im neuen Jahr ohnehin. Worauf also warten? (Bild: Pixello.de) mehr ...



Die acht Merkmale widerstandsfähiger Mitarbeiter

13.12.2017 – In Zeiten zunehmender Digitalisierung erleben Mitarbeiter einen tiefgreifenden Wandel in der Arbeitswelt. Für Unternehmen heißt es, die Stressresistenz der Mitarbeiter zu erhöhen, weiß die Personalexpertin Christina Seitter. (Bild: Profiberater) mehr ...



Wie Versicherer Nachwuchs im Unternehmen halten (wollen)

12.12.2017 – Sind die Versicherer vielleicht selbst schuld am Nachwuchsmangel in der Branche? Dies beantwortet das Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft auf Nachfrage des VersicherungsJournal. (Bild: BWV) mehr ...



Arbeitsunfall beim Bowling?

8.12.2017 – Das Aachener Sozialgericht hatte zu klären, ob ein Unfall, der sich während einer Dienstreise auf einer Bowlingbahn ereignet, von der Berufsgenossenschaft als Arbeitsunfall anerkannt werden muss. (Bild: Pixabay CC0) mehr ...



Neues aus den Unternehmen

30.11.2017 – Die Allianz nimmt viel Geld für das Kreditversicherungs-Geschäft in die Hand. Das kann sie sich offensichtlich leisten, denn am milliardenschweren Aktienrückkauf gibt es keine Abstriche. Auch JDC kauft erneut zu – und zwei weitere Marktteilnehmer geben sich einen neuen Namen. (Bild: Geralt, Pixabay CC0) mehr ...



Themenbereiche

- Versicherungen & Finanzen
- Markt & Politik
- Vertrieb & Marketing
- Unternehmen & Personen
- Karriere & Mitarbeiter
- Büro & Organisation

Inhalte

- Nachrichten
- Kurzmeldungen
- Kommentare
- Praxiswissen
- Dossiers
- Bilderrätsel
- Medienspiegel
- Leserbriefe
- Extrablatt
- Map-Report
- Bücher
- Kundeninformation
- Anzeigenmarkt
- Veranstaltungen
- Originaltexte

Über den Verlag

- Ansprechpartner
- Aktuelles über den Verlag
- Impressum / Über uns
- Datenschutz
- In eigener Sache
- Zehn Jahre VersicherungsJournal
- Werbung schalten
- Abrufzahlen
- Leserstruktur
- Mediadaten
- Aktuelles für Werbekunden
- Aktuelles für Stellenanbieter

Leserservice

- Kontakt
- Häufige Fragen
- VersicherungsJournal als Startseite
- Premium-Abos
- Nutzungsrechte erhalten
- Mitteilungen an die Redaktion
- Newsletter
- RSS
- Suchagenten
- Schlagwörter
- Mobilversion
- Mitarbeiten
- Autor werden
- Aktuelles für Autoren



Mehr Infos

Allianz



Mehr Infos

Allianz



Mehr Infos

Allianz



Mehr Infos

Allianz



Mehr Infos

Allianz