

MARKETING-CLUB HAGEN E.V.
Mitglied im Deutschen Marketing-Verband Berufsverband des Marketing-Managements

Der optimale Mitarbeiter – Das Ergebnis mechanischer Prozesse?

Die Agenda »Wecken Sie das Potenzial Ihrer Mitarbeiter« hatte bei den meisten Teilnehmern des Clubabends am 5. September die Erwartung geweckt, neues über den Umgang mit Mitarbeitern zu erfahren. Groß war daher die Überraschung, als Peter Klesse über mechanische Prozesse referierte.

Prozess 1:

Selektion, Mitarbeitergewinnung

Hier heißt es, die richtige Anzahl von Mitarbeitern mit dem richtigen Potenzial und der richtigen Einstellung zu finden.

Prozess 2:

Ausbildung, Training

Das Qualifikations-Potenzial der ausgewählten Mitarbeiter muss geplant und ausgebaut werden.

Prozess 3:

Organisation, Prozessorientierung

Die organisatorische Einbindung muss effizient und effektiv sein.

Prozess 4:

Entlohnung

Durch die Gestaltung der Löhne müssen Leistungen gefördert und belohnt werden.

Prozess 5:

Führung, Coaching

Führungskräfte müssen sich für die Mitarbeiter verantwortlich fühlen und sie unterstützen

Prozess 6: Mobilisierung, Motivation

Mitarbeiter müssen sich

mit den Unternehmenszielen identifizieren und sie zu ihren Zielen machen

Um diese Prozesse in Gang bringen zu können, ist es nach Ansicht von Peter Klesse zwingend notwendig, zunächst folgende Fragen zu beantworten:

Was bedeutet Prozessorientierung?

Was bedeutet Zielorientierung?

Wie kann das Training und die Mitarbeitermotivation aussehen?

Was ist Coaching?

Wie man die richtigen Antworten darauf findet und die genannten Prozesse einleitet, dass soll im Workshop am 17. Oktober in kleinen Gruppen erarbeitet und im Anschluss diskutiert werden.

Die Diskussion am 5. September zeigte bereits deutlich, wie groß das Interesse aller Clubmitglieder an dem Thema Mitarbeitermotivation ist. Dabei ging es vorwiegend um die Frage, ob nicht zwischenmenschliche Beziehungen und interne Kommunikation wesentlich wichtiger seien, als die genannten mechanischen Prozesse.



Peter Klesse beantwortete die Frage mit einem Beispiel: Die genannten Prozesse seien vergleichbar mit einem Haus, das man für seine »Mitarbeiter-Familie« baut. Wie sich das Leben der Familie in diesem Haus gestaltet, sei abhängig davon, wie wohl sich die Familie in dem Haus fühlt und wie die einzelnen Familienmitglieder miteinander umgehen.

Mehr darüber werden wir am 17. Oktober erfahren. Bitte melden Sie sich rechtzeitig zum Workshop an.



intern

Das Zauberwort Motivation

Eigentlich, liebe Mitglieder unseres Marketing-Clubs, kann man das Wort Motivation schon gar nicht mehr hören. Das liegt an der Häufigkeit seines Auftretens ebenso wie am Mißbrauch durch interessierte Kreise, Fehlverhalten von Mitarbeitern mit fehlender Motivation zu entschuldigen. Es läuft dann unter dem Motto »Der



Fisch beginnt am Kopf zu stinken« oder »Die Treppe muß von oben gefegt werden«.

Auf der anderen Seite ist es erstaunlich, welche Leistungen Mitarbeiter in einigen Firmen erbringen, die in anderen Firmen überhaupt nicht vorstellbar wären. Da wird mitgedacht, da werden selbstverständlich Überstunden gemacht, da wird Kollegen geholfen und für sie eingesprungen, da werden Kunden beraten und verwöhnt, da werden Rückrufe wie selbstverständlich ausgeführt.

Und wenn man allein an den letzten Tag vom Urlaub denkt, an dem die Produktivität eines Mitarbeiters um bis zu 500 % gegenüber seiner

Normalleistung liegen kann, ahnt man, was Motivation bewirkt.

Einen Ansatz bietet Mercuri Consulting in unserem 2-teiligen Workshop, dessen Intensivteil am 17. Oktober stattfindet – allerdings nur für die ersten 40, die sich dazu anmelden.

Deswegen ist Eile geboten, wenn Sie noch einen der Plätze im Workshop ergattern möchten.

Auf der anderen Seite stößt das Thema auf so großes Interesse, dass ich mich als Programm-Verantwortlicher frage, ob wir es nicht immer wieder unter verschiedenen Blickpunkten aufgreifen sollten.

Dazu erbitte ich Ihre Rückmeldung. Sagen Sie mir, ob das Thema spannend ist für Sie, geben Sie mir Anregungen und Vorschläge, wie wir es anfassen sollen. Ich werde dann versuchen, es in den nächsten Jahren in unser Programm einzubauen.

Schreiben Sie mir über den Marketing-Club oder direkt oder per E-mail an tselter@selter.com

Ich bin dann hoch motiviert und bedanke mich im voraus für Ihre Mühe.

Workshop Mitarbeitermotivation: Wecken Sie das Potenzial Ihrer Mitarbeiter

Ihr
Thomas Selter

Clubabend am 17. Oktober 2000

Workshop Mitarbeitermotivation: Wecken Sie das Potenzial Ihrer Mitarbeiter

In seinem Vortrag am 5. September hat Peter Klesse (43), Diplom-Ökonom und Geschäftsführender Gesellschafter der Mercuri Consulting, deutlich gemacht, welche Prozesse, Strukturen, Instrumente und Verantwortlichkeiten vorhanden sein oder weiterentwickelt werden müssen, um die Qualität der Mitarbeiter zu steigern.



Am 17. Oktober wollen wir nun gemeinsam mit ihm in 3-4 Gruppen mit jeweils maximal zwölf Teilnehmern an praxisnahen Beispielen eine Situationsanalyse erstellen und einen Maßnahmenplan erarbeiten.

Da die Teilnehmerzahl an diesem Workshop begrenzt ist, bitten wir um Verständnis dafür, dass diese äußerst interessante Veranstaltung ausschließlich Clubmitgliedern vorbehalten ist. Bitte melden Sie sich schnellstmöglich, spätestens jedoch bis zum 13. Oktober 2000, zur Teilnahme an.

Achtung!

Am 20. Oktober 2000 findet der Deutsche Marketing Tag statt. Nähere Informationen dazu erhalten Sie unter der Rufnummer:

02 11/8 64 06 16

Info!

Wir möchten Sie schon frühzeitig auf unsere Eigenveranstaltung »Sieben Themen – Sieben Gänge« am 10. November aufmerksam machen. Sie werden rechtzeitig durch eine gesonderte Einladung die Möglichkeit erhalten, sich für diese Veranstaltung anzumelden.

Marketing-Club Hagen e.V.

Clubsekretariat:

Renate Kämpel
DOUGLAS Media & Werbeagentur GmbH,
c/o DOUGLAS HOLDING AG,
Kabeler Straße 4, 58099 Hagen,
Telefon 0 23 31/690-366, Fax 0 23 31/6 36 02,
www.mc-hagen.de

Clubabend am 17. Oktober 2000

Der MC Hagen und Domröse Druck GmbH laden ein

Seit Gründung der Druckerei vor ungefähr 30 Jahren hat Horst Domröse rechtzeitig die Vorteile permanenter Investitionen in zukunftsweisende Technologien erkannt und ist in Nordrhein-Westfalen federführend im Einsatz neuer Technologien.

Bekannte Spitzenfirmen der deutschen Industrie zählen zum Kundenkreis der Druckerei Domröse, denn Kundennähe und eine focussierte Betrachtungsweise gehören zur Geschäftsphilosophie. Mit CtP (Computer-to-Plate), dem Herzen der Druckerei Domröse, können unendlich viele Druckvarianten realisiert werden.

Ein Team von 55 Mitarbeitern produziert hochwertige Druckerzeugnisse auf 2.500 m² Produktionsfläche. Die Schaffung von weiteren Arbeits- und Ausbildungsplätzen ist selbstverständlich. Auch in Zukunft werden Innovationsbereitschaft und Flexibilität an erster Stelle stehen, um die Herausforderungen von heute und morgen erfolgreich zu meistern.

MARKETING-CLUB
HAGEN E.V.

Zu Gast bei...

DOMRÖSE
GmbH / **DRUCK**

Impressum

Konzept und Realisation:
CPC-Werbeberatung, Herdecke
Foto Kühle, Hagen
Werbestatt Wiesemann GmbH,
Hagen

Redaktion:
Angela Dietzel