

Kaufhäuser im Umbruch und der lange Weg zum Erfolg

Veröffentlicht am: 27.11.2014, 10:18

Pressemitteilung von: **BBZ-Beratungszentrum für Personalentwicklung // Ulrich Heuke**

Warum ist die DNLA Personalbilanz so wertvoll und welchen Nutzen bringt sie?

Die Lage im Handel ist schwierig aber nicht hoffnungslos, so oder ähnlich kann die Situation umschrieben werden. Es gibt in diesem Zusammenhang mehrere Themen und noch mehr Wirkungskreise, auf die an dieser Stelle leider nicht oder nur im Ansatz eingegangen werden kann. Die Situation ist zu komplex um sie in diesem Beitrag umfassend klären zu können.

Zunächst die Frage: Was erwartet der Kunde? Faire Preise, erstklassige Warenpräsentation, motivierte und qualifizierte Verkäufer/innen und ein Ambiente, das alle Zielgruppen anspricht. Die Aktionäre und die Gesellschafter erwarten angemessene Erträge, eine erfolgreiche Abgrenzung zum Wettbewerb und ein positives Image des Unternehmens. Im Idealfall als eigene Marke.

Was erwartet der Mitarbeiter? Einen sicheren Arbeitsplatz, eine angemessene erfolgsbezogene Bezahlung und ein Arbeitsumfeld das positive Entwicklungsspielräume schafft. Langfristig kann es nicht im Interesse aller Beteiligten liegen, dass es zukünftig ausschließlich oder überwiegend nur noch einen Onlinehandel gibt. Ausschließlich Billigmarken und Schnäppchen sprechen erfreulicherweise nicht alle Verbraucher/ Zielgruppen an.

Neben dem Warenangebot, der Flächenvermarktung als Shopkonzept und bereits erwähnter Fakten, steht für alle Beteiligten der Mensch und im besonderem das Personal auf allen Hierarchiepositionen und Einsatzfeldern im Mittelpunkt des Gesamterfolges. Dies gilt grundsätzlich für alle Unternehmen, in allen Branchen, besonders jedoch im Handel. Da finanziell in aller Regel nicht mehr Ressourcen zur Verfügung stehen und die Öffnungszeiten sowie das Warenangebot nicht unbegrenzt ausgedehnt werden können, kann nur die Leistungsstärke des eigenen Personals den Erfolg bringen. Natürlich gibt es weitere Kennzahlen und Merkmale, aber die Qualität und Leistungsfähigkeit des Personals auch in den Fachabteilungen kann sehr wirkungsvoll optimiert werden. Zweifelsfrei geht es nicht darum, die berühmte Zitrone noch etwas mehr auszupressen. Aber ein scharfes Messer schneidet besser, wenn es gepflegt wird.

Einer der größten Kostenblöcke im Handel sind die Personalkosten. Aufwand, Nutzen, Reibung, wirtschaftlicher Erfolg auch interdisziplinär, muss auch im Einklang mit dem Kunden, gesehen werden. Gegebenenfalls auch im Hinblick auf den internen und externen Wettbewerb.

Der Gegenwert für den Kostenblock Personal ist nicht - wie bei vielen anderen Werten - aus der Bilanz abzulesen, wohl aber in der DNLA Personalbilanz. Diese wichtigen Werte fehlten schlichtweg bisher, obwohl sie für mittlere und große Handelsunternehmen oder auch generell nahezu unverzichtbar sind.

Die DNLA Personalbilanz zeigt, inwieweit Leistungsfähigkeit und Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter/innen eines Kaufhauses ausgeprägt sind und was bei jedem Einzelnen getan werden kann, besser müsste, um die emotionale Bindung ans Unternehmen, die Arbeitszufriedenheit und die Performance / Zielerreichung zu steigern.

Die DNLA Personalbilanz könnte als sensibel, umfangreich, nachhaltig, unterstützend und zugleich fordernd umschrieben werden. In jedem Fall ist sie für Unternehmen ein wichtiger neuer Erfolgsgarant.

Als Ergänzung zu DATEV, SAP und weiteren Zahlenwerken wird hier das Warenhauspersonal bis hoch zur Geschäftsführung auf Ihren individuellen Arbeitsplatz analysiert. Dies betrifft ihre Sozial- und Managementfähigkeiten genauso wie die Aufstellung der Abteilungen, Verkaufsbereiche und Teams im Hinblick auf ihre Effektivität und Leistungsfähigkeit.

Schauen wir uns die bedauerlichen Zahlen der/des Gallup - Studien / Gallup Engagement-Index an: 84% der Arbeitnehmer/innen hierzulande verspüren keine echte Verpflichtung gegenüber ihrer Arbeit! Nur noch 16% sind wirklich engagiert am Arbeitsplatz! Fast zwei Drittel der Beschäftigten machen nur noch " Dienst nach Vorschrift"! Und 17% des Personals haben die "innere Kündigung" bereits vollzogen!

Als Folge des niedrigen Engagement-Niveaus (hohe Fehlzeiten, niedrige Produktivität) ergibt sich ein gesamtwirtschaftlicher Schaden von geschätzt rund 245 Milliarden Euro!

Beispielhaft ergibt sich bei einem Beschäftigungsbereich pro Jahr nachfolgendes Erschließungsvolumen. Zu Grunde gelegt wurde ein Durchschnittsjahresgehalt pro MA im Bereich Handel, in Höhe von ca.26.000EUR incl. Nebenkosten. Hieraus errechnen sich 522.600 EUR für MA mit mittlerer emotionaler Bindung + 265200 EUR für MA mit niedriger emotionaler Bindung = 787800 EUR. Das entspricht der Arbeitskraft von über 30 Mitarbeitern/innen. Hier erkennt man schnell die enorme Hebelwirkung wenn die DNLA Personalbilanz richtig umgesetzt wird. Mit dem Jahres-Erfolgscheck und der DNLA Personalbilanz wird die Grundlage für den Erfolg eines Unternehmens gelegt.

Die Anzahl der Beschäftigten mit hoher emotionaler Bindung wird deutlich gesteigert. Dies führt zu mehr Ertrag, weniger Fluktuation und geringeren Krankheitsständen.

Zurück zum Thema "Erfolgreich führen und erfolgreich arbeiten" bedeutet dies zweifelsfrei, dass der/die Einzelne seine individuellen Potenziale und Ressourcen für sich selbst und für das Gesamtunternehmen deutlich besser nutzen kann/muss.

Folglich gibt es nur Gewinner, das Personal, ergänzende Einrichtungen, die Verwaltung einschließlich der Gesellschafter und natürlich hat letztendlich auch der Kunde eine Erwartungshaltung, die nicht unterschätzt werden darf. Dies gilt umso mehr im starken Wettbewerb.

Die Aufwendungen sind im Vergleich sehr überschaubar, der unmittelbare Nutzen für alle Beteiligten liegt bei einem Vielfachen. Nähere Informationen sowie die Möglichkeit einer kostenfreien Präsentation zur Einführung der DNLA Personalbilanz erhalten bei der BBZ GmbH in Berlin.

DNLA Personalbilanz

BBZ Beratungszentrum für Personalentwicklung GmbH

Prinzenstr. 32-34, 10969 Berlin

Telefon: 030 818 56 -109 u.200

Pressekontakt

Herr Ulrich Heuke
Gesellschafter

BBZ-Beratungszentrum für Personalentwicklung

Prinzenstr.32-34
10969 Berlin, Deutschland

Telefon: 030 81856200
E-Mail: heukeu@bbz-berlin.de
Website:

Firmenportrait

Die BBZ GmbH fertigt Analysen in Unternehmen, Institutionen, Verwaltung und öffentlichen Einrichtungen an. Es vertritt und fertigt Gutachten zur Feststellung von Sozial- und Managementkompetenzen. Gleiches gilt für Team und personalwirtschaftliche Auswertungen. Es führt Beratung und Coaching in personellen Angelegenheiten durch und übernimmt die Organisation und Durchführung von Personalauswahl und Entwicklungsverfahren für Unternehmen branchenübergreifend.

Wichtiger Hinweis:

Für diese Pressemitteilung sowie das Bild- und Tonmaterial ist allein der jeweils angegebene Herausgeber verantwortlich. In der Regel ist dieser der Urheber der Presstexte sowie der angehängten Bild und Informationsmaterialien. Das TRENDKRAFT-Presseportal ist für den Inhalt dieser Pressemitteilung nicht verantwortlich und übernimmt keine Haftung für die Korrektheit oder Vollständigkeit der dargestellten Meldung. Die Nutzung von hier archivierten Informationen zur Eigeninformation und redaktionellen Weiterverarbeitung ist in der Regel kostenfrei. Vor der Weiterverwendung sollten Sie allerdings urheberrechtliche Fragen mit dem angegebenen Herausgeber klären. Eine systematische Speicherung dieser Daten sowie die Verwendung auch von Teilen dieses Datenbankwerks sind nur mit schriftlicher Einwilligung durch das TRENDKRAFT-Presseportal gestattet.

Des Weiteren beachten Sie bitte unseren Haftungsausschluss unter: <https://trendkraft.io/haftungsausschluss>