

Mit Kunden und Mitarbeitern „verschweißt“ sein



*Björn Hassink
Geschäftsführer der MBH
Maschinenbau und Blechtechnik GmbH
in Ibbenbüren (www.mbh-hassink.de)*

Aus einer kleinen Werkstatt haben wir uns in 35 Jahren zu einem mittelständischen Unternehmen mit 250 Mitarbeitern entwickelt. Wir sind Spezialisten für hochwertigste Schweißbaugruppen; unsere Hauptkunden stammen aus den Bereichen Landmaschinenbau, Papierindustrie, Pharma- und Lebensmittelindustrie. Die Konkurrenz ist stark, aber wir können noch zulegen – und dabei hilft uns die [TEMP-Methode®](#), dass wir noch an Kraft gewinnen. Denn sie hat uns angeregt, eine Fülle von Ideen zu entwickeln, mit denen wir uns von durchschnittlichen Unternehmen abheben.

Beispielsweise gibt es in unserer Firma heute ein „Z-Team“. Z steht für Zukunft – dort wird gegrübelt und getüftelt, welches die Produkte der Zukunft sind. In Zusammenarbeit mit der Fachhochschule und Universitätsklinik Münster haben wir einen völlig neuen Instrumententisch entwickelt, der künftig bei Operationen zum Einsatz kommen wird. Bei der Ansprache von neuen Zielgruppen setzen wir inzwischen auf „Überraschungsmarketing“ und bieten Leuten Dinge an, die sie bei uns nicht von vorneherein erwarten – sei es ein Preisausschreiben mit einem Grill als Hauptgewinn oder Motivationsbücher, die Kunden (und solchen, die es werden sollen) in ihrem Alltag helfen.

Gravierende Änderungen hat Prof. Dr. Jörg Knoblauchs Buch [„Die Personalfalle“](#) bei uns bewirkt. Nach der Lektüre bin ich tiefer in das Thema eingestiegen. Heute gehen wir ganz anders mit unserem Team um. Wir küren jeweils einen „Mitarbeiter der Woche“, der durch besondere Leistungen aufgefallen ist. Der direkte Vorgesetzte und ich als Geschäftsführer danken persönlich und verbinden das mit einem kleinen Geschenk, etwa einem Essensgutschein. Überhaupt wird Wertschätzung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter heute sehr viel größer geschrieben als früher.

Umgekehrt sind wir beim Einstellen wählerischer geworden. Hätten wir früher Führungskräfte alleine nach fachlichen Qualifikationen eingestellt, so liegt der Fokus heute viel stärker auf sozialen Kompetenzen und Teamfähigkeit. Für die Probezeit haben wir eine Matrix entworfen, was jemand binnen eines halben Jahres schaffen muss. Das gibt beiden Seiten Sicherheit, wo man im Kooperationsprozess steht.

In von [TEMP-Beratern](#) moderierten Strategietagen haben wir nicht nur Ziele und Visionen für unser Unternehmen gefunden, wir besitzen nun auch ein tragfähiges Motto für unsere Zukunft: „MBH – Qualität schweißt zusammen“. Das Motto funktioniert innerhalb unseres Teams, aber auch in der Kundenbindung. Wir arbeiten mit Unterstützung von TEMP hart daran, dass zwischen allen Beteiligten tragfähige und belastbare „Schweißnähte“ entstehen, die unseren zukünftigen Erfolg sichern.

