

Warum C-Mitarbeiter für kleine Unternehmen gefährlich sind



Zur Person:

Regina Schmidt (42), Geschäftsführerin

Zum Unternehmen:

Teppich Schmidt Meissen

www.teppich-schmidt.de

Mitarbeiter: 15

Je kleiner ein Unternehmen ist, desto mehr kommt es auf die Leistungsfähigkeit jedes einzelnen Mitarbeiters an. Ein Großkonzern kann sicher auch den einen oder anderen C-Mitarbeiter mitschleppen. Aber für ein lokales Handelsunternehmen wie unseres kann das geradezu gefährlich werden. Wir betreiben unter dem Namen „Teppich Schmidt“ in Meißen einen Laden mit 4.000 Quadratmetern, wo wir alle Arten von Fußböden sowie Gardinen, Bettwaren und Tapeten samt Farben anbieten. Zusätzlich haben wir eine eigene Fußbodenlegertruppe, montieren bei den Kunden Gardinen und Sonnenschutz und verleihen Geräte.

In so einem Unternehmen mit derzeit 15 Mitarbeitern geht es familiär zu. Das macht das Arbeiten oft angenehm – und das Kündigen immer schwierig. Dennoch kam ich nach einem tempus-Seminar zum Thema „[Die besten Mitarbeiter im Verkauf finden und halten](#)“ zu dem Ergebnis, dass ich mich dringend von zwei Vertrieblern trennen sollte – und das habe ich dann auch gemacht. Schwieriger war das bei einer Assistentin, da ging es nicht ohne Termin beim Arbeitsgericht ab. Aber auch das war letztlich der richtige Schritt.

Die Nachfolgerin habe ich dann mit dem [9-stufigen Einstellungsprozess](#) von Prof. Dr. Jörg Knoblauch gefunden. Das klingt komplizierter als es ist. Im Nachhinein bin ich von dieser Prozedur restlos überzeugt. Wir sollten jemanden nicht einstellen, wenn offensichtlich ist, dass etwas nicht passt. Besser eine Vakanz überbrücken als eine Entscheidung treffen, die man hinterher bereut. Klar, für die verbliebenen Mitarbeiter bedeutet die unbesetzte Stelle Mehrarbeit. Aber wenn ich bedenke, wieviel Zeit und Nerven der Einarbeitungsprozess einer neuen Kraft kostet, dann muss ich jede Personalentscheidung äußerst gewissenhaft treffen.

Auch bei der [Ordnung im Betrieb](#) haben wir gewaltige Fortschritte gemacht. Früher war unser Lager ein Raum, den man – übertrieben gesagt – ohne Bergsteigerausrüstung nicht betreten sollte. Nach einer radikalen Auf- und Umräumaktion war ein Drittel leer! Und dort konnten wir dann eine „Resterrampe“ mit besonders günstigen Angeboten für unsere Kunden schaffen.

Der Firma tempus habe ich viele tolle Ideen und Methoden zu verdanken. Bei Prof. Knoblauch nutzte ich die [Sprechstunde](#). Wo es um konkrete Zusammenarbeit ging, habe ich das tempus-Team immer als sehr kulant und entgegenkommend erlebt. In aller Bescheidenheit glaube ich, dass das TEMP-Denken mich zu einer besseren Führungskraft gemacht hat. Obwohl wir eine kleine Firma sind, kann ich mich immer wieder aus dem Tagesgeschäft herausziehen, um am Unternehmen zu arbeiten und nicht in ihm. In der kommenden Zeit will ich einen Fokus darauf legen, dass „Teppich Schmidt“ in unserer Region eine echte Marke wird und ein Branding hat, das uns von den großen Filialisten und zahlreichen Raumausstatter-Kollegen vor Ort deutlich abhebt.

