



Susanne Kuntner

sk consulting
Unternehmensberatung
im Personalmanagement

www.sk-consultants.ch
www.baustellenprofi.ch
www.meinjob.ch

Erfolgreiches Personalmanagement

In dieser Kolumne verrät Susanne Kuntner pro Jahreszeit ein Geheimrezept für erfolgreiches Personalmanagement

Winterkolumne 2: Vernetzung in der Branche

Liebe Leserinnen und Leser

Erinnern Sie sich an meine provokative These in der letzten Kolumne? «Wer Erfolg haben will, soll sich möglichst oft von seinem Arbeitsplatz entfernen», habe ich geschrieben und dazu viele bestätigende Feedbacks erhalten. Heute gehe ich noch weiter: Wenn Sie glauben, Networking sei ausschliesslich Chefsache, verschenken Sie Ihr grösstes Potenzial. Rechnen Sie selbst aus, wie viel mehr möglich ist, wenn Sie Ihr ganzes Team einbeziehen und Vernetzung strategisch planen. Drei konkrete Vorschläge dazu:

1. Nehmen Sie Mitarbeitende zu Events mit, an die Sie sonst alleine gehen würden.

Folgendes Beispiel: Der KMU-Verband an Ihrem Firmendomizil lädt zum jährlichen Empfang mit Steh-Lunch und Podiumsdiskussion. Nachdem Sie bisher immer alleine und wenig vorbereitet dorthin gefahren sind, entscheiden Sie sich dieses Jahr, sich von zwei begeisterungsfähigen Teammitgliedern begleiten zu lassen.

Vorteile:

- Ihre Mitarbeitenden vergrössern die Reichweite. Dadurch können Sie sich guten Gewissens auf tiefere Gespräche einlassen.
- Es wird Ihnen Spass machen, Ihre sympathischen Mitarbeitenden anderen vorzustellen. Sie gewinnen als Unternehmer und Arbeitgeber an Ausstrahlung.

2. Bieten Sie Ihren Mitarbeitenden an, Fachveranstaltungen und Weiterbildungen zu besuchen.

Neue Situation: Zum dritten Mal in dieser Woche flattert eine persönliche Einladung auf Ihren Schreibtisch. Statt sich wegen Terminüberschneidung zu entschuldigen, stellen Sie aus verschiedenen Stufen Ihres Teams eine Dreier-Delegation zusammen. Sie ermutigen sie dazu, Visitenkarten mitzunehmen sowie das Gespräch mit anderen Teilnehmenden zu suchen.

Vorteile:

- Wenn Sie ein geeignetes internes Austauschforum etablieren, werden Ihre Mitarbeitenden Entdeckungen, die sie auf dem Markt und in der Szene machen, teilen und damit das Firmen-Know-how erweitern.
- Grössere Veranstaltungen sowie Weiterbildungen sind die ideale Plattform für Ihr Team, sich ohne grossen Druck neue Networking-Skills anzueignen.

3. Bieten Sie Mitarbeitenden Kanäle für deren eigenes Networking.

Haben Sie auch schon realisiert, dass Sie online vor allem mit Menschen in Kontakt treten, die der eigenen Altersgruppe, Position oder Branche angehören? Der Einflussbereich liesse sich erweitern, wenn auch Ihre Mitarbeitenden im Namen des Unternehmens twittern, posten und liken würden. Laden Sie eine Fachperson ein, die Sie und Ihr Team darin schult, sich auf LinkedIn, Xing oder Blogs vorteilhaft darzustellen.

Vorteile:

- Ihre Mitarbeitenden geben dem Unternehmen ein neues Gesicht. Dieser Überraschungseffekt weckt Neugier und löst Begeisterung aus.
- Lassen Sie Ihr Team aktiv über Erfahrungen im Social Web austauschen und sorgen Sie für regelmässigen Wissens- und Kontakttransfer. Dann werden Sie vielleicht schon bald als Trendsetter wahrgenommen.

Machen Sie also die Beziehungspflege zum systematischen Programm und integrieren Sie Ihre Mitarbeitenden. Der nahende Frühling eignet sich ja wunderbar dazu, Büros zu verlassen und Kontakte zu knüpfen sowie Neues zu lernen.

Ihre Susanne Kuntner

In Kürze:

Verleihen Sie Ihrem Unternehmen neue Ausstrahlung. Ihre Mitarbeitenden sind dabei die ideale Ergänzung zu Ihnen. Durch deren Charme erreichen Sie neue, spannende Zielgruppen, die Sie selbst vernachlässigen würden.

PS: Apropos Networking im Team: Am **30. März 2017** organisieren wir den **10. Bau-Apéro** im NEST (Next Evolution in Sustainable Building Technologies) der Empa in Dübendorf. An diesem Jubiläumsanlass für 60 Bauprofis steht neben dem Networking ein Referat von Dieter Greber, CEO der Leuthard-Gruppe, zum Thema «**BIM – Planen und Bauen in der 5. Dimension**» auf dem Programm.

Infos unter baustellenprofi.ch.