



Diego Bernardini

Lift bleibt ab und zu stecken.

Das Anzeigebrett im Lift zu meinem Chiropraktiker liest sich wie eine Realsatire: «Achtung Stolpergefahr. Aufzug wird ersetzt» und dann der Hinweis, dass er – der Lift, nicht der Chiropraktiker – manchmal auch stecken bleibt. Aber dann müsste man nur nochmals ein Stockwerk wählen und der Lift würde sich wieder in Bewegung setzen.

Wie beruhigend zu wissen.

Dinge zu wissen, ist sowieso eine gute Sache. Schade nur, dass uns sehr viele Websites immer wieder in Unwissenheit lassen und uns – vielleicht ungewollt – fehlleiten. Dabei kann aber kein Vertrauen entstehen, und Vertrauen ist nun mal die Basis einer jeden Geschäftsbeziehung.

Die Fragestellung, wie man über eine Website Vertrauen in eine Person oder ein Unternehmen schafft, ist mindestens so alt wie das Internet selbst. Dennoch ist sie nicht immer eindeutig beantwortet. Oder anders formuliert: Viele machen leider immer noch vieles falsch und andere wännen sich in Sicherheiten, die sie nicht haben.

Der Service am Kunden ist die Grundlage einer jeden Webpräsenz. Ob nun ein Online-Geschäftsbericht, ein Web-Shop oder eine einfache Informationswebsite betrieben wird, macht keinen Unterschied. Wichtig ist, dass der Website-Besucher immer (und somit mit jedem Klick) weiss, was er zu erwarten hat und welche Dienstleistungen er online beziehen kann. Dass die Informationen auf einer Website nachvollziehbar sein müssen, ist Pflicht: Ehrlichkeit und Geradlinigkeit werden in jedem Fall belohnt. Wenn Inhalte nämlich nachvollziehbar und beweisbar sind, dann sind sie auch glaubwürdig: So kann Vertrauen in die Person, das Unternehmen oder die Produkte entstehen.

Nun weiss ich zwar nicht, ob ich mehr Vertrauen in den Lift hatte, nachdem ich das Blatt gelesen hatte. Aber zumindest war mir klar, was zu tun gewesen wäre.

Und schon dieses minimale Wissen würde vielen Websites ausserordentlich gut tun. ■



Susanne Kuntner

sk consulting
Unternehmensberatung
im Personalmanagement
www.sk-consultants.ch
www.baustellenprofi.ch
www.meinjob.ch

Schluss mit dem Klagelied!

Nein, dieses Lied singe ich nicht mit! Erstens habe ich schon immer gerne meine eigene Melodie gepfiffen, das entspricht meiner Natur, und zweitens gefällt mir dieser jämmerliche Ton gar nicht!

Von welchem Lied ich spreche? Na, von diesem Klagelied über fehlendes Baukader, das derzeit landauf, landab geträllert wird: «Oh, wo sind nur unsere Spezialisten und Führungskräfte geblieben!», oder: «Wir Armen, wir finden im Bauwesen kein Kaderpersonal mehr!»

Als gäbe es von heute auf morgen plötzlich keine Poliere, Bauführer, Projektleiter oder Ingenieure mehr. Wer steht denn frühmorgens auf unseren zahlreichen Baustellen zwischen Genfersee und Bündnerland und übernimmt Verantwortung für den Bau der fantastischen neuen Hotels? Wer plant die spektakulären Brücken, baut all die Eisenbahntunnels und saniert unser Strassennetz? Wer garantiert die hohe Qualität unseres einheimischen Bauwesens? Denkt jemand, Zürich-West würde ohne top ausgebildete und hoch motivierte Bauprofis gebaut? Nein, das Baukader ist nicht ausgestorben! Es ist wertvoller denn je und täglich unter Hochdruck an der Arbeit. Es wird übrigens auch in absehbarer Zeit nicht aussterben. Jährlich schliessen intelligente, junge Frauen und Männer Aus- und Weiterbildungen ab und sind bereit, sich als Führungskräfte zu engagieren.

Neue Wertschätzung für unsere Leistungsträger

Aber vielleicht sind sie etwas ruhig geworden. Reagieren ungewohnt zurückhaltend auf unsere Stellenausschreibungen und Lockversuche. Hat das vielleicht mit uns Vermittlern zu tun? Sind wir ihnen mit aggressivem Headhunting und unseren übermotivierten Rekrutierungsversuchen auf den Wecker gegangen? Oder liegt es am fehlenden Vertrauen in die Arbeitgeber, die ihr leistungsfähiges Personal bis an die Schmerzgrenze auslasten oder gar ausnutzen? So, dass sie sich von einem Stellenwechsel zu wenig versprechen? Dabei weiss ich, dass der eine oder andere durchaus daran interessiert wäre, neue Erfahrungen zu sammeln und einer Veränderung nicht grundsätzlich abgeneigt wäre. Wenn ich die Bauprofis in den Gesprächen an unseren Apéros erlebe, dann spüre ich ihre ungebrochene Leidenschaft für ihren Beruf. Wenn ich allerdings genauer hinhöre, dann nehme ich auch eine gewisse Müdigkeit wahr. Hin und wieder gar Enttäuschung.

Hören wir also auf, Jammerlieder zu singen. Tragen wir den Führungspersonlichkeiten Sorge und zeigen ihnen unsere Wertschätzung. Verstehen Sie mich nicht falsch: Ich sehe mich nicht als Besserwisslerin und will niemanden belehren. Aber ich bin überzeugte Optimistin und sehe im Leben Chancen und Möglichkeiten. Ich glaube daran, dass wir auch morgen noch erstklassige Kaderleute finden: indem wir langfristige Beziehungen statt Karteien pflegen, ehrlich und transparent handeln sowie kreativ für die Vorteile der Stellen werben, die wir zu vergeben haben. Kurz um: arbeiten, agieren und reagieren mit der Herzensenergie – so nenne und lebe ich das.

Übrigens: Der nächste Bau-Apéro steht vor der Tür. Schauen Sie doch vorbei. Infos gibt's auf baustellenprofi.ch. ■