



PRESSEINFORMATION

„Mehr davon!“

Incentive-Tage des FHG zur Mitarbeiterfindung und -förderung

Die drei Incentive-Tage für Chefs und Führungskräfte beim FHG, der Nachwuchsförderverein und Karrierepartner in der Tophotellerie, waren ein durchschlagender Erfolg. Zum Thema „Mitarbeiter finden, fördern, führen“ hatte der Vorsitzende Hannes Bareiss, Baiersbronn-Mitteltal, die FHG-Mitgliedbetriebe ins Stuttgarter Althoff Hotel am Schlossgarten zu einem zweimal angebotenen Tagesseminar mit Bernhard Patter eingeladen, Top-Coach im Highend-Segment der Branche. Wegen starker Nachfrage fand en suite ein zusätzliches drittes Tagesseminar statt. Mit seinem Thema hatte der FHG getroffen, was die Kollegen am meisten beschäftigt. Dazu Hannes Bareiss:

„Das enorme Interesse an diesen Tagen ist mehr als ‚Interesse‘. Es folgt einem ganz dringenden Bedarf: Wir brauchen und suchen gute Mitarbeiter. Die Mitarbeiter, die wir haben, wollen wir als ‚Mitstreiter‘ im Boot halten, sie motivieren und sie für ihren tollen Einsatz in dieser ver-rückten Zeit auch belohnen. Und guten Nachwuchs brauchen wir auch.“

Patter, mit seinem Beratungsunternehmen „diavendo“ seit Jahren ausgewiesener Profi für Persönlichkeitsentwicklung, war für die drängenden Probleme der richtige Mann. Selber berufserfahren in der Branche, sprach er erfrischend praxisnah über die Notwendigkeit zu Offenheit für neue Wege in der Mitarbeitergewinnung und -bindung: die aktive Akquise ausländischer Menschen mit hoher Einsatzbereitschaft, das Angebot an Quereinsteiger, die fehlendes fachliches Knowhow durch learning by doing und ein hohes Engagement ausgleichen. In die Hand nehmen müssten das, strategisch überlegt und mit Phantasie, die Chefs und ihre Führungskräfte als „aktiver Coach“. Was „darüber hinaus für Wertschätzung und Motivation bei den Teams“ Sorge.



Das schriftlich gegebene, zahlreiche Feedback im Anschluss an die Incentive Tage war bei den Teilnehmern einhellig. Am meisten überzeugten die „beispielhafte, spannende Darstellung“, die „praxisorientierten Beispiele“, das Aufzeigen „neuer Wege“ und die Bereitschaft, „sich selbst zu reflektieren“.

Die viele Zustimmung fand ihren Niederschlag zugleich in einer Fülle von einerseits ausdrücklich erbetenen Anregungen, das Training bei einem nächsten Mal zu verbessern. Viele Stimmen: „Mehr davon! Also 2 oder 3 Tage“. Und Vorschlägen andererseits für weitere Themen: Rollenspiele, eigene Befindlichkeit des Coachs vor dem Coaching, Generationswandel, interkulturelles Konfliktmanagement.

Hannes Bareiss resümierte: „Die drei Tage waren ein voller Erfolg. Erfolg verpflichtet: nämlich in den Betrieben anpacken, worüber wir in den drei Tagen gesprochen haben. Sodann: offener Austausch darüber beim nächsten Event. Und vor allem: neue Ziele, nächste Schritte.“

Baiersbronn-Mitteltal, April 2022