

Personalmanagement 4.0

Hachmeister + Partner und Seak vereinbaren strategische Zusammenarbeit

■ Mitarbeiter sind nicht nur ein hoher Kostenfaktor, im Zeitalter der Web-Konkurrenz sind sie vielmehr ein zunehmend entscheidender Erfolgsschlüssel. Umso wichtiger ist es, die richtigen Menschen zur richtigen Zeit am richtigen Ort einzusetzen – und zwar so, dass auch sie sich wohlfühlen, weiterentwickeln und bereit sind, ihr volles Leistungsvermögen abzurufen. Vor diesem Hintergrund haben die beiden BTE KompetenzPartner, Hachmeister + Partner (h+p), Unternehmensberatung der Fashion- und Lifestylebranche, und Seak, Systemanbieter für Personalplanung und Zeitwirtschaft im Handel, eine Zusammenarbeit vereinbart.

h+p verfolgt seit Jahren einen zunehmend ganzheitlichen Beratungsansatz, bei dem auch das Thema Personal eine immer stärkere Rolle spielt. Seak sieht in der Kooperation die Möglichkeit für Handelsunternehmen, das Potenzial des Seak-Systems noch gewinnbringender nutzen zu können. Seak wird im Kern weiter die Systeme entwickeln – und auf Basis der Zusammenarbeit stetig optimieren. h+p wird begleitend dazu eine durch neue Benchmarks gestützte Beratung anbieten. Bisher fließen eher generalistische betriebswirtschaftliche Daten in die h+p-Datenbank ein. Seak hingegen verwaltet personalbezogene Leistungskennziffern und Einsatzzeiten seiner Kunden, führt diese aber nicht kundenübergreifend zusammen. Das wird h+p künftig übernehmen. Das Unternehmen May aus Waldshut-Tiengen, Betreiber von sieben Filialen mit dem Fokus auf Mode und Sport, arbeitet bereits seit Jahren sowohl mit h+p als auch mit Seak zusammen. Prokurist Michael Polzer ist über-



Andreas Knüpfer, Seak-Geschäftsführer: „Unsere Kunden profitieren, wenn sie das Seak-System noch strategischer nutzen.“



Uwe Seibicke, Partner bei h+p: „Die neuen Benchmarks rund um das Thema Personal stützen unsere Beratung.“

zeugt: „Wir sind sicher, dass wir sehr stark von den Synergien der Partnerschaft profitieren können.“

Umsatz und Personaleinsatz pro Stunde, Teile pro Kunde, differenziert nach Verkaufsbereichen, Unternehmenstypen, Standorten: Das sind nur einige Beispiele dafür, welche Daten h+p den Mandanten zukünftig zur Orientierung bereitstellen wird. Auch zu Themen wie Krankheitsquoten und Fluktuation soll es Benchmarks geben, sodass im Vergleich schnell erkannt wird, ob die individuellen Werte eines Unternehmens positiv sind oder es möglicherweise ein Problem mit dem Betriebsklima gibt, das es zu beheben gilt.

Für das Unternehmen May hat h+p u.a. Mitarbeiterprofile entwickelt, gekoppelt mit einem variablen monetären Modell. Je nach Stufe, vom Einsteiger bis zum Experten, wurden Anforderungskriterien und gewünschte Leistungskennziffern hinterlegt. „Diese konzeptionelle Arbeit wird künftig noch stärker datengestützt sein“, erläutert Uwe Seibicke, Partner bei h+p, und ergänzt: „In den nächs-



Das Unternehmen May arbeitet rund um das Thema Personal bereits mit h+p und Seak zusammen.

ten Monaten werden wir nach und nach neue Leistungsmodul anbieten.“

Bei May lassen sich die Ergebnisse aber schon jetzt sehen. Das Unternehmen nutzt die Seak-Module Zeitwirtschaft, Mitarbeiterereinsatzplanung und T.P.M. (Team Performance Monitor). Im Geschäftsjahr 2015 konnte der Umsatz pro Stunde im Vergleich zum Vorjahr um zweistellige Zuwachsraten gesteigert werden. Auch bei der Kennziffer 'Teile pro Kunde' wurden sehr gute Steigerungen erreicht – „und das, obwohl wir bei dieser Kennziffer schon zuvor gute Werte erzielten“, so Michael Polzer.

Eine wesentliche Ursache des Zugewinns: Die Flächenabdeckung wurde deutlich optimiert – also der Einsatz der Mitarbeiter bestmöglich an die Frequenzen angepasst. Im Seak-System laufen dafür die Daten aus Warenwirtschaft, Zeitwirtschaft, Personalplanung und Besucherzählern zusammen, sodass Zusammenhänge und Potenziale deutlich werden. Noch offensichtlicher werden sie, wenn h+p künftig den unternehmensübergreifenden Vergleich liefert. SH