

#2 Rollenwechsel

Marco Vietor, Gründer und Geschäftsführer von Audibene, setzt auf Rollenwechsel: „Wir sind große Anhänger davon. Rollenwechsel heißt, regelmäßig die Aufgaben zu wechseln und Dinge zu tun, mit denen man vorher keinerlei Berührung hatte. Wir glauben an Generalisten. Vor allem High Potentials wollen viel verändern und schätzen den Rollenwechsel. Und tatsächlich haben wir festgestellt, dass Kollegen, die bereits in ihrer zweiten oder dritten Rolle sind, die meisten Veränderungen bewirken. Neulich, in einem Workshop mit unserem Deutschland-Team, hatte von 30 Anwesenden fast jeder schon mal seine Rolle gewechselt. Leute, die für den Einkauf zuständig waren, kümmern sich

nun um Kundenzufriedenheit, frühere Buchhalter sind jetzt Online-Marketer. Wie ein Wechsel angestoßen wird? Manche Mitarbeiter kommen direkt auf uns zu und äußern den Wunsch. Aber wir haben das Ganze mittlerweile auch institutionalisiert und machen uns gezielt Gedanken, was der nächste Schritt für jeden Einzelnen sein könnte.

Oft wird nicht nur die Tätigkeit, sondern auch der Standort verändert: Ein koreanischer Kollege hat bei uns Marketing in Seoul gemacht, jetzt ist er im Bereich Business Intelligence in Berlin tätig. Obwohl er kein Deutsch spricht und von Datentechnologie vorher nicht viel Ahnung hatte, macht es ihm unglaublich viel Spaß. Er entwickelt sich weiter und lernt von erfahrenen Kollegen.“



AUDIBENE

Marco Vietor und sein Team haben sich auf kostenfreie Hörgeräte-Beratung am Telefon und auf das Testen neuester Hörgeräte beim Kunden vor Ort spezialisiert

60 Mio. € Umsatz (2017), 2012 gegründet, **ca. 500** Mitarbeiter in Berlin (2018), **No. 193** Gesamt ranking



Geschäftsführer Gerhard Krebs setzt beim Ingenieurdienstleister Evomotiv auf die motivierende Kraft von „Bildungsnocken“

#3 Schulungen

Herr Krebs, wie läuft Fortbildung bei Evomotiv?

Mit unserem internen Qualifizierungssystem. Als Entwicklungspartner der Automobilindustrie kennen wir uns mit Nockenwellen aus. Jeder Mitarbeiter erhält monatlich eine Guthabschrift über 75 „Nocken“ auf ein imaginäres Konto. Von diesem Guthaben kann man eigenverantwortlich Bücher, Hörbücher, Filme, Online-Tools sowie interne und externe Schulungen erwerben. Wer selbst eine Schulung in unserer Akademie hält, kann sein Nockenbudget weiter aufstocken. Man bekommt

100 Nocken für die Vorbereitung und 20 Nocken pro Teilnehmer.

Was bringt das den Mitarbeitern konkret?

Die Kollegen arbeiten sich tief in ein Fachthema ein. Außerdem testen sie sich in einem lockeren Umfeld als Trainer. Dabei bekommen sie Rückmeldungen aus der Gruppe und können ihre methodischen und

sozialen Kompetenzen verbessern. Damit wachsen Selbstbewusstsein und Selbstvertrauen.

Worin liegt der Vorteil für die Firma?

Wir bekommen ein zufriedeneres Team, vergrößern das Wissen der Kollegen und halten es im Unternehmen. Wenn Multiplikatoren ihr Know-how mit Kollegen teilen, hilft uns das im Tagesgeschäft.

Was wird aus den Nocken, wenn sich ein Mitarbeiter gerade nicht fortbilden will?

Ein gewisser Anteil darf in unserem internen Shop für Merchandise-Artikel wie Poloshirts, Hemden und Taschen investiert werden. Außerdem lassen sich Nocken in Dienstleistungen wie Autowäsche tauschen. Bei Kindergeburtstagen wird auch die Leihgebühr für die firmeneigene Hüpfburg gern mit Nocken finanziert.

EVOMOTIV

Der Ingenieurdienstleister aus Flacht bei Stuttgart entwickelt für Unternehmen der Automobil-, Luft- und Raumfahrtindustrie

Ca. 18 Mio. € Umsatz (2018), 2007 gegründet, **203** Mitarbeiter (2018), **No. 27** Gesamt ranking