

Marketingpreis für die Hohnen GmbH, Heinsberg

# Profis auch in Sachen Personal: Das Handwerk lebt von guten Mitarbeitern

Wenn 98 Prozent der Kunden eines Handwerksbetriebes vom Service begeistert sind und das Unternehmen weiterempfehlen, steckt eine Strategie dahinter. Für Jürgen Hohnen heißt diese Strategie professionelles Personalmanagement. Sein Weg fing mit einem Seminar über Personalmanagement beim Fachverband SHK NRW an. Daraufhin engagierte er die Personalberaterin Annette Wegner, die ihm bei der Implementierung von Zielvereinbarungen und Teamgesprächen half. Weitere Themen waren optimierte Arbeitsabläufe und die Leistungsorientierung über Verkaufserfolg.



**Gut drauf, gut geschult: die Jungs von Hohnen.**

Bei Hohnen gibt es Team- und Einzelgespräche, in denen Ziele, Verantwortlichkeiten und Fristen besprochen und festgehalten werden. Für diese Besprechungen gibt es eine Blockhütte im Garten für eine von Werkstatt und Lager losgelöste Gesprächsatmosphäre. Das

Unternehmen spendierte eine Persönlichkeitsanalyse – seither kennt jeder Mitarbeiter die eigenen Stärken und Schwächen und auch die seiner Kollegen. So kann Hohnen jeden Mitarbeiter optimal einsetzen und Konflikte werden schon im Vorfeld vermieden.

Hohnen lebt das gläserne Unternehmen: Zum Jahresanfang gibt es eine große Betriebsbesprechung, in der die betriebswirtschaftlichen Daten aus dem Vorjahr und die Bilanz vorgetragen werden. Transparent ist auch die Kalkulation der Stundensätze

und andere betriebswirtschaftliche Details. Weiterbildung ist ein weiteres, wichtiges Thema. Neben den fachspezifischen Themen gibt es verschiedenartige Formen von Kommunikations-Trainings. Abgerundet wird der Mix durch Veranstaltungen wie Grillfeste oder der gemeinsame Abschluss des Jahresgesprächs im Wellness-Bad. Die Fluktuation bei den Mitarbeitern ist sehr gering. So stellt Hohnen seine Leute sogar per Foto im Firmenprospekt oder in anderen Werbemedien vor. Die Kunden fahren darauf ab. Denn oft genug wünschen sie sich „ihren“ speziellen Mitarbeiter.

Im Jahr 2003 gewann Hohnen dann den zweiten Preis eines Wettbewerbes unter dem Titel „Führung und Motivation“ vom Management-Center Hand-



**Familienunternehmen mit Sinn für Personalmanagement: Martina und Jürgen Hohnen.**

werk in Oberhausen. Das Preisgeld von 5.000 Euro investierte Hohnen in die Motivation seiner Mitarbeiter: Er bezuschusste damit im April 2004 eine Karibik-Reise für seine ganze Belegschaft – aus Anlass des zehnjährigen Bestehens der Firma. Einen Preis zu gewinnen ist immer ein gutes Feedback. Hohnen wollte es aber noch genauer wissen. So hat er seine Mitarbeiter durch das Gevainstitut befragen lassen. Das Ergebnis: Nur acht Prozent aller vergleichba-

ren Unternehmen erzielen bessere Ergebnisse bei der Arbeitszufriedenheit als Hohnen. Seine Kunden ließ er über das Service-Plus-Institut in Hannover befragen. Das Ergebnis, wie oben schon gesagt, 98 Prozent Begeisterung.

**Adresse:**

Jürgen Hohnen GmbH  
Waldfeucherstr. 96  
52525 Heinsberg