

Fleischerstammtische in ganz Österreich

Seit Anfang Februar und noch bis Ende März macht Karl Wegschaider in den Bundesländern Informationsveranstaltungen für Bonusfleischer.



Die Treffen gestalten sich interessant und aufschlussreich und zeigen, dass diese Art von regionalen Sitzungen zu einem sehr intensiven Erfahrungsaustausch führen. Ein wichtiger Punkt ist die Vorstellung der Filialleiter-Schulung. In diesem Zusammenhang werden grundlegende Themen bezüglich der Funktion einer Filialleitung ausführlich besprochen, um dadurch die Sichtweise der Chefleute schon im Vorfeld klar abzugrenzen. Zwischen Firmenchef und Filialleitung muss ein permanent guter Austausch stattfinden, sodass die Einflussnahme von Seiten der Firmenleitung gewährleistet ist.

Die persönlichen Kompetenzen der Filialleitung beziehen sich einerseits auf die fachlichen und andererseits auf die sozialen

Bereiche des Aufgabengebietes. Auf fachlicher Seite ist wohl eine gute Grundausbildung im Fleischerberuf in Verbindung mit Verkaufserfahrung notwendig. Natürlich kann aber beispielsweise auch eine Person mit guten Kochkenntnissen und entsprechendem Interesse für das Fach Fleischverkauf die Voraussetzungen für die Leitung einer Filiale mitbringen. Eine gute Mitarbeiterführung ist unabdingbare Voraussetzung für ein gutes Teamwork und sollte nach folgenden Regeln erfolgen: Arbeitsbereiche festlegen und erklären, Arbeitsziele setzen und diese auch kontrollieren, wenn erforderlich korrigierend eingreifen und bei guten Leistungen Lob aussprechen. Zu guter Letzt geht es um Themen, die für das Arbeitsverhältnis des Filialleiters/der Filialleiterin von größerer Wichtigkeit sind: Umfang des Arbeitseinsatzes – dieser richtet sich nach den Anforderungen an die Aufgabe und ist zwischen Firmenchef und Filialleitung detailliert festzulegen. Dem sollte ein faires Einkommen bezüglich Arbeitsleistung und Entlohnung zugrunde liegen.

Ein weiteres Thema lautet – Der Mitarbeiter als Kompagnon . Hier geht es im Grunde um einen Gedankenanstoß, sofern eine der drei nachfolgenden Fragen im Raum steht. Wenn diese positiv beantwortet werden können, dann macht es Sinn, sich mit dieser Thematik ernsthaft auseinanderzusetzen: Kann dadurch die Nachfolgefrage gelöst werden? Inwieweit trägt solch ein Modell zu mehr Engagement der Mitarbeiter bei? Kann dadurch das Ergebnis zB. einer Filiale positiv beeinflusst werden? Im Zuge der Wortmeldungen wurde sehr schnell klar, dass dies ein sehr heikles Thema ist, das wohl überlegt und mit Fachleuten wie Steuerberater, usw. abgesprochen werden muss.

Einmal mehr geht es auch um das Thema – Was macht uns stark als Bonusfleischer? Bei der Bearbeitung dieser Frage muss von vorneherein gesagt werden, dass die Stärke einer Gruppe von ihrer Größe einerseits und der Geschlossenheit in ihrem Auftritt andererseits abhängt. Eine der Stärken nach außen ist die gemeinsame Werbung – je mehr Bonus-Flugblätter verteilt werden, desto stärker werden die Bonusfleischer als

Fleischergruppe wahrgenommen, die sich kompromisslos den nachfolgenden Themen stellt: regionale Verbundenheit bezüglich Herkunft, handwerkliche Qualitätsphilosophie und persönliches Service. Unabdinglich ist die Geschäftskennzeichnung für den Wiedererkennungswert – jeder Bonusfleischer sollte die Mitgliedschaft in dieser Gruppe nach außen hin kennzeichnen. Und einen echten Mehrwert schafft die Bonus-Kundenkarte – sie trägt nachweislich zur Kundenbindung bei. Gebrandetes Verpackungsmaterial und Tragtaschen mit Bezug auf Bonusfleischer sind zusätzliche Maßnahmen hinsichtlich einheitlicher Werbelinie.

Die Stärken nach innen betreffen den intensiven Erfahrungsaustausch – auch durch die derzeitigen Regionaltreffen; gemeinsame Schulungen ermöglichen eine sinnvolle Planung. Schließlich geht es auch um bessere Einkaufskonditionen: je stärker sich die ganze Gruppe auf die Partnerlieferanten konzentriert, desto besser werden die zusätzlichen Konditionen. Dazu sei angeführt, dass allein im Jahr 2016 von den Partnerlieferanten insgesamt 290.000 Euro als Jahresboni an die Bonusfleischer rückverrechnet wurden.

Besuchen Sie uns auf: fleischundco.at