

Junioren besuchen die Tischlerei Heß in Erkrath

NACHWUCHS: Werkstattgespräch in lockerer Atmosphäre



Foto: © Norbert Opfermann

Die Stippvisite in einem anderen Handwerksbetrieb kommt bei den Junioren immer gut an

Sebastian Heß (35) hat sich 2004 selbstständig gemacht. Zwei Jahre später hat er am Steinhof 55 in Erkrath ein Grundstück gekauft und eine Halle sowie ein Verwaltungsgebäude errichtet. Zur Ausstattung gehören eine CNC-Maschine, eine Furnierpresse, ein Lackraum und ein kleiner Showroom. Zurzeit beschäftigt er zwei Mitarbeiter und hat zwei Auszubildende. Zu seinen Kunden gehören nicht nur Privatleute, sondern auch Objektgeschäfte wie die Einrichtung von Tee- und Kantinenküchen. Heß kann Holz in jeder Farbe und mit verschiedenen Furnieren liefern. Neben einer Vielzahl an Holz- und Lackoberflächen stellt er im Showroom eine repräsentative Auswahl an Tür- und Möbelgriffen aus.

Nach dem Rundgang präsentierte Cemile Bühlbäcker, beim Tischler-Fachverband im Rahmen des Projektes „Innovationscluster Handwerk NRW“ für Gesundheitsförderung zuständig, Ratschläge für Mitarbeitergespräche. Schon aus der Diskussion mit den Junioren wurde deutlich, dass dies in den Handwerksbetrieben unterschiedlich gehandhabt wird. Auch sind die Zeitspannen zwischen den Mitarbeitergesprächen unterschiedlich lang: wöchentlich, monatlich oder einmal im Jahr.

Dennoch riet Cemile Bühlbäcker zu einer gewissen Regelmäßigkeit einmal im Monat. Ein offenes Ohr für die Mitarbeiter drücke auch die Wertschätzung für das Team aus. Ein gemeinsames Gespräch könne beispielsweise auch bei einem Frühstück geführt werden. Vorher sollte man eine Tagesordnung, Themen und den Zeitraum festlegen. Für Vier-Augen-Gespräche gelte natürlich absolute Vertraulichkeit. Wenn man Kritik üben müsse, sollte dies stets auf der sachlichen Ebene geschehen. Entscheidend sei, wie man etwas sagt.

Aber auch Körperhaltung und die Gestik können eine Diskussion beeinflussen. Wenn der Chef sich beispielsweise hinter dem Schreibtisch verschanze, wirke dies nicht als offenes Gesprächsangebot. Und mit offenen Fragen fordere man sein Gegenüber heraus mehr als nur mit Ja oder Nein zu antworten. Am Schluss sollten beide Seiten so aus dem Gespräch herausgehen, dass jeder für sich einen kleinen Erfolg verbuchen kann.

Das Get together mit Grillfleisch und Getränken wurde natürlich zum Erfahrungsaustausch sowie zum intensiven Networking genutzt.

hwj-nrw.de