



DURCH SENKUNG DER FLUKTUATION ZU MEHR ERFOLG UND MOTIVATION

Leadershiment 2020?

70 % aller in Deutschland Beschäftigten sind unzufrieden oder haben innerlich schon gekündigt!

Im Jahr 2015 wechselte jeder 7. das Unternehmen wieder in den ersten 5 Jahren.

Die Fluktuationsrate steigt jährlich um 2-3% und liegt derzeit bei 38% (Stand 2015)

Ein Zustand der Unternehmen dazu auffordert, Strukturen der Führung genauso wie seine jeweiligen Produkte oder Dienstleistungen einer Prüfung sowie einem neuen Entwicklungsprozess zu unterziehen.

Mitarbeiterbindung gewinnt in Zeiten des demografischen Wandels und Fachkräftemangels gerade in wirtschaftlichen Aufschwungzeiten an Bedeutung.

Dabei ergibt sich Mitarbeiterbindung im Ergebnis aus der Vermeidung unerwünschter Fluktuation. Dieser Beitrag stellt den Stand der Forschung zu Fluktuationsquote mit einem systematischen Literaturreview dar. Die neuen Erkenntnisse der Fluktuationsquoten wiederum lässt Rückschlüsse auf mögliche Ansatzpunkte für Mitarbeiterbindung zB. durch sog. Teambuildingseminare zu. Die Fluktuationsdeterminanten werden in die beiden Kategorien unternehmensinterne und unternehmensexterne Faktoren eingeordnet.

Zu den wichtigsten Unterkategorien von Determinanten zählen Arbeitszufriedenheit, Betriebsklima und monetäre Aspekte sowie demografische und persönliche Faktoren des Mitarbeiters. Dennoch ist der Erkenntnisbeitrag durch die Fluktuationsdeterminantenforschung für die Mitarbeiterbindung limitiert, da die Fragestellung sich hier auf die Gründe des Ausscheidens und nicht auf die Ursachen des Verbleibs konzentrieren.

Hier setzt das SBM-Programm neu an. Vorerst mit einer Strukturanalyse, dann mit dem zusammentragen der Fluktuationszahlen im Unternehmen und der damit verbundenen Kosten. Umsetzung und Rentabilität wird geprüft. Eine kostenlose Aufstellung der Zahlen gibt Aufschluss über „sog.“ Fixkosten des Personals. Aufgeschlüsselt ist ein SBM- Programm dann notwendig wenn die Zahlen und Kosten dezimiert werden können. Mit gewissen Soft Skills trägt das Programm außerdem zu mehr Zufriedenheit, besserem Betriebsklima und mehr Loyalität bei. Durch sichtliche Umsatzsteigerung und Kosteneinsparung amortisiert sich das Programm bereits nach ca. 4 Monaten.

BE WILD AND SUCCESSFUL