

## A-TEAM, der Weg zu Ihrer Traummannschaft

### **Zusammen arbeiten ist nicht gleich Zusammenarbeit.**

Gutes Teambuilding ist für ein erfolgreiches Unternehmen unerlässlich. Was kann der Gastronom tun, um sein Dreamteam zu finden – und an sich zu binden?

Ein Unternehmen funktioniert ähnlich wie eine Fußballmannschaft. Die besten und kompetentesten Leute bringen nichts, wenn der Zusammenhalt innerhalb der Mannschaft nicht gegeben ist. Als Unternehmensführer ist es deshalb wichtig, viele verschiedene Charaktere in seinem Team zu vereinen. Durch die Förderung der Stärken des Einzelnen kann so eine harmonische Zusammenarbeit ermöglicht werden. Grundsätzlich gilt: Die Leistung eines Teams ist immer besser als die vieler Einzelner.

Zunächst sollten Sie sich über die folgenden Fragen im Klaren sein:

#### **Was genau ist meine „Marke“?**

Das heißt: Wofür steht der Betrieb, wie präsentiert er sich nach außen, was ist die Philosophie, die hinter dem Unternehmen steht?

#### **Wen will ich?**

Schon bei der Bewerbung sollte ganz klar definiert sein, welche Person Sie in Ihrem Team haben wollen. Machen Sie klar, was Sie von den Mitarbeitern erwarten. Je genauer Sie in der Anzeige sind, desto passender sind die Bewerber, die zum Vorstellungsgespräch erscheinen. Wichtig hierbei ist es, dass die Mitarbeiter auch menschlich ins Unternehmen passen. „Viele Unternehmer achten allein auf die fachliche Kompetenz der Bewerber“ berichtet die Unternehmensberaterin Cornelia Lohninger. „Oft wird dabei vergessen, dass fachliches Know-how erlernt werden kann, innere Einstellungen hingegen lassen sich nur schwer verändern.“

#### **Wo will ich hin?**

Klare Ziele sollten von Anfang an geklärt werden. Hier sind sowohl die Ziele des Bewerbers als auch die eigenen Ziele gemeint. Nur wenn ein Unternehmer genau weiß, was er auf dem Markt erreichen will, kann er auch definieren, was ein Mitarbeiter mitbringen sollte. Wesentlich ist absolute Ehrlichkeit sich selbst und dem potenziellen Arbeitnehmer gegenüber. Es bringt nichts, Entwicklungschancen zu versprechen, die später nicht gewährleistet werden können.

Bei all diesen Fragen gilt: Schriftliches Fixieren ist unerlässlich. Nur so kann der Istzustand immer wieder mit dem Sollzustand angeglichen und Ziele können eventuell modifiziert werden.

---

#### **Tourismusmanagement Group**

Akd. geprüf. Tourismusmanagement  
Zertifiziertes Projektmanagement (PMF)  
Industriezone 1/5  
I-39011 Lana  
Tel. +39 0473 550738 / Fax +39 0473 559287  
[www.tourismusmanagement.it](http://www.tourismusmanagement.it)  
[info@tourismusmanagement.it](mailto:info@tourismusmanagement.it)

H. Reg.-Nr., MwSt. Nr.- und Steuernummer: 02564500219  
REA BZ – 188002  
Gesellschaftskapital: € 10.000,00.-

### Bewerbungsgespräche führen:

**Die richtige Fragetechnik** ist der Schlüssel zu einem erfolgreichen Bewerbungsgespräch. Diese Methoden helfen, den Bewerber besser einzuschätzen.

**STAR-Fragen:** Diese Fragetechnik dient dazu, einen Einblick in die Denk- und Handlungsweise des Bewerbers zu erlangen. Dieser soll eine konkrete Problemsituation und seinen Umgang damit beschreiben. STAR steht dabei für Situation, Tätigkeit, Aktion und Resultat.

**Eigeninitiative:** Erfragen Sie Erfolge und Leistungen, auf die der Bewerber in letzter Zeit besonders stolz war. Wie und wo zeigt er Engagement? Wie reagiert er auf Widerstand? Die Selbstmotivation des potenziellen Mitarbeiters kann so besser eingeschätzt werden.

**Lernbereitschaft:** Eruiieren Sie die Bereitschaft des Bewerbers, neue Fertigkeiten zu erlernen und sich zu verbessern. Sie bekommen so ein Bild seines Entwicklungspotenzials und können von Anfang an die jeweiligen Erwartungen und Möglichkeiten abgleichen.

**Konstruktives Streiten:** Wie verhält sich der Bewerber bei einem Meinungsunterschied. Ist er kritikfähig und in der Lage, das Unternehmen durch seine Verbesserungsvorschläge voranzubringen?

(Quelle: Rolling Pin)

---

#### **Tourismusmanagement Group**

Akd. geprüf. Tourismusmanagement  
Zertifiziertes Projektmanagement (PMF)

Industriezone 1/5

I-39011 Lana

Tel. +39 0473 550738 / Fax +39 0473 559287

[www.tourismusmanagement.it](http://www.tourismusmanagement.it)

[info@tourismusmanagement.it](mailto:info@tourismusmanagement.it)

H. Reg.-Nr., MwSt. Nr.- und Steuernummer: 02564500219

REA BZ – 188002

Gesellschaftskapital: € 10.000,00.-