

Wie man den Chef für neue HR-Strategien begeistert

Impulsvortrag von Michael Hampel am 2. Februar 2023 im Arvena Kongress Hotel in Bayreuth

Kein Zweifel: HR muss sich verändern, um die Herausforderungen von heute und morgen zu meistern. Wie das gelingt, das ist Thema der Veranstaltung „Meet the Boss: den Chef für neue HR-Strategien begeistern“ des HR-Netzwerks PERSONET. Sie findet am 2. Februar 2023 im Arvena Kongress Hotel statt. Interessierte können sich ab sofort unter info@personet.de anmelden (Einzelticket 59 Euro, zwei Tickets 84 Euro).



Michael Hampel spricht am 2. Februar über neue Strategien im Personalmanagement.

Foto: privat

Den Impulsvortrag hält Michael Hampel, Speaker, Coach und Berater aus Bayreuth. Er ist Experte für Führung, Vertrieb und dauerhafte Veränderung und weiß, wie man Chefs von neuen Ideen überzeugt. Direkt nach dem Vortrag folgen ein intensiver Austausch in Kleingruppen und im Anschluss eine Podiumsdiskussion mit Geschäftsführern und HR'ern.

Wir befinden uns längst in einem Arbeitnehmermarkt. Unternehmer müssen in vielen Branchen die aktuellen und potenziellen Mitarbeiter umwerben, nicht umgekehrt. Fachkräfte zu halten und neue zu gewinnen, sei daher eine Kern-Aufgabe nicht nur der HR, sondern vor allem auch der

Geschäftsführung, sagt Michael Hampel. „Nur wenn dabei alle an einem Strang ziehen, sind Betriebe zukunftsfähig.“ Zwar seien Menschen immer schon das wichtigste Kapital gewesen, „doch mittlerweile hat sich der Wettbewerb um die besten Köpfe rasant verschärft“.

Kreativität im HR

In dieser Situation sei Kreativität gefragt, betont Hampel, der über mehr als 35 Jahre Vertriebs- und Führungserfahrung verfügt sowie mehr als 300 Unternehmen und rund 2.000 Führungskräfte bei intensiven Veränderungsprozessen rund um Führung, Mitarbeitergewinnung und -bindung begleitet hat. Seine Erkenntnis: Während früher „business as

usual“ ausgereicht hat, braucht es heute die Bereitschaft zur Veränderung, die alle von den Mitarbeitern fordern, auch bei den Chefs und den Personalern.

Eine moderne HR-Abteilung hat für Hampel einen 360°-Blick in jeden Bereich des Unternehmens. Das geht mittlerweile weit über klassische Personalarbeit hinaus. Dazu gehören kreative Lösungen, um als attraktiver Arbeitgeber auf allen relevanten Informationskanälen nach innen und außen wahrgenommen zu werden. Professionelle HR entwickelt solche neuen Ideen und setzt diese vor allem auch zügig sowie konsequent um – und das immer im engen Zusammenspiel mit der Geschäftsleitung und den Füh-

rungskräften. „So sollte es zumindest laufen“, meint Hampel.

Aufgabe für alle

Die HR als Vordenker und leidenschaftlicher Mitgestalter, das ist Hampels Vision. Sie muss für ihn Antreiber einer Unternehmenskultur sein, die Mitarbeiter begeistert. Natürlich funktioniere das nicht ohne die Spitze des Unternehmens, die als Allererstes überzeugt werden müsse. Und von der Überzeugung bis zur eigentlichen Umsetzung ist es dann oft noch ein langer Weg, bei dem alle Beteiligten aktiv dabei sein müssen.

Hampel: „Meet the Boss‘ ist deshalb genau das, worum es jetzt geht.“ Häufig sei HR zwar schon

sehr weit in Sachen innovativer Strategien. Ob sie damit bei der Geschäftsleitung und den Führungskräften auf Zustimmung oder gar Enthusiasmus stoße, stehe jedoch auf einem völlig anderen Blatt. „Deshalb wäre es das Allerbeste, wenn HR‘ler und Geschäftsführung gemeinsam unser Event besuchen.“

Das sieht Manuel Wolz, Geschäftsführer von PERSONET, genauso. Dem Netzwerk gehören rund 60 namhafte Unternehmen an, die alle der Personalarbeit einen hohen Stellenwert geben.

So werden Kompetenzen und Know-how im Personalbereich gebündelt und ein branchenübergreifender, vertrauensvoller Austausch ermöglicht. „Unser Ziel ist es, innovative Lösungsansätze zu entwickeln und gewinnbringende Kooperationen als Basis und Umsetzung einer strategischen Personalarbeit zu initiieren“, sagt Wolz. Michael Hampel sei mit seiner vertrieblischen Expertise und langjährigen Erfahrung in der Überzeugung von Chefs dafür der perfekte Partner. „Unser Motto ist gegenseitiges Lernen: HR von der Unternehmensleitung und vice versa, Netzwerk PERSONET von Michael Hampel und vice versa.“ Teilnehmer der anschließenden Podiumsdiskussion sind mehre-

re Geschäftsführer und HR‘ler namhafter Unternehmen unserer Region, unter anderem Michael Krasser, Geschäftsleitung der Motor-Nützel Vertriebs-GmbH aus Bayreuth. Nach dem spannenden Impulsvortrag von Michael Hampel können sich die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in vier Kleingruppen über die sie besonders interessierenden Themen austauschen, Lösungsansätze diskutieren und Fragen erarbeiten. Diese werden in die abschließende interaktive Podiumsdiskussion integriert.

Info

Die Veranstaltung „Meet the Boss: den Chef für neue HR-Strategien begeistern“ am 2. Februar 2023 findet im Arvena Kongress Hotel statt und beginnt um 17 Uhr.

Anmeldung unter info@personet.de (Einzelticket 59 Euro, zwei Tickets 84 Euro). Die Zahl der Teilnehmerinnen und Teilnehmer ist auf 50 begrenzt. Deshalb schnell anmelden, denn es stehen nur noch wenige Plätze zur Verfügung.

Mehr Informationen zu Michael Hampel finden Sie im Internet unter www.michael-hampel.com.

Digitaler Support für emotionalere Vertriebsstrategien

Das Bayreuther Start-up ASKMI im Porträt

Die digitale Vertriebs- und Marketingbranche aufzumischen, hat sich das junge Bayreuther Start-up ASKMI zum Ziel gemacht. Gründerin Meltem Alca hat ein innovatives digitales Vertriebstool in Form einer Cloud-basierenden SaaS-Anwendung entwickelt, die Vertriebs- und Marketingexperten die Möglichkeit bietet, eine individuelle und kundenorientierte Plattform für ihre Produkte zu schaffen. In anderen Worten: Eine Kommunikations-Software, die Unternehmen dabei unterstützt, ihre komplexen Botschaften und Verkaufsinhalte emotionalisiert und smart zu präsentieren, zu teilen und zu verfolgen.

„Persönlichkeit ist noch immer das größte Vertrauens-Element im Verkauf, deshalb war die Zeit

für den digital-emotionalen Markenbotschafter ASKMI am Markt noch nie so passend wie heute“, erklärt Meltem Alca. Die agile Software wurde zudem so entwickelt, dass wiederkehrende Vertriebsprozesse mit ein paar Klicks selbst für digitale Neandertaler jetzt in einem System einfach zu bedienen sind und gleichzeitig unkompliziert im Unternehmen eingebunden werden können. So werden Kundenprobleme unmittelbar gelöst und nicht erst wenn es zu spät ist. „Unser großes Alleinstellungsmerkmal ist die emotionale, persönliche Komponente in der Software, die eine große Rolle bei ASKMI spielt und zukünftig spielen wird.“

Neue Wege geht das Bayreuther Start-up indes auch selbst als Unternehmen. „Unsere Unternehmenskultur basiert auf neuen Standards. Wir arbeiten viel Re-



Foto: privat

Meltem Alca ist Gründerin in Bayreuth und sieht in der Stadt den idealen Standort für ihr Unternehmen.

mote und damit verbunden mit großem Vertrauen und neuen flexiblen, agilen Methoden. Auch daraus resultiert unser Verständnis für hybride Lösungsansätze. Wir passen uns flexibel an den Markt und Kundenbedürfnisse

an und nicht umgekehrt“, so Meltem Alca. Großen Stellenwert hat bei ASKMI zudem größtmögliche Nachhaltigkeit, indem beispielsweise lokale Anbieter und Dienste favorisiert werden. Dank unterschiedlichster Kulturen und Businesshintergründe liegt die Stärke des ASKMI-Teams auch darin, sehr disruptive, kreative Lösungsansätze zu finden und diese umzusetzen. „Jeder macht das, was er am besten kann – das ist die ASKMI Philosophie.“

Bayreuth: Ein idealer Standort, um zu wachsen

Mit diesem Erfolgsrezept und einem neuen Investor, die PUSH IT GmbH aus dem Allgäu, will das Start-up die Betaversion seiner Software loungen und vor allem mit regionalen Unternehmen den Erfolg von ASKMI noch weiter steigern – und das definitiv am

Standort Bayreuth. „Bayreuth ist für mich nicht nur der Ort, an dem meine Familie und Freunde sind, es ist auch der perfekte Ort für mein Business“, betont Meltem Alca. „Hier sind Hidden Champions und starke mittelständische Unternehmen zuhause. Und als demographisch jüngste Stadt in Bayern finden sich hier nicht nur jede Menge internationale junge Studenten, sondern auch tolle Innovationen, die hier entstehen.“

Um sich hier vor Ort noch intensiver zu vernetzen, ist ASKMI seit Oktober 2022 auch Teil des Bayreuther StartUp Points und möchte vor allem vom offenen Wissenstransfer profitieren. Gleichzeitig schätzt Gründerin Meltem Alca die Starthilfe in Form kostengünstiger Büroräume und vielfältiger Unterstützungsangebote. „Es sollte noch weitere Angebote wie den StartUp Point

und auch mehr Veranstaltungen geben, bei denen man sich regional vernetzen kann. Ich wünsche mir eine gut vernetzte, inspirierende, diverse Start-up-Szene in Bayreuth, die auch individuell auf den Bedürfnissen der Gründer eingehen kann. Ganz besonders wünsche ich mir mehr Frauen, die gründen, speziell im Tech-Bereich. Nur so verlieren wir Talente nicht an andere Regionen, sondern stärken unseren eigenen Standort und schaffen es, wettbewerbsfähig zu bleiben.“

Expertenkontakt

ASKMI

ASKMI GmbH
Leuschnerstr. 20 A
95447 Bayreuth
Tel.: 0172 241 179 11
www.askmi.de