

Ausstieg aus dem Personalkarussell

Markus Amon MRICS, IREBS Immobilienakademie GmbH

Unternehmen haben zwei gute Gründe, Mitarbeiter eng an das Unternehmen zu binden: Zum einen herrscht auch und gerade in der Immobilienbranche nach wie vor Fachkräftemangel: High Potentials mit Markterfahrung und gutem Netzwerk sind stark gefragt. Zum anderen geht mit der Abwanderung eines jeden Mitarbeiters wertvolle Zeit verloren. Zeit, die investiert werden muss, die „Neuen“ mit der Unternehmenskultur und den Prozessen vertraut zu machen. Gute Netzwerker transferieren zudem nicht nur Know-how: In einigen Fällen wechseln mit erfolgreichen Mitarbeitern auch Kunden zum neuen Auftraggeber. Weiterbildungsangebote an Mitarbeiter können den Ausstieg aus dem Personalkarussell unterstützen.

Mitarbeiter binden heißt, attraktiver zu sein als der Unternehmenswechsel

Um für hochqualifizierte Mitarbeiter lohnend zu bleiben, haben Unternehmen unterschiedliche Möglichkeiten. Ein relevantes Instrument zur Mitarbeiterbindung und -gewinnung ist Weiterbildung. Unternehmen, die ihre Mitarbeiter kontinuierlich qualifizieren, erhöhen nicht nur die interne Fachkompetenz. Vielmehr zeigen Firmen, dass sie die Leistung des Mitarbeiters würdigen und mit Angeboten zur Weiterbildung eine Voraussetzung für den nächsten Karriereschritt schaffen. Die Reputation eines Unternehmens – gegenüber potenziellen Bewerbern und in der Branche – verbessert sich nachweislich, wenn entsprechende Weiterbildungsmaßnahmen angeboten werden. Das zeigte wiederholt die TNS Infratest-Studie „Weiterbildungstrends“, zuletzt in der Ausgabe aus dem Jahr 2013. Besonders attraktive Arbeitgeber haben die besten Chancen, die jeweiligen Jahrgangsbesten der nachrückenden Young-Professionals erfolgreich anzusprechen.

Es ist bei allen entstehenden Vorteilen aber anspruchsvoll, Weiterbildungsprozesse in Unternehmen langfristig zu etablieren. Wird die Initiative den Mitarbeitern überlassen, nutzen nur wenige die Chance – weil sie ihre Möglichkeiten nicht kennen, sich eine berufsbegleitende Fortbildung nicht zutrauen oder das persönliche Verhältnis zum Entscheidungsbefugten einem Antrag auf Weiterbildung keine Erfolgchancen bietet. Die Folge: Einige grundsätzlich geeignete Mitarbeiter fallen durch das Raster. Werden Weiterbildungsangebote hingegen in die Unternehmenskultur integriert und kontinuierlich kommuniziert beziehungsweise gefördert, verändert sich die Ausgangslage für interessierte Mitarbeiter zum Positiven. Vielfach fällt eine absolvierte Weiterbildung zudem auch gegenüber Kunden positiv auf die Unternehmen zurück: In der Regel kommunizieren Mitarbeiter die erworbenen Kenntnisse gegenüber den externen Auftraggebern und stärken so zusätzlich das Image ihres Arbeitgebers.

Damit sich der Aufwand lohnt

Bei der Auswahl eines geeigneten Weiterbildungspartners gilt es in der Immobilienbranche, drei Faktoren zu beachten: Erstens muss das Weiterbildungsinstitut Fachkompetenz für Immobilienthemen nachweisen können. Ein Beispiel kann die RICS-Zertifizierung sein, denn

die Immobilienbranche tickt zunehmend angelsächsisch. Studiengänge, die von der Vereinigung Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) akkreditiert wurden, garantieren die Einhaltung relevanter Branchenstandards.

Zweitens ist das Renommee der erworbenen **Abschlüsse** für die zu qualifizierenden Mitarbeiter wichtig. Insbesondere berufsbegleitende Weiterbildungen werden in der Regel von Unternehmen oder von den Teilnehmern selbst finanziert. Weiterbildungsinstitute sind deshalb schnell dem Vorwurf ausgesetzt, Prüfungen zu wenig anspruchsvoll zu gestalten, um die eigenen Kunden nicht zu verärgern. Hinweise auf valide und anerkannte Abschlüsse geben unter anderem Zertifizierungen. Beispielsweise wurde die Norm ISO 29990 speziell für das Qualitätsmanagement von Aus- und Weiterbildungsanbietern entwickelt. Der Standard garantiert, dass die angebotenen Programme anhand von Arbeitsmarkterfordernissen konzipiert sind und ständig weiterentwickelt werden.

Relevanter Qualitätsfaktor ist auch die Belastbarkeit des **Netzwerks**, zu dem die Teilnehmer eines Studiengangs Zugang erhalten. Erfolg in der Immobilienbranche hängt noch stärker als in anderen Branchen davon ab, die richtigen Multiplikatoren zu kennen. Teilnehmer eines immobilienwirtschaftlichen Studiengangs profitieren beispielsweise in etwa zu gleichen Teilen von den vermittelten Studieninhalten und von den Kontakten, die ihr Netzwerk nach der Weiterbildung erweitern.

High Potentials – binden statt finden

Unternehmen befinden sich mitten im Wettbewerb um High Potentials: Die Aus-, Fort- und Weiterbildungsstudie 2013 der IREBS Immobilienakademie und des EBZ Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft zeigte, dass die Teilnehmer den Fachkräftemangel spüren. Während 2005 erst 33 Prozent einen Trend hin zur erschwerten Personalrekrutierung erkannten, waren es 2013 bereits 59 Prozent. Unternehmen, die Weiterbildungen anbieten, erhöhen ihre Attraktivität für Mitarbeiter und Bewerber gegenüber den Wettbewerbern. Sie optimieren ihre Rekrutierungskosten, indem sie ihren Ruf für Bewerber lohnend gestalten und die Bindung ihrer Mitarbeiter an das Unternehmen erhöhen. Gleichzeitig befreien sie ihre Mitarbeiter von dem Zwang, ihr Netzwerk durch Unternehmenswechsel zu vergrößern: Die berufsbegleitende Weiterbildung schafft in der Regel Zugang zu etablierten Alumni-Kreisen, die die Anforderungen an ein belastbares Netzwerk erfüllen.

Mitarbeiterqualifikation rechnet sich am Ende

Der Grund für den Erfolg von Weiterbildungen lässt sich auf eine einfache Formel bringen: Die Immobilienbranche stellt eine klassische Dienstleistungsbranche dar – entsprechend lohnend ist eine passgenaue Investition in das eigene Personal. Das Unternehmensergebnis hängt nicht nur, aber maßgeblich von der Qualität der erbrachten Leistungen und damit von der Qualifikation der Mitarbeiter ab. Zugegebenermaßen ist es schwierig, den Erfolg einer jeden einzelnen Personalinvestition in Heller und Pfening zu belegen. Jedoch ist der kausale Zusammenhang nicht von der Hand zu weisen.

25.11.2013

Markus Amon MRICS

IREBS Immobilienakademie GmbH
Kloster Eberbach
65346 Eltville
Telefon: 06723 9950-30
E-Mail: markus.amon@irebs.de
www.irebs-immobilienakademie.de



Markus Amon ist Studienleiter und Geschäftsführer der **IREBS Immobilienakademie**.