

Seminar zur Mitarbeitergewinnung: BIKE&CO macht Händler gegen Fachkräftemangel stark

Eine der aktuell großen Herausforderungen für den Einzelhandel ist Mitarbeiter zu finden. Der Verband BICO unterstützt seine Mitglieder hier aktiv: Am 5. November fand in Verl das neue Seminar „Mitarbeitergewinnung im Fahrrad-Einzelhandel“ statt – unter Leitung eines bekannten Experten für Personalmarketing und mit entsprechend positivem Echo aller Beteiligten. Weitere Termine stehen schon fest.

Für manchen Fahrradfachhändler wird es eng, wenn ein Mitarbeiter geht oder das Geschäft schneller als geplant expandiert. Fahrrad- und E-Bike-Sektor boomen, entsprechend schwer ist es, kompetentes Fachpersonal zu finden. Auch, weil der digitale Wandel im Recruiting viele Geschäftsführer und Personalverantwortlichen im Ernstfall vor ungeahnte neue Aufgaben stellt. Wie man trotzdem zum Wunschkandidaten kommt, konnte der namhafte Personalmarketing-Coach Henner Knabenreich teilnehmenden BIKE&CO-Mitgliedern in seinem Seminar „Mitarbeitergewinnung im Fahrrad-Einzelhandel“ detailliert nahebringen.

„Freundliche, konstruktive Atmosphäre“ beim BIKE&CO-Seminar

„Im Durchschnitt dauert es 130 Tage, bis eine Stelle neu besetzt wird“, weiß Henner Knabenreich. Das ist natürlich viel zu lang für kleine bis mittelständische Betriebe. Aber Knabenreich weiß auch, wie man diesen Wert deutlich dezimiert und das eigene Jobangebot attraktiv macht: „Die Merkmale der Arbeitgeberattraktivität schärfen und nach außen kommunizieren, die Webseite überarbeiten, Inhalte besser auffindbar machen, die Stellenanzeige auf die Zielgruppe zuschneiden und den Point of Sale als Haupt-Akquisepotenzial für neue Mitarbeiter nutzen. Keine andere Branche bietet so viele direkte Kontaktmöglichkeiten zum potenziellen Bewerber, wie der Handel. Diese sollten genutzt werden!“. Die Seminarteilnehmer jedenfalls schätzten seine Expertise in diesen Bereichen sehr. „Alle waren grundsätzlich aufgeschlossen und das Bewusstsein, sofort etwas unternehmen zu müssen, war vorhanden“, erklärte der Key Speaker später. Er lobte darüber hinaus die Zusammenarbeit mit der BICO-Zentrale als „sehr angenehm“. Am Ende des Seminars verfügte jeder Händler über eine gemeinsam erarbeitete Toolbox, die hilft, geeignete Maßnahmen im Geschäftsalltag mit geringem Aufwand umzusetzen. Genau das braucht der Händler bei den heutigen Herausforderungen: praktische Anwendbarkeit – und den Willen zur Umsetzung!

Die BICO bestätigt zwei weitere Termine für das Mitarbeitergewinnungs-Seminar:

- 3. Dezember 2019 in Horgau
- 11. Februar 2020 in Mainhausen.

Für beide Termine gibt es aktuell noch Restplätze. Anmeldungen werden über training@bikeundco.de entgegen genommen. Bei Fragen können Sie sich gerne an Katrin Flöttmann 05246/9201-558 wenden.

Über die BICO Zweirad Marketing GmbH: Der 1992 gegründete Verband mit Sitz im westfälischen Verl ist mit über 740 Fachhandelsmitgliedern eine der größten Handelskooperationen in der Fahrradbranche. Händlernetzwerke unter dem Logo

PRESSEMITTEILUNG

Nr. 06/2019 – Verl, Donnerstag, 14. November 2019



„BIKE&CO“ gibt es auch in der Schweiz und Dänemark mit weiteren 120 angeschlossenen Fachhandelsmitgliedern.

Neben einem dichten Netz an Streckenlieferanten im Rad- und Zubehör-Bereich bietet das Unternehmen mit den Exklusivmarken Falter und Morrison auch eigene Räder, ein wertvolles Teile- und Zubehörsortiment sowie ein breites Dienstleistungsportfolio an. Das hochmoderne 13.000 qm große Logistikzentrum fasst über 7.500 Artikel im Fahrrad-, Teile- und Zubehörsortiment und ermöglicht einen Lieferservice binnen 24 Stunden.

(351 Wörter, 2.769 Zeichen inkl. Leerzeichen)

Medienkontakt:

Vanessa Traphöner

Telefon: +49(0)5246/9201 – 562

E-Mail: v.traphoener@bikeundco.de