

## Die neue Verkaufsfläche – Brauchen wir wirklich neue Mitarbeiter?

„Ich freue mich, dass es gelungen ist, die neue Fläche anzumieten! Sie alle wissen ja, dass ich schon länger darauf gehofft habe. Mit der Vergrößerung können wir dann auch den Outdoor-Bereich sowie die Saisonfläche vergrößern.“ Alle Mitarbeiter klatschten, als Stefanie Rohrbach die Neuigkeit bei der monatlichen Teambesprechung verkündete und prosteten ihr zu. Im Anschluss an die abendliche Besprechung nach Ladenschluss kam Frau Kelk auf ihre Chefin zu. „Sagen Sie, wäre es möglich, dass ich dann meine Arbeitszeit auf 100 Prozent aufstocken kann, Frau Rohrbach? Ich könnte das Geld dringend brauchen“, meinte sie. Stefanie überlegte und antwortete: „Ich muss erst einmal durchrechnen, was die Vergrößerung für die Personalplanung bedeutet – die Entscheidung ist ja gerade erst gefallen. Aber vielen Dank für den Hinweis, dass Sie gerne mehr arbeiten würden. Ich schaue mir das an und dann komme ich auf Sie zu.“

Später im Büro nahm Stefanie die Zahlen zur Hand. Als Inhaberin eines erfolgreichen Sportgeschäfts in Marktfeld plante sie schon seit zwei Jahren eine Vergrößerung. Nun war es gelungen, in den nächsten drei Monaten mit einem geringfügigen Umbau die bisherigen 900 qm Verkaufsfläche auf insgesamt 1.400 qm durch die Übernahme des 1. Obergeschosses zu vergrößern.

Im letzten Jahr erwirtschaftete das Sportgeschäft 1,71 Mio. Euro Umsatz brutto mit 12 Mitarbeitern (inklusive Stefanie selbst). Von den Mitarbeitern arbeiten fünf mit je 40 Stunden pro Woche als Vollzeitkräfte. Dann gab es noch Frau Saul, die seit zwei Jahren aufgrund ihrer pflegebedürftigen Mutter mit 70 Prozent einer Vollzeitkraft arbeitete sowie vier sehr flexible Verkaufsberaterinnen mit je 50 Prozent – Frau Kelk war eine davon. Die studentische Aushilfe Eva (30 %) verstärkte das Team in den Arbeitsspitzen. Durch diese Mischung war gewährleistet, dass die Öffnungszeiten von 10 – 20 Uhr abgedeckt und zudem in den frequenzstarken Zeiten die meisten Berater im Geschäft waren.

Stefanie überlegte. Nun stellte sich die Frage, wie viele Mitarbeiter künftig benötigt wurden. Außerdem war zu berücksichtigen, dass angesichts der verkaufsstarken Zeiten (nachmittags und vor allem samstags) die Flexibilität auf keinen Fall eingeschränkt werden durfte. Das Telefon klingelte und Stefanie nahm ab. Herbert Sonneberg, der örtliche Sparkassenleiter, kam sofort auf den Punkt: „Frau Rohrbach, wie schön, dass ich Sie erreiche. Wir hatten doch vor zwei Wochen über die Erweiterung der Geschäftsräume gesprochen. Also der Kredit ist kein Problem, das machen wir alles wie besprochen. Da wäre noch etwas. Meine Tochter ist ja im Sommer mit der Schule fertig und würde wahnsinnig gerne bei Ihnen lernen. Was halten Sie denn davon?“ Stefanie bedankte sich für den Anruf und versprach, über die Möglichkeit, demnächst auszubilden, nachzudenken. Bislang bildete das Sportgeschäft nicht aus, weil es in der Vergangenheit schwierig war, die Übernahmemöglichkeiten abzuschätzen.

### Aufgaben:

1. Versetzen Sie sich in die Lage von Stefanie Rohrbach. Was könnten Sie zur Grundlage nehmen, um den zukünftigen Personalbedarf abzuschätzen oder zu berechnen? Nehmen Sie eine Einschätzung vor.
2. Wie würden Sie die notwendigen zusätzlichen Stunden auf neue und bisherige Mitarbeiter aufteilen? Würden Sie eher verstärkt Methoden der internen oder der externen Personalbeschaffung verwenden oder einen Mix aus beidem? Begründen Sie Ihre Entscheidung!
3. Wie gehen Sie mit der Anfrage des Sparkassenleiters um? Was gibt es Ihres Erachtens zu bedenken?