

**MF Horeca:
uw specialist op het
gebied van horeca
personeel**

column

MF horeca personeelsdiensten
Gedempte Zuiderdiep 17
9711 HA Groningen
T: (050) 3112244
F: (050) 3123725
@: groningen@mfhoreca.nl

Het begeleiden van uw medewerkers

Hebt u dat ook, dat u het steeds lastiger begint te vinden uw veeleisende medewerkers te begeleiden? Dat u niet precies weet hoe u het iemand moet vertellen dat hij of zij niet meteen vanaf de eerste werkdag een topsalaris verdient maar dat diegene eerst moet laten zien welke kwaliteiten hij of zij bezit?

Of hoe u duidelijk moet maken dat je met een 32-urige werkweek geen salaris verdient dat hetzelfde is als bij een werkweek van 36 of 40 uren? Of wanneer uw personeel elke twee weken minimaal een weekend vrij wil hebben? Of wanneer iemand een auto van de zaak wil? Hoe maak je op een logische manier duidelijk wanneer zulke vragen/eisen niet reëel zijn zonder dat het op een conflict uitdraait?

Horecabedrijven schakelen ons in als vraagbaak, waardoor wij meteen via de telefoon het bedrijf kunnen adviseren hoe het beste in dit meestal individuele geval te handelen is. Omdat wij zelf als uitzend- en payroll-organisatie ook horecamedewerkers in dienst hebben, geven wij hen ook informatie over wat ze in de horeca aan arbeidsvoorwaarden kunnen verwachten. Dat zorgt voor een reëel beeld, waarbij de soms overspannen verwachtingen naar waarde worden getemperd. Door ons grote bestand aan uitzendkrachten en de vele contacten in de branche weten we wat een haalbare kaart is.

Want de hoogte van een salaris is afhankelijk van leeftijd, ervaring, de hoogte van de functie en ook is het nog eens afhankelijk van de grootte van het bedrijf. Niemand is meteen aan de top begonnen, dat geldt voor elke branche. Ook de grootverdieners zijn meestal onderaan begonnen. In de horeca kun je een grootverdiener worden, het idee van krantenjongen tot miljonair, van bordenwasser tot horeca-magnaat.

Kansen en mogelijkheden om te groeien zijn er volop in een bruisende branche als de horeca. Die branche moet ook vooral bruisend blijven want dat is een grote charme, een grote aantrekkingskracht, voor velen. In zo'n bruisende branche is het ook handig wanneer bepaalde mensen hun hoofd koel houden en verstandig blijven communiceren en argumenteren. En daar komt een goede training om de hoek kijken. Om de gesprekken – en daarmee uw bedrijf – in goede banen te kunnen leiden. Wij wensen u daar veel plezier en succes mee.

