



Sie wollen Facharbeiter einstellen?

Dann vergessen Sie diese vier Märchen über die Personalbeschaffung

Ja, es wird von Tag zu Tag schwieriger, fähige Facharbeiter auf dem Arbeitsmarkt zu finden. Und ja, es wird auch schwieriger, diese einzustellen. Aber das heißt nicht, dass der Versuch keinen Sinn ergibt. Sie müssen aber bei der Personalbeschaffung umdenken.

Es wirkt fast ein wenig absurd. Obwohl allgemein anerkannt ist, dass sich der Arbeitsmarkt verändert und vor allem, dass es einfach viel weniger junge Facharbeiter gibt, wirkt doch so vieles noch so, als sei alles beim Alten.

Gerade im erfolgreichen Mittelstand sind gute Facharbeiter gefragt. Und gerade die Jüngeren in dieser Gruppe von potentiellen Arbeitnehmern kennen sich in der Welt des Internets aus. Sie liest keine Printprodukte mehr. Trotzdem setzen viele Unternehmer auf altbewährte Strategien, wenn sie diese Gruppe ansprechen und für sich gewinnen wollen.

Das ist Unsinn. Wenn Ihr Unternehmen fähige Facharbeiter braucht, müssen Sie damit anfangen umzudenken. Doch da stellt sich natürlich die Frage, wo Sie beginnen sollten. Werfen Sie zuerst ein paar vermeintliche Wahrheiten über Bord, die am heutigen Arbeitsmarkt keine mehr sind.

Hier sind unsere vier Märchen über die Personalbeschaffung, die Sie so schnell wie möglich hinter sich lassen sollten.

Märchen 1: Es reicht, alle aktuellen Anforderungen abzudecken

Sie meinen, weil in Ihrem Unternehmen gerade alle Stellen besetzt sind und alles reibungslos läuft, brauchen Sie nichts zu tun. Zum einen ist das unwahrscheinlich, weil der Arbeitsmarkt das selten hergibt. Gute Facharbeiter sind einfach zu gefragt.

Zum anderen ist diese Vorstellung gefährlich. Denn nicht nur kann immer mal jemand abspringen. Auch kann jederzeit eine neue Herausforderung aus dem Nichts erwachsen und Sie überrumpeln. Was machen Sie dann? Was sollten Sie stattdessen tun?

Arbeiten Sie an Ihrem Pool potentieller Kandidaten. Ihre „Nachwuchsarbeit“ muss immer mit laufen. Egal, ob Sie derzeit nach Menschen für eine offene Position suchen oder nicht. Bleiben Sie mit den passiven Bewerbern in Kontakt, sorgen Sie dafür, dass sie Ihr Unternehmen nicht vergessen, dass Ihr Ruf bei ihnen sauber bleibt.

So können Sie, wenn es plötzlich doch einmal wieder Bedarf gibt, nicht nur super schnell agieren. Sie werden auch ein höheres Ansehen in der Facharbeiterszene generell haben. Und das ist Gold wert, wenn es darum geht, neue Mitarbeiter zu finden.

Märchen 2: Alle Facharbeiter haben die gleichen Ansprüche und Interessen

Sie suchen einen Facharbeiter zur Herstellung von hochpräzisen Bauteilen und für das Rüsten von Werkzeugmaschinen. Das klingt zuerst einfach: Zwei Facharbeiter eben. Die werden schon ähnliche Vorstellungen von dem haben, was sie bei Ihnen erreichen wollen.

Das ist falsch. Die Facharbeiterwelt ist genauso ausdifferenziert wie jeder andere große Berufszweig. Stattdessen sollten Sie vor Ihren Maßnahmen zur Personalbeschaffung genau überlegen, wer der ideale Mitarbeiter für die konkrete Aufgabe ist. Beschreiben Sie ihn. Der ideale Mitarbeiter ist einer, der sich in Ihrem Unternehmen sehr wohl fühlt und mit dem Sie hochzufrieden sind.

Nur so können Sie sicher sein, die richtigen Kandidaten für eine Stelle zu finden – und diese auch für sich gewinnen.

Märchen 3: Sie müssen Bewerber nicht von Ihrem Unternehmen überzeugen

Ein Vorurteil, das lange herrscht und doch falsch ist. Viele Unternehmer meinen, ihr Unternehmen sei so groß, dass diese Größe allein Grund genug sei, dass Menschen dort arbeiten möchten. Sie meinen, ihr Name alleine reiche, um Facharbeiter zu überzeugen, bei ihnen anzuheuern.

Nein. Gerade gute Facharbeiter suchen nach Jobs in Unternehmen, in denen die Unternehmenskultur stimmt. Es ist sogar der wichtigste Faktor für den Großteil der jungen Fachkräfte.

Wenn Sie also das nächste Mal eine Unternehmenswebsite konzipieren, Infomaterial erstellen oder anderweitig an Ihrer Außenwahrnehmung werkeln: Achten Sie darauf, dass Sie ein Bild transportieren, das Facharbeitern gefallen würde.

Märchen 4: Es reicht, die Stellen in Stellenbörsen zu veröffentlichen

Eine weit verbreitete Vorstellung ist, dass eine Stellenbörse notwendigerweise der Weg zum Erfolg ist. Und tatsächlich: Hier werden Sie sehr wahrscheinlich die meisten Bewerbungen bekommen. Doch die meisten Stellenbörsen sind nicht spezialisiert. Deswegen treiben sich auch so viele Menschen darauf herum.

Viele von ihnen passen aber nicht in Ihrem Unternehmen oder auf die Stelle, die Sie besetzen möchten. Sie werden also geradezu bombardiert mit Bewerbungen, doch die wenigsten davon passen wirklich.

Achten Sie also darauf, dass Ihre Stelle genau dort beworben wird, wo gute Facharbeiter auch wirklich sind. Achten Sie außerdem darauf, dass der Inhalt der Anzeige so zugeschnitten ist, dass sich nur die Leute davon angesprochen fühlen, die Sie haben möchten. Sonst ertrinken Sie am Ende in Bewerbungen, die Sie mühsam alle ablehnen müssen.

Wenn Sie also nach fähigen Facharbeitern suchen und nicht wissen, wo Sie Ihre neue Strategie beginnen möchten, begraben sie die vier Märchen so tief wie möglich. Denken Sie neu und frisch, dann wird auch das frische Personal bald bei Ihnen arbeiten.