



# Recruiting optimieren!



**Corona zum Trotz: Gerade jetzt ist der richtige Zeitpunkt, um geeignetes Personal zu finden. Fünf Fehler, die man beim Recruiting vermeiden sollte.**

Auch wenn die Pandemie für Verwerfungen am Arbeitsmarkt sorgt: Unternehmen müssen sich gut präsentieren, wenn Sie Personal rekrutieren wollen. So haben die 50 größten stationären Einzelhändler Ende April rund 63.000 offene Stellen gemeldet, so das EHI Retail Institute in Köln. Das sind 2.000 mehr also vor der Corona-Krise.

Der Fokus vieler Manager richtet sich, zweifellos zu Recht, auf die Gegenwart und das Überstehen der Krise. Aber, so Gunther Wolf, selbstständiger Management-Berater: „Nach jeder Talfahrt geht es wieder aufwärts“. Wer für die kommende Aufschwungphase besser gerüstet sein will als seine Marktbegleiter, sollte den Blick nun darauf richten, was dann erfolgsentscheidend ist. Und sich gerade jetzt diejenigen Mitarbeitenden und Kompetenzen an Bord holen, die er später für die Aufwärtsfahrt benötigt.

Aber lassen Sie sich beim Recruiting nicht dazu verleiten, einen der typischen Fehler zu begehen, rät Wolf:

### **Fehler 1: Mehr zahlen**

Tun Sie es nicht, selbst wenn Sie es sich im Einzelfall leisten können. Über kurz oder lang werden Sie die Gehälter der bestehenden Belegschaft ebenfalls anheben müssen. Sonst riskieren Sie Frust bei Ihren bewährten Kräften. Übrigens: Wer wegen Geld kommt, geht auch wegen Geld.

### **Fehler 2: Versprechen brechen**

Wer in Stellenanzeigen das Blaue vom Himmel verspricht, erhält mehr Bewerbungen. Aber wenn die neuen Mitarbeiter erkennen, dass das Betriebsklima keineswegs so gut ist wie versprochen, sind sie auch sehr schnell wieder weg.

### **Fehler 3: 08/15**

Könnte Ihre Stellenanzeige auch von einem Ihrer Marktbegleiter stammen? Steht bei denen im Text nahezu das gleiche wie bei Ihnen? Dann zücken Sie den Rotstift. Streichen Sie 08/15-Aussagen. Betonен Sie lieber, was das Arbeiten bei Ihnen von anderen abhebt.

### **Fehler 4: Ganz viele ansprechen**

Sie wollen doch nicht möglichst viele, sondern nur möglichst passende Bewerbungen. Sprechen Sie Kandidaten-Zielgruppen einzeln, genau und wirkungsvoll an.

### **Fehler 5: Keine Strategie**

Verankern Sie sich mit klaren und immer gleichen Botschaften in den Köpfen Ihrer potenziellen Bewerber. Legen Sie fest, welches Image als Arbeitgeber Sie vermitteln wollen.

## **Neue Seminar-Termine**

Das LP-Seminar Personalrecruiting und Personalbindung im LEH bietet effektive Strategien, Inspirationen und Fallbeispiele aus der Praxis.

Referent Gunther Wolf erarbeitet mit den Teilnehmern direkt umsetzbare Ideen für Ihre spezifische Situation. Die neuen Termine: 17. und 18. November 2020, Hotel Bristol in Frankfurt.

Die jeweiligen Tage sind auch einzeln buchbar. Nähere Informationen auf der LP-Homepage.