



KREBS CONSULTING BIETET JOBADVERT 24/7

Effizientes Recruiting Tool für den PVH

Sichtbarkeit ist nicht allein das Stichwort für den Onlineshop und die hauseigene Website. Auch bei der Suche nach neuen Mitarbeitern (m/w/d) ist die Sichtbarkeit der Stellenausschreibung sowie eine starke Arbeitgebermarke unerlässlich. Da helfen die klassischen Kommunikationswege oft nicht sehr weit. Mit JobAdvert 24/7 hat die auf die Werkzeugbranche spezialisierte Krebs Consulting ein Tool entwickelt, das speziell den Produktionsverbindungshandel bei dieser Suche unterstützt.

Dass es einen hohen Bedarf neuer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im PVH gibt, ist keine leere Behauptung eines Beratungsunternehmens, Krebs Consulting kann dies im Faktencheck mit Zahlen belegen. Im Rahmen eines Marktrechercheprojektes wurden die Websites aller Mitglieder der Einkaufsverbände EDE und Nordwest im Hinblick auf die dort aufgelisteten Stellenangebote durchsucht. Herausgekommen ist ein Durchschnitt von sechs bis acht offenen Stellen, die je Website offeriert wurden. Damit lässt sich schnell hochrechnen, dass hier mehrere tausend offenen Stellen zu besetzen sind. Dabei konkurriert der PVH mit vielen anderen Unternehmen, bei denen der Bedarf ebenfalls groß ist und die oft im Hinblick auf die Bezahlung über ein größeres Potenzial verfügen. Deshalb ist ein zielgenaues Recruiting für den Handel immens wichtig.

„Oft werden von den Händlern noch die klassischen Wege bei der Stellenbesetzung beschritten: Die Veröffentlichung auf der eigenen Website, ja sogar die Anzeige in der regionalen Zeitung sind heute noch teil-

weise vorhanden“, berichtet Matthias Krebs, Geschäftsführer von Krebs Consulting. Über diese Wege, da ist er sich sicher, die richtigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu finden, ist ausgesprochen schwierig bis



JobAdvert 24/7 ist das auf den PVH zugeschnittene Multiposting-Konzept für die effektive Suche nach den richtigen Mitarbeitern (m/w/d).

nahezu unmöglich. „Postings auf den Social Media-Kanälen wie zum Beispiel Facebook sind grundsätzlich der richtige Ansatz, nur ohne ein zu-Ende-gedachtes Recruiting-Konzept wenig zielführend“, so der Unternehmensberater. „Auch Einzelschaltungen über Jobportale sind verhältnismäßig teuer und bringen nur selten den gewünschten Erfolg“, führt Matthias Krebs weiter aus, „heutzutage geht es nicht mehr darum, die Masse an Bewerbungen zu erhalten, sondern das Erreichen der „Richtigen“ für die jeweilige Aufgabe und Situation ist das Ziel. Das erreicht man nur mit einem auf die Branche und Position abgestimmtes Produkt.“

Um das Lottogefühl im Bewerberglücksspiel zu minimieren, hat der Berater ein auf die Werkzeugbranche – und hier gerade auf den Produktionsverbindungshandel – hin konzipiertes Gesamtpaket entwickelt, das, wie Beispiele zeigen, mit hoher Effektivität die gewünschten Ergebnisse liefert. Der Name: JobAdvert 24/7.

KANDIDATEN WOLLEN EINBLICKE INS UNTERNEHMEN

Die Grundlage von JobAdvert 24/7 ist die zielgenaue Ansprache potenzieller Bewerberinnen und Bewerber über die zahlreichen digitalen Jobbörsen, von denen Stepstone oder Monster zu den bekanntesten ihrer Art gehören. Aber auch die klassischen Businessnetzwerke wie LinkedIn oder Xing sowie Social Media insgesamt sind für das Recruiting wichtige Kanäle. Bis zu 250 davon bestückt, je nach Spezifikation der ausgeschriebenen Stelle, Krebs Consulting. Vom Gießkannenprinzip wird hier aber kein Gebrauch gemacht: „Wir richten die Auswahl je nach Region und/oder Anforderungsprofil aus und beraten die Händler, in welchen Kanälen wir aktiv werden. Darüber hinaus umfasst das Angebot das Lektorat, das bedeutet, wir optimieren die Stellenausschreibungen in Bezug auf Text, Anzeigentitel, Layout und Design.“ Die Ziele dieses Multiposting-Konzeptes sind es, einerseits über den regionalen Rahmen hinaus sichtbar zu werden, andererseits auch Zielgruppen zu erreichen, die mit den herkömmlichen Mitteln nicht angesprochen werden. „Gerade jüngere Zielgruppen, und diese werden vom Handel in vielen Fällen gesucht, sind auf den digitalen Kanälen unterwegs“, so Matthias Krebs.

Einen weiteren Vorteil sieht Krebs in den erweiterten Möglichkeiten, die diese digitalen Stellenausschreibungen bieten. So lassen sich Elemente wie beispielsweise ein Imagefilm oder ein Video zur Stellen- und Firmenbeschreibung integrieren, um ein Gesamtbild des

Josef Bröckling, Geschäftsführer bei Ullner u. Ullner in Paderborn ist mit JobAdvert 24/7 ausgesprochen zufrieden. (Foto: Ullner u. Ullner)

Unternehmens zu zeigen. Dahinter steckt die Erfahrung, dass sich Bewerberinnen und Bewerber heute intensiv mit zukünftigen Arbeitgebern befassen, bevor der Schritt zur Kontaktaufnahme erfolgt. Um hier als Handelshaus wahrgenommen und die Vorteile der oft inhabergeführten Unternehmen herauszustellen, ist es wichtig, rät Matthias Krebs, dies auch herauszustellen – frei nach dem Motto: Sei gut und rede darüber.

ZUFRIEDENE PVHLER

Im Handel liegt das Recruiting oft auf dem Schreibtisch der Geschäftsführung – neben vielen anderen Aufgabenstellungen. Da ist es ein wichtiger Vorteil von JobAdvert 24/7, auf nur einen Ansprechpartner zurückgreifen zu können, der über 20 Jahre Erfahrung aus der Werkzeugbranche mitbringt und somit die Bedürfnisse der PVHler sowie die Bandbreite der Jobbörsen im Blick hat und die spezifischen Ausrichtungen der Plattformen kennt. „Selbst dann, wenn man sich als



Matthias Krebs, Geschäftsführer von Krebs Consulting.
(Fotos: Krebs)

Handelshaus entschlossen hat, über den digitalen Weg auf die Suche zu gehen, ist die Vielzahl der Angebote ein großes Hindernis“, weiß Matthias Krebs zu berichten, „das wir mit unserer Erfahrung und Überblick leicht aus dem Weg räumen.“

Ziel des Recruiting-Tools von Krebs Consulting ist es, den Händlern bei der Suche nach neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zum einen eine Auswahl zu bieten, statt notgedrungen jemanden einstellen zu müssen, zum anderen aber auch nicht nur die Zahl für

die Wahlmöglichkeit zu erhöhen, sondern durch das entsprechende Zielgruppenmarketing die richtigen Bewerberinnen und Bewerber herauszufiltern und für den zukünftigen Job zu begeistern.

Zu den Produktionsverbindungshändlern, die JobAdvert 24/7 bereits einsetzen, gehört Josef Bröckling, Geschäftsführer beim Paderborner PVHler Ullner u. Ullner. Seine Einschätzung: „Im Januar 2021 galt es bei Ullner u. Ullner GmbH die Stelle eines Technischen Vertriebsmitarbeiters für Präzisionswerkzeuge zu besetzen. Für das Stellenmarketing schalteten wir Krebs Consulting ein. Vom ersten Kontakt bis zur Umsetzung der Stellenausschreibung waren wir mit der Arbeit von Krebs Consulting sehr zufrieden. Herr Krebs kümmerte sich persönlich um die Abwicklung unseres Auftrages, der die Auswahl relevanter Job-Portale, das Lektorat, die Verschlagwortung und ATML Programmierung, die AGG Prüfung sowie das Schalten unserer Anzeige umfasste. In sehr kurzer Zeit gingen qualifizierte Bewerbungen ein, was unter anderem auf die Auswahl der „richtigen“ Job-Portale durch Krebs Consulting zurückzuführen ist. Entsprechend unseren Vorstellungen konnten wir die Stelle schnell und qualifiziert besetzen. Gern empfehlen wir Krebs Consulting als professionelle Personalberatung weiter.“ Dem ist dann nicht mehr viel hinzuzufügen. ■