



ROLF R. REIBOLD

KONTAKT

- +49 2234 2194 980
- Rolf.Reibold@Klarheitswerkstatt.de
- <https://klarheitswerkstatt.de>

Als Inhaber:in eines Handwerksbetriebes

Fachkräfte magisch anziehen

Wie Du zum Top-Arbeitgeber wirst



Dein Problem



Was muss passieren, damit Du mehr Bewerber und bessere Bewerber für Deine offenen Stellen bekommst?

Vermutlich geht es Dir wie vielen anderen Handwerksunternehmerinnen und -unternehmern:

- Die Auftragslage: prima,
- die Aussichten als Umsetzer der Energiewende: gut,
- aber: Dir fehlen Mitarbeiter.
- Die Folge: Überstunden, besonders bei Dir!

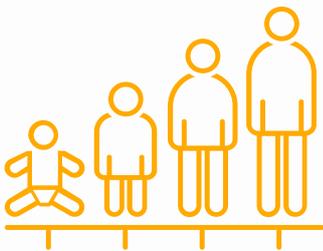
Vielleicht hast du schon Einiges unternommen, um die Stellen zu besetzen:

- Stellenanzeigen in Zeitungen oder Jobportalen platziert,
- Deinen Firmenwagen mit Werbung beklebt,
- Deinen Mitarbeitern eine Prämie angeboten, wenn sie jemanden mitbringen.

Vielleicht hast aber auch schon versucht, auf der Webseite und auf Facebook oder Instagram mit Posts Mitarbeiter und Auszubildende zu gewinnen.

Aber trotzdem blieb Dein Postfach leer: keine Bewerbungen!

Die Ursache



Eine Ursache liegt auf der Hand: Wir werden immer älter in Deutschland. Und wenn Du in Deine Belegschaft schaust, dann erkennst Du, dass Du vermutlich immer wieder neue Mitarbeiter benötigst, weil einige in den verdienten Ruhestand gehen.

Deshalb ist auch klar, dass die Arbeitskräfte auf dem Arbeitsmarkt sehr gefragt und sofort wieder verschwunden sind, wenn sie einmal dort für kurze Zeit auftauchen.

Es ist auch klar, dass sich diese Situation voraussichtlich nicht mehr zu Deinen Gunsten ändern wird.

Was ist die Folge?

Die Folge ist jetzt schon deutlich: Der Wettkampf um die Fachkräfte ist bereits in vollem Gange. Betriebe werben sich gegenseitig Mitarbeiter ab, überbieten sich in "Benefits" und sind zunehmend bemüht, die Mitarbeiter auch zu halten.

Die zentrale Frage lautet: Wie gehst Du mit Deinem Betrieb als Sieger aus diesem Wettbewerb hervor? Hierzu gebe ich Dir in dieser Broschüre die Formel.

Warum Anzeigen nicht mehr so gut funktionieren

Du hast vielleicht schon gespürt, dass sich auf Stellenanzeigen kaum noch Interessierte mehr melden, oder? Ein Geheimnis besteht darin, dass Stellenanzeigen nur aktiv Suchende ansprechen. Das ist sozusagen die Spitze des Eisbergs der Fachkräfte. Und bei zunehmender Knappheit von Fachkräften wird diese Spitze immer kleiner. D.h. es gibt so gut wie keine aktiv suchenden Fachkräfte. Mit einer Stellenanzeige sprichst Du also nur diese kleine Gruppe an.

Doch Du hast noch eine Chance!

Viele Fachkräfte sind in ihrem Betrieb unzufrieden. Und da besteht die Chance, ihnen eine bessere Perspektive zu bieten. Dennoch suchen sie nicht aktiv auf Stellenbörsen. Wenn Du sie erreichst und überzeugst, sind sie aber offen für einen Wechsel. Auf der nächsten Seite erfährst Du wie diese Gruppen erreicht werden können.

Eisberg-Modell



aktiv Suchende

passiv Suchende

Wechselbereite Zufriedene

loyale Fans

Stellen-
anzeigen



meine
Methode



Die Lösung



Die Lösung besteht darin, dass wir gemeinsam an drei Erfolgsfaktoren arbeiten:

1. Es muss gute Gründe geben, zu Deinem Betrieb zu kommen. Dabei geht es nicht um das, was DU für gute Gründe hältst. Sondern es geht darum, was Deine Wunschkandidaten für gute Gründe halten. Welche Gründe für Deinen Betrieb bei Deiner Wunschzielgruppe infrage kommen und wie Du sie kommunizierst, kann ich für Dich herausarbeiten.
2. Dein Betrieb muss bei Deiner Wunschzielgruppe sichtbar sein. Das erreichen wir, indem wir Deine Zielgruppe in ihrer Freizeit an Ihrem Smartphone ansprechen. Hierzu schalten wir Anzeigen in besonders zielgruppengerechten Formate, die sie von den Vorzügen Deines Betriebes überzeugen.
3. Die beste Anzeige bringt nur dann etwas, wenn die nachfolgenden Prozesse professionell ablaufen. Dafür Sorge ich mit Dir gemeinsam.

Warum ich Dir helfen kann



"Wenn wir verstehen, was die Menschen in ihrem Inneren möchten und unsere Ziele mit ihren in Einklang bringen, brauchen wir keine ständige Motivation und auch keine Angst haben, dass sie unseren Betrieb verlassen.

Rolf R. Reibold über Führung

Seit 2010 betrachte ich die betriebliche Praxis im Handwerk. Dabei schaue ich insbesondere auf folgende Fragestellungen:

- Was motiviert Menschen, einen Beruf zu ergreifen?
- Warum entscheiden sich Menschen für einen Betrieb?
- Was führt dazu, dass Auszubildende und Mitarbeiter Betriebe verlassen?
- Welche Konflikte entstehen, wenn die falsche Auswahl getroffen wird?
- Wie muss mit Mitarbeitern kommuniziert werden, damit die Zusammenarbeit funktioniert?
- Was sind Bedürfnisse, die erfüllt sein müssen, damit Mitarbeiter bleiben?

Bei einer Zusammenarbeit stehen Dir also 12 Jahre Erkenntnisse zur Seite. Ich weiß, was funktioniert und was nicht funktioniert.

Wie können wir beginnen?



Alles, was Du im ersten Schritt tun musst, ist ein Termin für ein 20-minütiges Telefonat mit mir ausmachen. Das kannst Du entweder telefonisch, per E-Mail oder noch bequemer in meinem Terminkalender erledigen. Nutze dafür diesen Link
<https://calendly.com/rolfrehbold/20min>



Im kostenfreien Telefongespräch schauen wir gemeinsam, ob ich Dir in Deiner Situation helfen kann und eine Zusammenarbeit überhaupt Sinn macht.

Wenn die Voraussetzungen für eine gute Zusammenarbeit gegeben sind, vereinbaren wir einen Termin für eine gemeinsame Videokonferenz.



In der Videokonferenz schauen wir uns Deine Situation nochmal ganz genau an und erarbeiten gemeinsam einen für Dich passenden Plan zur Mitarbeitergewinnung. Wir treffen dann die entgeltige Entscheidung über die Zusammenarbeit.

Dein Branchenpartner



Rolf R. Reibold | Klarheitswerkstatt
Strategieberatung für familiengeführte Handwerksbetriebe
Unternehmensnachfolge & Mitarbeitergewinnung

Paulistr. 35, 50226 Frechen

+49 2234 2194 980

+49 160 2709115

rolf.reibold@klarheitswerkstatt.de

<https://klarheitswerkstatt.de>

Umsatzst.-ID.: DE355518851

Sichere Dir noch heute Dein kostenfreies Erstgespräch!

bekannt aus

