

# Praxis-Impulse zur erfolgreichen Personalgewinnung

Recruiting-Methoden für eine moderne und erfolgreiche  
Personalgewinnung



## Inhalt

1. Einführung .....	1
2. Erfolgsformel für die Personalgewinnung.....	2
3. Ganzheitliches Verständnis .....	3
4. Die Botschaften im Personalmarketing .....	4
5. Attraktivität für die jeweilige Zielgruppe .....	5
6. Unterscheidung von anderen Arbeitgebern.....	6
7. Markenkontaktpunkte .....	7
8. Die Stellenanzeige – der unterschätzte Klassiker .....	8
9. Latent Jobsuchende als Zielgruppe .....	13
10. Suche und Direktansprache via Active Sourcing.....	14
11. Social Media im Recruiting nutzen .....	15
12. Offline-Marketing.....	20
13. Programmatic Job Advertising .....	20
14. Einsatz von Markenbotschaftern im eigenen Unternehmen.....	21
15. Mitarbeiter-werben-Mitarbeiter Programme.....	21
16. Umgang mit Arbeitgeberbewertungsportalen.....	22
17. Guerilla Recruiting.....	24
18. Headhunter .....	24
19. Abschließender Ausblick.....	25

## 1. Einführung

In Zeiten des sich zuspitzenden Fachkräftemangels fällt es vielen Unternehmen und Selbstständigen zunehmend schwer, geeignetes qualifiziertes Personal zu finden. Hinzu kommt der Generationenwechsel, bei dem die geburtenstarken Jahrgänge aus dem Arbeitsleben ausscheiden und die eher geburtenschwächeren Jahrgänge nachrücken. Dieser demografische Effekt verschärft die Situation der Mitarbeitersuche vielerorts erheblich.

Mittelfristig kann diese Entwicklung zu einer massiven Wachstumsbremse für die wirtschaftliche Leistungskraft deutscher Unternehmen werden. Diese gesamtwirtschaftlichen Effekte treffen dabei die Unternehmen jedoch höchst unterschiedlich. Und damit ist auch klar, dass Personalverantwortliche einen Einfluss auf die Entwicklung ihrer eigenen Organisation nehmen können.

Die nachfolgenden Informationen geben Ihnen kein Versprechen, dass sich nach dem Lesen und Umsetzen der dargestellten Impulse und Ideen jegliche Recruiting-Herausforderung in Wohlgefallen auflöst. Allerdings erhalten Sie auf den folgenden Seiten wertvolle praxiserprobte Tipps & Tricks, damit Sie zukünftig besser bei der Personalgewinnung aufgestellt sind.

## 2. Erfolgsformel für die Personalgewinnung

Mit einer einfachen Formel lässt sich verdeutlichen, wann Sie mit Ihren Rekrutierungsaktivitäten erfolgreich sind. Sie lautet

$$\text{Erfolg} = \text{Arbeitgeberattraktivität} \times \text{Sichtbarkeit}^1$$

Auch wenn diese Gleichung (das Produkt aus zwei Faktoren) letztlich stark vereinfacht ist, lässt sie sich doch sehr gut als Grundlage verwenden. Denn eine perfekte Personalmarketingkampagne oder ein viral geteiltes Arbeitgebervideo sind noch keine Garantie für eine nachhaltig erfolgreiche Strategie der Personalgewinnung. Diese verschaffen Ihnen zwar eine hervorragende Sichtbarkeit, machen Sie aber letztlich als Arbeitgeber<sup>2</sup> nicht wirklich attraktiver (Stichwort: Mitarbeiterbindung).

Umgekehrt sind tolle Arbeitsbedingungen, überdurchschnittliche Gehälter und eine zukunftsfähige Marktposition wenig wert, wenn diese Tatsachen für die relevanten Zielgruppen nicht sichtbar werden. Sobald ein Faktor in der aufgezeigten Gleichung gleich null oder fast null ist, werden Sie nicht wirklich erfolgreich sein, wenn es darum geht, Personal zu rekrutieren.

---

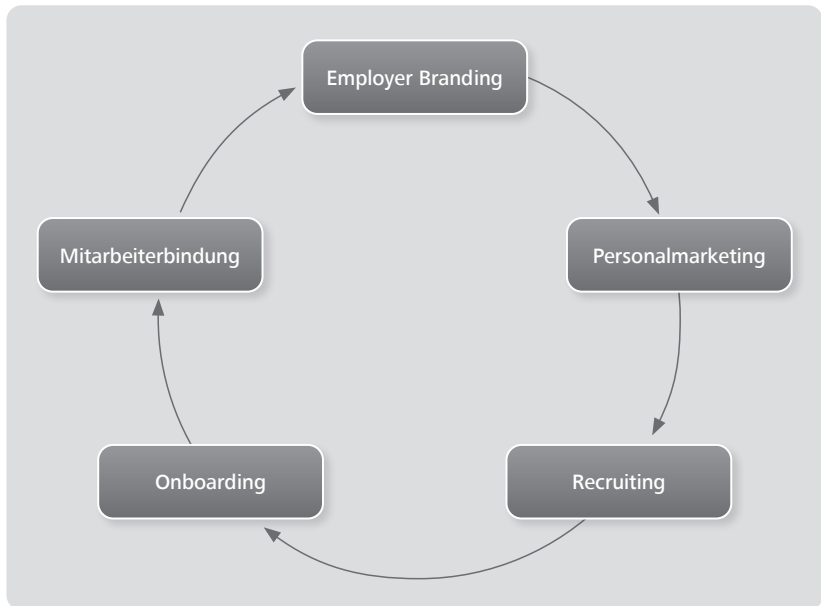
<sup>1</sup> Vgl. Scheller „Praxisleitfaden erfolgreiche Personalgewinnung für KMU“.

<sup>2</sup> In dieser Publikation wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit in der Regel das generische Maskulinum verwendet. Die verwendete Sprachform bezieht sich auf alle Menschen, hat ausschließlich redaktionelle Gründe und ist wertneutral.

### 3. Ganzheitliches Verständnis

Behalten Sie dies im Hinterkopf, wenn wir im Folgenden vor allem darüber sprechen, wie Sie den zweiten Faktor (Sichtbarkeit) durch Maßnahmen im Personalmarketing und Recruiting beeinflussen können. Die grundsätzliche und nachhaltige Attraktivität als Arbeitgeber können Sie im Sinne von ganzheitlichem Employer Branding (Aufbau einer erfolgreichen Arbeitgebermarke) damit allerdings nur bedingt steigern. Aber hier liegt wahrscheinlich ein ebenso großer Handlungsbedarf für Ihr Unternehmen.

Auch wenn der Fokus unserer Impulse auf den Bereichen Personalmarketing und Recruiting liegt, sollten Sie Personalgewinnung ganzheitlich denken. Dazu gehören auch die Bereiche Onboarding und Mitarbeiterbindung (inkl. Weiterbildung), die wir hier nur kurz anreißen.



DATEV eG, 90329 Nürnberg (Verlag)

© 2023 Alle Rechte, insbesondere das Verlagsrecht, allein beim Herausgeber.

Die Inhalte wurden mit größter Sorgfalt erstellt, erheben keinen Anspruch auf eine vollständige Darstellung und ersetzen nicht die Prüfung und Beratung im Einzelfall.

Dieses Buch und alle in ihm enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung der DATEV eG unzulässig.

Printed in Germany

DATEV-High Quality Print, 90329 Nürnberg (Druck)

Angaben ohne Gewähr

Titelbild: © Antonioguillen/www.stock.adobe.com

Stand: Mai 2023

DATEV-Artikelnnummer: 32608/2023-05-01

E-Mail: literatur@service.datev.de