

BESOCIAL

Expertenbeitrag: Möbel Zurbrüggen kann endlich wieder mehr Auszubildende einstellen - Social Media macht es möglich

Der folgende MÖBELMARKT-Experten-Beitrag wird Ihnen von zur Verfügung gestellt. Form, Stil und Inhalt liegen allein in der Verantwortung des Autors [Benjamin Homann](#). Die hier veröffentlichte Meinung kann daher von der Meinung der Redaktion oder des Herausgebers abweichen.

Mittwoch, 24.11.2021

Landauf, landab die gleiche Problematik im Handel. Händeringend suchen die Unternehmen geeignetes Personal. Längst nicht nur Verkäufer, die ihr Handwerk verstehen, sondern auch Fahrer und Monteure. Die klassischen Methoden der Anwerbung haben sich dabei als nicht mehr zeitgemäß erwiesen. Herkömmliche Inserate erreichen einfach nicht mehr die anvisierte Zielgruppe. Die Resonanz ist regelmäßig enttäuschend.

Solche Erfahrungen musste auch das Möbelhaus Zurbrüggen machen.

Gesamtvertriebsleiter Steffen Buch: „Unsere Anforderungen an neues Personal sind sehr speziell. Wir suchen schon Top-Verkäufer im Bereich Küchen. Die sind nicht einfach auf dem Markt zu finden. Er schien für uns wie leergefegt.“

Steffen Buch entschied sich im Recruiting dann für gänzlich neue Wege. Für ihn heißt das Erfolgsrezept Social Media. Gewiss auch für andere Unternehmungen ein Erfolgsgarant. Allerdings auch nur dann, wenn man die Klaviatur zu bespielen weiß, Streuverluste verhindert und über bewährte Algorithmen die gewünschte Zielgruppe auch zu erreichen vermag. Steffen Buch: „Die neue Art der Personal-Akquise hat uns viele Bewerbungen von geeigneten Leuten gebracht. Übrigens auch im Logistikbereich, bei Fahrern und Monteuren.“

Dabei ist der Umgang mit Online-Kanälen auch für Möbel Zurbrüggen schon länger geübte Praxis. Doch wie die Erfahrung zeigt, reicht es nicht, Job-Angebote auf Facebook oder Instagram zu posten. Einmal mehr kommt es nicht darauf an, was getan wird, sondern wie gut man es durchführt. Auch Möbel Zurbrüggen hat erkannt: Ein moderner Bewerbungsprozess baut auf einfache, schnelle Wege ohne bürokratische Verzögerungen. Lebensläufe und Zeugnisse sind im ersten Schritt zweitrangig. Es zählt der Mensch. Seine Begabung, seine Motivation, sein Wille, eine neue Aufgabe mit Engagement anzunehmen.

Steffen Buch holte sich bei seiner neuen Strategie die in der Möbelbranche sehr erfahrene Bochumer Agentur BeSocial an seine Seite: „Natürlich waren wir am Anfang auch skeptisch. Aber wir haben bisher in allen Bereichen, die wir beworben haben, tolle Erfolge erzielt.“

Vor allem beim Durchbruch im Bereich der Azubi-Gewinnung - „Das ist derzeit ja überall eine Riesen-Baustelle“ - ist Buch sehr angetan: „Wir konnten in kürzester Zeit wieder ausreichend Auszubildende anwerben. Das schien vorher ja überhaupt nicht mehr möglich zu sein.“

Für Benjamin Homann, Geschäftsführer von Besocial, ist das keine Überraschung: „Jeder unserer Kunden kann darauf zählen, zwischen 50 bis 100 Bewerbungen auf seine Stellenangebote zu bekommen.“ Zusätzlich bietet BeSocial den Service, eine gewisse Vorqualifizierung vorzunehmen. So finden nur die besten Bewerber überhaupt den Weg in die Personaletage der Möbelhäuser. Dort entfällt dann die sehr zeitaufwendige Vorauswahl. Steffen Buch ist sicher, die richtige Entscheidung getroffen zu haben und lobt auch die Art der Zusammenarbeit: „Es ist einfach eine nette, sympathische, kollegiale Art, die wir miteinander pflegen. Man spricht auf einer Ebene. Jeder ist für jeden immer erreichbar. Und man hat jederzeit tolle, kompetente Ansprechpartner.“

Möbel Zurbrüggen kann endlich wieder mehr Auszubildende einstellen - Social Media macht es möglich