

BESOCIAL

Expertenbeitrag: Von wegen Männerdomäne - Wie eine Monteurin das Einrichtungshaus Rodemann aufmischt

Freitag, 02.09.2022

Fachkräftemangel - doch weit und breit kein Ende in Sicht. Es wird händeringend nach geeigneten Mitarbeitern gesucht, aber oftmals bleibt diese Suche erfolglos. Grund ist meist die Anwendung klassischer Methoden, die heute kaum zeitgemäß sind und nicht mehr für die erwünschten Ergebnisse sorgen können. Das Einrichtungshaus Rodemann fand sich in derselben Situation wieder: Bewerbungen zu generieren war zwar nicht unmöglich, allerdings waren die Probleme schwer zu bewältigen: "Recruiting selbst zu betreiben, gestaltete sich für uns schwierig. Wir erhielten sehr wenige Bewerbungen - und wenn, waren sie, einfach gesagt, nicht zu gebrauchen", sagt Stefan Rodemann, Geschäftsführer des Einrichtungshauses. Rodemann wusste: Es werden neue Methoden benötigt, bestenfalls so früh wie möglich. Die Lösung fand er letztlich in sozialen Netzwerken, die auch andere Unternehmen bereits für sich nutzen.

Einfach Anzeigen zu schalten und darauf zu hoffen, dass sich daraufhin eine Reihe von Bewerbungen im Postfach häuft, ist jedoch nicht richtig. Denn es spielt eine entscheidende Rolle, auf welche Weise man das mächtige Werkzeug für sich verwendet. "Wir haben relativ schnell die ersten Bewerbungen im Bereich Montage für Auslieferungen und Küchenmontage erhalten, worüber wir sehr positiv überrascht waren", so Rodemann. Wesentlich ist dabei, hohen Wert auf den Menschen selbst zu legen. Statt sich zu sehr auf Lebensläufe, Zeugnisse und Co. zu fokussieren, sollten Unternehmen vielmehr zusehen, dass der entsprechende Bewerber die nötige Motivation und den Willen, neue Aufgaben anzunehmen, mit in das Unternehmen bringt. Auf diese Weise hat das Einrichtungshaus auch eine Monteurin einstellen können, die perfekt in das Unternehmen passt und großartige Leistungen erbringt. Dies beweist, dass stets der Mensch im Vordergrund eines Bewerbungsprozesses stehen muss, ganz abgesehen auch von seinem Geschlecht. So können Unternehmen für die Repräsentation von Frauen in Berufen kämpfen, die traditionellerweise unüblich für sie sind und beweisen, dass sie lediglich auf die Leistungen der Bewerber Acht geben.

Bei diesem Vorhaben bekam das Einrichtungshaus Rodemann Unterstützung von BeSocial, einer Bochumer Marketingagentur mit zahlreichen Erfahrungen in der Möbelbranche. "Wir waren zu Beginn recht skeptisch, es war ja auch ein vollmundiges Versprechen. Es hat bei uns selbst nicht gut geklappt, daher waren wir der Ansicht, dass ein Dienstleister uns nicht besonders weiterbringen würde. Wir wollten es aber trotzdem ausprobieren, denn wir hatten akuten Bedarf an Fachkräften - und schnell verflieg die anfängliche Skepsis mit den ersten, qualitativ sehr hochwertigen Bewerbungen." Bis zu den ersten Bewerbungen dauerte es bei Rodemann etwa zwei Wochen. Diese kurzfristige Umsetzung des Recruitingplans ist insbesondere für jene Unternehmen interessant, die wie das Einrichtungshaus Rodemann Vakanzen zu besetzen haben und stets auf der Suche nach geeigneten Mitarbeitern sind. "Wir haben ursprünglich nur eine Person gesucht, letztendlich aber zwei einstellen können."

Benjamin Homann, Geschäftsführer von BeSocial, sieht diese bedeutenden Erfolge nicht als Ausnahmen: “Wir möchten unseren Kunden stets ein maßgeschneidertes, individuelles Konzept anbieten. Dabei versprechen wir, dass nach dem Schalten der Stellenanzeigen wesentlich mehr Bewerbungen eingehen werden, die auch mit ihrer Qualität überzeugen.” Dadurch, dass BeSocial die Bewerber für seine Kunden vorqualifiziert, entfällt der Arbeitsaufwand für die Unternehmen und die Zeit und Energie kann in den Entscheidungsprozess investiert werden. Außerdem lobt Stefan Rodemann: “Bei BeSocial haben wir uns sehr gut aufgehoben gefühlt, daher waren wir schnell von ihrem Konzept überzeugt. Sie punkten einfach mit guten Argumenten und einem optimalen Paket für ihre Kunden.”

Von wegen Männerdomäne - Wie eine Monteurin das Einrichtungshaus Rodemann aufmischt