

PDF-Report: Wie du als mittelständischer Handwerksbetrieb qualifizierte Bewerbungen erhältst!



Einleitung

Der Fachkräftemangel ist in vielen Branchen spürbar, besonders aber im deutschen Handwerk. Als mittelständischer Handwerksbetrieb stehst du vor der Herausforderung, qualifizierte Bewerber zu finden, um dein Unternehmen erfolgreich zu führen und zu erweitern. Dieser Report bietet dir **10 hilfreiche Tipps und Einblicke**, wie du mehr qualifizierte Bewerbungen erhältst. Du erfährst, **wie du deine Online-Präsenz effektiv nutzen kannst**, um deine Zielgruppe zu erreichen.

10 hilfreiche Tipps und Einblicke, um qualifizierte Bewerbungen zu erhalten

1. Baue eine attraktive Arbeitgebermarke auf



-Employer Branding: Schaffe ein starkes und positives Image deines Unternehmens als Arbeitgeber. Präsentiere dich als moderner und zukunftsorientierter Betrieb, der Wert auf seine Mitarbeiter legt.

Beispiel: Zeige in kurzen Videos oder Bildern den Arbeitsalltag in deinem Betrieb, stelle dein Team vor und gib Einblicke hinter die Kulissen.

- **Kommuniziere deine Unternehmenswerte:** Mach deutlich, wofür dein Betrieb steht. Sind es Tradition, Innovation, Teamgeist oder Nachhaltigkeit? Potenzielle Bewerber möchten wissen, welche Werte ihnen bei dir begegnen.

Beispiel: Erstelle eine Rubrik auf deiner Website oder in deinen Broschüren, in der du deine Mission und Vision darstellst.

2. Erstelle klare und ansprechende Stellenanzeigen

- **Detaillierte Jobbeschreibungen:** Beschreibe genau, welche Aufgaben der Bewerber erwarten und welche Qualifikationen erforderlich sind. Sei ehrlich und vermeide Floskeln.

Beispiel: Statt "Wir suchen einen teamfähigen Mitarbeiter" könntest du schreiben "Du arbeitest eng mit unserem fünfköpfigen Team zusammen und übernimmst Verantwortung für eigene Projekte."

- **Ansprechendes Design:** Nutze professionelle Gestaltungselemente, um deine Stellenanzeige hervorzuheben. Ein ansprechendes Layout zieht mehr Aufmerksamkeit auf sich.

Beispiel: Füge hochwertige Bilder deines Teams oder deines Betriebs ein und verwende klare Überschriften und Bullet Points.

3. Führe ein Mitarbeiterempfehlungsprogramm ein

- **Anreize für Empfehlungen:** Biete deinen aktuellen Mitarbeitern Belohnungen für die Empfehlung von qualifizierten Kandidaten. Das können Prämien, zusätzliche Urlaubstage oder andere Benefits sein.

Beispiel: "Für jede erfolgreiche Einstellung aufgrund deiner Empfehlung erhältst du eine Prämie von 500 Euro."



- **Nutze das Netzwerk deiner Mitarbeiter:** Oft kennen deine Mitarbeiter andere Fachkräfte in der Branche. Ermutige sie, ihr Netzwerk zu aktivieren.

Beispiel: Veranstalte interne Events, bei denen Mitarbeiter potenzielle Bewerber mitbringen können.

4. Biete Weiterbildungsmöglichkeiten an

- **Karriereentwicklung:** Zeige auf, welche Entwicklungsmöglichkeiten es in deinem Betrieb gibt. Bewerber schätzen Betriebe, die in ihre Mitarbeiter investieren.

Beispiel: "Wir unterstützen dich bei der Meisterschule und übernehmen die Kosten für Fortbildungen."

- **Schulungen und Workshops:** Organisiere regelmäßig interne oder externe Weiterbildungen, um die Fähigkeiten deiner Mitarbeiter zu erweitern.

Beispiel: Lade Experten für bestimmte Fachgebiete ein, die Workshops für dein Team durchführen.

5. Kooperiere mit Bildungseinrichtungen

- **Praktika und Ausbildungsplätze:** Biete jungen Menschen die Möglichkeit, praktische Erfahrungen in deinem Betrieb zu sammeln.

Beispiel: Stelle Praktikumsplätze für Schüler und Studenten bereit und pflege Beziehungen zu lokalen Schulen und Hochschulen.

- **Campus-Recruiting:** Präsentiere dein Unternehmen auf Veranstaltungen an Berufsschulen und Universitäten.

Beispiel: Richte einen Stand auf der nächsten Ausbildungsmesse ein und informiere über deine Angebote.

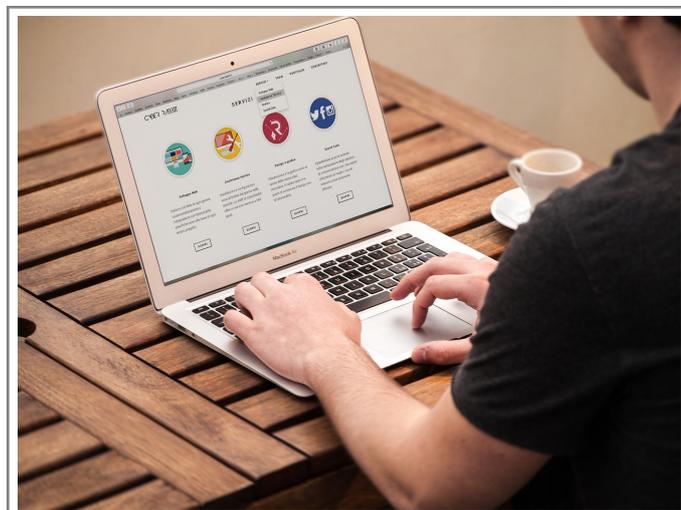
6. Optimierte deine Online-Präsenz

- **Aktuelle und ansprechende Website:** Deine Website ist oft der erste Berührungspunkt für Bewerber. Sorge dafür, dass sie professionell wirkt und alle wichtigen Informationen enthält.

Beispiel: Integriere aktuelle Bilder, Erfolgsgeschichten und einen Blog mit Neuigkeiten aus deinem Betrieb.

- **Karriere-Seite:** Erstelle einen speziellen Bereich für Stellenangebote und Bewerbungsmöglichkeiten.

Beispiel: Füge ein einfaches Online-Bewerbungsformular hinzu, damit Interessenten sich direkt bewerben können.



7. Nutze Social Media

- **Aktive Profile:** Sei auf den Plattformen präsent, die deine Zielgruppe nutzt, wie Facebook, Instagram oder LinkedIn.

Beispiel: Poste regelmäßig Updates, Bilder von Projekten oder Team-Events.

- **Content Sharing:** Teile Inhalte, die für deine Zielgruppe interessant sind, wie Tipps und Tricks aus deinem Handwerk oder Branchentrends.



Beispiel: Erstelle kurze Tutorials oder behind-the-scenes Videos.

8. Gestalte einen schnellen und transparenten Bewerbungsprozess

- **Effiziente Abläufe:** Reduziere die Zeit zwischen Bewerbungseingang und Rückmeldung. Schnelle Reaktionen zeigen Professionalität und Wertschätzung.

Beispiel: Bestätige den Erhalt jeder Bewerbung innerhalb von 24 Stunden und informiere über die nächsten Schritte.

- **Transparenz:** Kommuniziere klar, wie der Bewerbungsprozess abläuft und welche Schritte folgen.

Beispiel: "Nach Eingang deiner Bewerbung laden wir dich zu einem Vorstellungsgespräch ein, gefolgt von einem Probetag in unserem Betrieb."

9. Biete wettbewerbsfähige Vergütung und Benefits

- **Marktgerechte Gehälter:** Stelle sicher, dass deine Gehälter mit denen der Branche konkurrieren können.

Beispiel: Recherchiere regelmäßig die Gehaltsstrukturen in deiner Region und passe dich entsprechend an.

- **Zusatzleistungen:** Biete Benefits an, die über das Gehalt hinausgehen, wie flexible Arbeitszeiten, betriebliche Altersvorsorge oder Gesundheitsangebote.

Beispiel: "Wir bieten unseren Mitarbeitern kostenlose Fitnessstudio-Mitgliedschaften und wöchentliche Gesundheitstage."

10. Fördere eine positive Unternehmenskultur

- **Mitarbeiterzufriedenheit:** Schaffe ein Arbeitsumfeld, in dem sich deine Mitarbeiter wohlfühlen. Zufriedene Mitarbeiter sind die besten Botschafter für dein Unternehmen.

Beispiel: Implementiere regelmäßige Feedback-Runden und gehe auf die Bedürfnisse deines Teams ein.

- **Team-Events:** Organisiere Aktivitäten außerhalb der Arbeitszeit, um den Teamgeist zu stärken.

Beispiel: Gemeinsame Grillabende, Ausflüge oder Teilnahme an lokalen Events.

2. Wie du als Handwerksunternehmen deine Online-Präsenz nutzen kannst, um Bewerbungen zu erhalten

2.1 Gestalte eine professionelle Website

- **Benutzerfreundlichkeit:** Sorge dafür, dass deine Website leicht navigierbar ist und auf mobilen Geräten gut funktioniert.

Beispiel: Verwende klare Menüs, schnelle Ladezeiten und ein responsives Design.

- **Karriere-Bereich:** Integriere einen Bereich, in dem Bewerber alle offenen Stellen finden und sich direkt bewerben können.



Beispiel: Füge Testimonials von aktuellen Mitarbeitern hinzu, um Authentizität zu schaffen.

2.2 Nutze Suchmaschinenoptimierung (SEO)

- **Relevante Keywords:** Verwende in deinen Website-Texten und Stellenanzeigen die Schlagwörter, nach denen potenzielle Bewerber suchen.

Beispiel: "Ausbildung Tischler Aschaffenburg", "Handwerksbetrieb Elektriker Stellenangebot".

- **Content Marketing:** Erstelle regelmäßig Inhalte wie Blogartikel oder Videos, die für deine Zielgruppe relevant sind.

Beispiel: Schreibe einen Blogpost über "Die 5 neuesten Trends im Tischlerhandwerk" oder "Tipps für die Pflege von Holzmöbeln".

2.3 Implementiere ein Online-Bewerbungsformular

- **Einfachheit:** Halte das Formular kurz und frage nur die wichtigsten Informationen ab, um den Bewerbungsprozess nicht unnötig zu erschweren.

Beispiel: Name, Kontaktinformationen, kurzer Lebenslauf und Motivationsschreiben.

- **Datenschutz:** Stelle sicher, dass die Daten der Bewerber sicher sind und informiere über die Datenschutzrichtlinien.



Beispiel: Füge einen Hinweis auf die DSGVO hinzu und wie die Daten verwendet werden.

2.4 Nutze Mitarbeiter-Testimonials

- **Authentizität:** Lass deine Mitarbeiter über ihre Erfahrungen berichten. Echte Stimmen wirken überzeugender als jede Werbebotschaft.

Beispiel: Erstelle kurze Video-Interviews oder Zitate mit Bildern für deine Website und Social-Media-Kanäle.

- **Vertrauen aufbauen:** Zeige, dass dein Betrieb ein guter Arbeitgeber ist, indem du positive Geschichten teilst.

Beispiel: "Max, unser Elektrikermeister, erzählt von seinen spannenden Projekten und warum er seit 10 Jahren gerne bei uns arbeitet."

Fazit

Der Schlüssel zum Erfolg bei der Gewinnung qualifizierter Bewerbungen liegt in einer durchdachten Strategie, die sowohl deine Online-Präsenz als auch deine Aktivitäten in den sozialen Medien einschließt. Indem du die genannten Tipps umsetzt und die bewährte Strategie anwendest, kannst du die Reichweite deines mittelständischen Handwerksbetriebs erhöhen und qualifizierte Fachkräfte für dich gewinnen.

Es ist wichtig, dass du kontinuierlich an deiner Arbeitgebermarke arbeitest und flexibel auf Veränderungen am Arbeitsmarkt reagierst. Denke daran, dass zufriedene Mitarbeiter die besten Botschafter für dein Unternehmen sind. Investiere in dein Team, kommuniziere offen und schaffe ein Arbeitsumfeld, in dem sich jeder wohlfühlt.

Brauchst du Unterstützung bei der Umsetzung dieser Strategien?

Ich stehe dir gerne zur Seite und helfe dir dabei, deinen Betrieb für qualifizierte Bewerber attraktiv zu machen und nachhaltig zu wachsen.

Kontaktiere mich noch heute für ein unverbindliches Beratungsgespräch.

Beste Grüße,
Paul Wagner



A handwritten signature in black ink, reading 'Paul Wagner'. The signature is stylized and includes a long horizontal line underneath.