



Susanne Kuntner

sk consulting
Unternehmensberatung
im Personalmanagement

← www.sk-consultants.ch
← www.baustellenprofi.ch
← www.meinjob.ch

Erfolgreiches Personalmanagement

In dieser Kolumne verrät Susanne Kuntner pro Jahreszeit ein Geheimrezept für erfolgreiches Personalmanagement

Frühlingskolumne 2: Digitale Personalrekrutierung

Liebe Leserinnen und Leser
Wenn ich mit Berufskollegen über soziale Medien diskutiere, höre ich jedes Mal ein neues Statement. Die einen sind mit übersichtlichem Erfolg überall angemeldet, andere schwören auf ein einziges soziales Medium und wieder andere wollen schnell das Thema wechseln, weil sie weder Zeit noch Motivation haben, sich damit auseinanderzusetzen. Ich habe in den letzten zehn Jahren folgende Erfahrung gemacht: Der gezielte Einsatz von sozialen Medien bietet viele Möglichkeiten, gerade im Bereich Personalrekrutierung. Ich will Ihnen drei Vorteile aufzeigen, auf die Sie kaum verzichten wollen:

Vorteil 1: langfristiges Netzwerk

Wenn Sie immer nur im Bedarfsfall nach möglichen Kandidaten für Ihre Unternehmung suchen, müssen Sie auch immer wieder die gleichen Anstrengungen unternehmen: Die passenden Leute identifizieren sowie ansprechen, Bewerbungen selektieren und formale Bewerbungsgespräche führen. Viel nachhaltiger wäre es, wenn Sie sich sukzessive ein Netzwerk aufbauen, aus dem Sie in Zukunft immer schöpfen können, wenn Sie ein offenes Mandat zu besetzen haben. So können Sie auf eine Gruppe von Kontakten zurückgreifen, die Sie schon besser kennen – und die auch Sie schon kennen.

Tipp: Bauen Sie feste Brücken zu möglichen Kandidaten, die Sie immer wieder nutzen können, indem Sie den Dialog mit für Sie in-

teressanten Menschen suchen – ganz unabhängig davon, ob Sie gerade eine Stelle zu besetzen haben. Faustregel: Integrieren Sie proaktiv jeden in Ihr Netzwerk, der Sie fachlich überzeugt und den Sie sich als Verstärkung für Ihr Team vorstellen könnten.

Vorteil 2: authentische Gespräche

Selten laufen Bewerbungsgespräche hundertprozentig authentisch ab. Kandidatinnen und Kandidaten wollen einen guten und seriösen Eindruck erwecken, riskieren nur wenig und versuchen, sich möglichst diplomatisch auszudrücken. Man präsentiert ein abgeschliffenes Profil ohne Ecken und Kanten, das man nach der Einstellung kaum lange aufrecht erhalten kann. Wenn Sie einem Menschen über Monate hinweg online begegnen, lernen Sie ihn besser kennen und können seine wahren Stärken, Schwächen und Interessen besser einschätzen.

Tipp: Nutzen Sie die sozialen Medien, um Barrieren zu überwinden und offenere sowie authentischere Gespräche zu führen. Faustregel: Versuchen Sie, mit jedem potenziellen Geschäftspartner und Mitarbeiter mindestens einmal pro Jahr online in einen interessanten Dialog zu treten. So zeigen Sie ihm auch, dass Sie unkompliziert und auf weniger formalem Weg erreichbar sind.

Vorteil 3: mehr Ausstrahlung

Ich muss Ihnen ja kaum noch erzählen, dass die junge Generation mehr Wert auf Firmen-

kultur und kurzweilige Projekte als auf Geld, Firmenauto und Karriere legt. In punktuell platzierten Stelleninseraten können Sie sich allerdings kaum als attraktiver Arbeitgeber hervorheben: einerseits, weil Sie sich fast ausschliesslich auf Worte beschränken müssen, und andererseits, weil Sie nur Versprechungen machen und diese nicht belegen können. Eine gute Firmenkultur hingegen wird im Betrieb gelebt und regelmässig glaubwürdig nach aussen transportiert.

Tipp: Ermöglichen Sie Ihren Kontakten in den sozialen Medien Einblicke in Ihre Firmenkultur. Dies kann ein Kurzinterview mit einem Mitarbeiter, ein Video oder Fotos vom neuesten Projekt sein. Faustregel: Überlegen Sie sich, welche Einblicke Sie selbst gerne in andere Unternehmen hätten – und gewähren Sie diese von Ihrer eigenen.

Ihre Susanne Kuntner

In Kürze:

Sie lernen Menschen viel besser kennen, wenn Sie ihnen auch online begegnen. Umgekehrt können Sie auch mehr von sich preisgeben. So erschliessen sich Ihnen neue Chancen im Knüpfen gewinnbringender Kontakte.

PS: Soziale Medien sind dafür da, um aus dem echten Leben zu berichten. Machen Sie auch den umgekehrten Weg und weisen Sie an Events oder Meetings auf Ihre Online-Koordinaten hin, um den Kontakt aufrechtzuerhalten und zu vertiefen.