

Kein kurzfristiger Trend, sondern die Zukunft

Personalmangel gilt als eine der größten Herausforderungen der deutschen Wirtschaft. Dass man dieser Schwierigkeit mit Social Recruiting und Digital Headhunting begegnen kann, zeigt die Münsteraner Personal-Agentur Mission Personal. Mit speziellen Konzepten und Kampagnen hat sie bereits zahlreichen regionalen Unternehmen, zum Beispiel der Sparkasse Westmünsterland, geholfen, Vakanzen schnell und passend zu besetzen.

Fast alle Unternehmen, Kommunen und Organisationen in Deutschland scheint augenblicklich eines zu verbinden: die Suche nach gutem und passendem Personal. Während bei Handwerksbetrieben Auszubildende fehlen, sind es in Kliniken Pflegekräfte und in Speditionen Fahrerinnen und Fahrer. Bei Führungspositionen ist die Bewerberlage ebenfalls nicht rosig. Gesucht werden hier vor allem leitende Mitarbeitende für Administration, Vertrieb und IT. „Nahezu alle Branchen“, beschreibt Marvin Staufenberg, einer der zwei Geschäftsführer der Agentur Mission Personal in Münster, „müssen sich bewusst machen, dass es die Bewerbungsfluten früherer Jahre nicht mehr gibt.“ Inzwischen, so der Personalfachmann, sei es keine Seltenheit, wenn eine Stellenanzeige gar keine Reaktion mehr auslöse. „Spätestens wenn Firmen diese Erfahrung machen, muss klar sein: Am Personalfindungsprozess stimmt etwas nicht. Neue Herangehensweisen sind notwendig.“

Die besten Kandidatinnen und Kandidaten sind nicht aktiv auf Jobsuche

Mitarbeitende möchten heute anders gefunden und angesprochen werden. Die Besten sind in der Regel gar nicht aktiv auf Jobsuche und wollen direkt von Arbeitgebern kontaktiert werden. Arbeitskräfte recherchieren nicht mehr auf klassischen Stellenportalen, sondern stoßen eher zufällig auf Angebote – am ehesten in verschiedenen sozialen Medien. Für die Effizienz klassischer Jobportale und Stellenanzeigen in Printmedien heißt das: Sie haben immer weniger Reichweite und werden von wahren Kandidatinnen und Kandidaten kaum noch wahrgenommen. Dennoch setzen viele Unternehmen – auch aus Unwissen über die neuen Optionen – weiterhin auf diese Wege.



Die Volksbank Plochingen hat bereits mehrfach mit Mission Personal zusammengearbeitet.



Geschäftsführer Marvin Staufenberg (links) und sein Co-Gründer und -Geschäftsführer Tim Haver folgen dem Modell „Hybrid Hiring“ – eine Mischung aus Social Recruiting, KI-gestützten Analysen und digitalem Headhunting.

Kontaktaufnahme über die sozialen Medien

„Um Fachkräfte erfolgreich zu finden, muss man heute dort präsent sein, wo sie sich täglich aufhalten: in den sozialen Medien.“ Der Ansatz von Marvin Staufenberg und seinem Co-Gründer und -Geschäftsführer Tim Haver folgt deshalb dem Modell „Hybrid Hiring“ – eine Mischung aus Social Recruiting, KI-gestützten Analysen und digitalem Headhunting. „Alle Analysen zeigen, dass Unternehmen, die stark auf Facebook, LinkedIn und TikTok aktiv sind, deutlich einfacher Mitarbeitende finden“, so Staufenberg. „Aktiv“ heißt allerdings deutlich mehr, als nur ein Unternehmensprofil auf LinkedIn zu stellen. Entscheidend sind der Aufbau, vor allem aber die

permanente und intelligente Präsentation der Arbeitgebermarke über das sogenannte Employer Branding. Vor allem junge Menschen suchen ein gutes Gehalt, aber auch Sinn, Wertschätzung und eine Unternehmenskultur, die zu ihnen passt. Um diese Werte aufzubauen und zu präsentieren, helfen Imagefilme, Social-Media-Kampagnen oder gezieltes Storytelling. Mission Personal steht Unternehmen auch hier mit Rat und Tat zur Seite.

Referenzen in der Region

Entsprechende Erfolgsgeschichten zeigen, dass die digitale Rekrutierung funktioniert. Anke Richter von der Sparkasse Westmünsterland erzählt: „Besonders überzeugend fand ich die Machbarkeitsanalyse vor Vertragsabschluss. Die enge Begleitung war ein großer Vorteil.“ „Wir haben lange über die ‚üblichen‘ Portale erfolglos Arbeitnehmer gesucht, mit Mission Personal waren wir endlich erfolgreich“, berichtet Daniela Becker von der Habu Hauck Prüftechnik GmbH. Die Volksbank Plochingen hat sich gleich mehrfach für die Zusammenarbeit mit Mission Personal entschieden – einem „starken Partner an der Seite“, wie Renata Blum es nennt.

Erfolgsgeschichte Mission Personal

Der Erfolg bei der Kundschaft zeigt sich auch in der Entwicklung der Mission Personal GmbH. Seit ihrer Gründung wuchs das Unternehmen rasant, wobei 2024 das bisher erfolgreichste Jahr der Firmengeschichte markiert: Der Umsatz stieg um 550 Prozent, die Kundenzahl wuchs um 300 Prozent. Mit über 500 betreuten Arbeitgebern aus unterschiedlichsten Branchen zählt Mission Personal zu den am schnellsten wachsenden Unternehmen in der Region. Die Expansion des Unternehmens spiegelt sich auch intern wider: Innerhalb von zwei Jahren verzehnfachte sich die Zahl der Mitarbeitenden. ■

www.mission-personal.de