

Foto: Kniele, Synnabachke / Westend / picturestock.com



aufgedeckt **SERIE**

DIE ARBEITSWELT IM UMBRUCH

Wie verändert sich der Arbeitsmarkt und wie überzeuge ich als Arbeitgeber potenzielle Mitarbeiter von meinem Hotel- bzw. Gastronomiebetrieb?

Die demografische Entwicklung in Österreich und die daraus resultierende Verknappung junger Arbeitskräfte hat die Suche nach passenden Mitarbeitern für viele Unternehmen zum wahren Kampf werden lassen. Dazu kommt ein stattfindender Wertewandel in der Gesellschaft, der ein positives Arbeitgeberima-

ge zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil macht. Wie Sie in der heutigen Zeit dennoch an die richtigen Mitarbeiter kommen, soll in dieser Serie verraten werden.

#1 MACHEN SIE SICH ATTRAKTIV

Um am Markt der Arbeitssuchenden hervorstechen, ist es wichtig, den eigenen Betrieb als starke und attraktive Marke zu positionieren und dem potenziellen Arbeitnehmer damit ein

positives Bild als Arbeitgeber zu vermitteln. Voraussetzung ist, dass das kommunizierte Bild mit dem tatsächlichen Arbeitsalltag übereinstimmt.

#2 NUTZEN SIE IHRE STÄRKEN

Hotel- und Gastronomiebetriebe sind sich ihrer Stärken als Arbeitgeber häufig nicht bewusst und kommunizieren diese folglich nicht ausreichend an die Zielgruppe. Und das, obwohl Tourismusbetriebe zahlreiche Stärken haben, die für Arbeitnehmer relevant sind wie zum Beispiel flache Hierarchien, kurze

Entscheidungswege, breite und abwechslungsreiche Aufgabengebiete sowie der direkte Kontakt zwischen der Geschäftsführung und den Mitarbeitern. Diese Stärken nutzen allerdings wenig, wenn sie nicht nach innen wirken und nach außen unsichtbar sind.

Daher: **Machen Sie sich der Vorzüge Ihres Unternehmens bewusst und kommunizieren Sie diese!** Erstellen Sie eine Liste der Stärken Ihres Betriebs und nutzen Sie jede Gelegenheit, um auf diese hinzuweisen. Zeigen Sie damit potenziellen Arbeitnehmern, warum es keinen besseren Arbeitsplatz als Ihren Betrieb gibt.

#3 DEFINIEREN SIE IHRE ZIELGRUPPE

Um die richtigen Mitarbeiter für Ihren Hotel- oder Gastronomiebetrieb zu bekommen, müssen Sie sich im Klaren darüber sein, wer heute am Markt unterwegs ist und wen Sie davon ansprechen wollen – denn jede Zielgruppe tickt anders:

- Die **Generation Y** hat eine andere Wertvorstellung als jene, die lange Zeit in der Arbeitswelt gelebt wurde. Denn für die Youngsters haben Kollegialität, Modernität, Spaß und Freizeit Priorität und der Wunsch nach selbstbestimmtem Arbeiten und sinnstiftenden Tätigkeiten nimmt zu. Auch das Thema konstruktives, regelmäßiges Feedback spielt für sie eine große Rolle.
- **Young Professionals** sind aktuell die größte Zielgruppe am Markt. Mit bis zu drei Jahren Berufserfahrung ist es ihnen wichtig, einen Mentor an der Seite zu haben, von dem sie fachlich lernen können. Sie wollen sich schnell weiterentwickeln, suchen Herausforderungen und Abwechslung.
- Mit bis zu zehn Jahren Berufserfahrung haben **Professionals** meist das Bedürfnis, sich verstärkt um ihre Familie zu kümmern und dadurch den Wunsch nach einer guten Work-Life-Balance und familienfreundlichen Arbeitszeiten.

#4 ZEIGEN SIE, WAS SIE HABEN

Sie können viel über Ihr Unternehmen erzählen. Glaubhaft wird es dann, wenn Sie zeigen, wie ein Arbeitsalltag bei Ihnen wirklich aussieht. Daher eignen sich sogenannte **Recruiting-Videos**, in denen Mitarbeiter über ihre Arbeit erzählen, besonders gut, um die Vorzüge des Betriebs anschaulich darzustellen.

Dazu noch ein kleiner Tipp: Lassen Sie Ihr Team frei sprechen.

Das wirkt zwar möglicherweise weniger clean, ist aber weit glaubwürdiger als ein merklich auswendig gelernter Text. Denn nur wenn Ihr Zuschauer das Gefühl hat, echte Menschen vor sich zu haben, mit denen er sich identifizieren kann, haben Sie gewonnen.

Quellen:

- *Praktiker-Tipps zur „Attraktivierung des Arbeitsplatzes in steirischen Traditions- und Familienbetrieben“ von Mag. Erich Liegl, Managing Partner & Geschäftsführer Kohl & Partner Österreich, www.kohl.at*
- *„Employer Branding für KMU. Der Mittelstand als attraktiver Arbeitgeber“ von Wolfgang Immerschitt & Marcus Stumpf; Springer Fachmedien Wiesbaden*
- *Textaufbereitung: PANTARHEI corporate advisors, www.pantarhei-advisors.com*

VORSCHAU FOLGE 2:

→ In der nächsten Ausgabe dreht sich alles um die Themen Stellenanzeige, Online und Social Media Auftritt zur Mitarbeitersuche.