

4.0



Azubi-Recruiting

Die GenZ erreichen und gewinnen

11.03.2021



Great Place To Work

Deutschland











AGENDA

- 1. Aktuelle Marktlage und Situation in den Unternehmen
- 2. Azubi-Recruiting Basics
- 3. Personas als Schlüssel
- 4. GenZ im Recruiting
- 5. Prozess und Touchpoints
- 6. Impulse zum Umdenken
- 7. Feedback und Abschluss







SIMON KLINGENMAIER



- Studium: Dipl. Betriebswirt (FH)
- Stationen als betriebswirtschaftlicher Berater und Softwareberater, Teamleiter, Trainer
- Seit 2014 Führungserfahrung im Bereich Personal, Personalbeschaffung, Bereichsleitung
- Initiator / Organisator HR-Netzwerk Mainfranken
- Initiator / Vorstandsvorsitzender IT-Verband Mainfranken
- Lehrauftrag der THWS: Personalmanagement und Recruiting







DIE ISO-GRUPPE

- Familienunternehmen
- 1979 gegründet
- Firmensitz: Nürnberg
- Über 650 Mitarbeitende
- Softwareentwicklung und IT Dienstleistung
- Branchen: Touristik, Airlines, Flughäfen, Medizintechnik, Automatisierungstechnik, Öffentliche Verwaltung

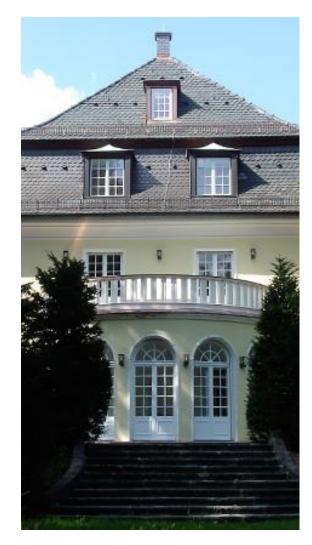






DIE ISO-GRUPPE

- Ihr Partner aus Bayern
 - Wir finden die richtige Lösung
 - IT-Services
 - IT-Support
 - Softwareentwicklung
 - IT-Personal
- www.iso-gruppe.com





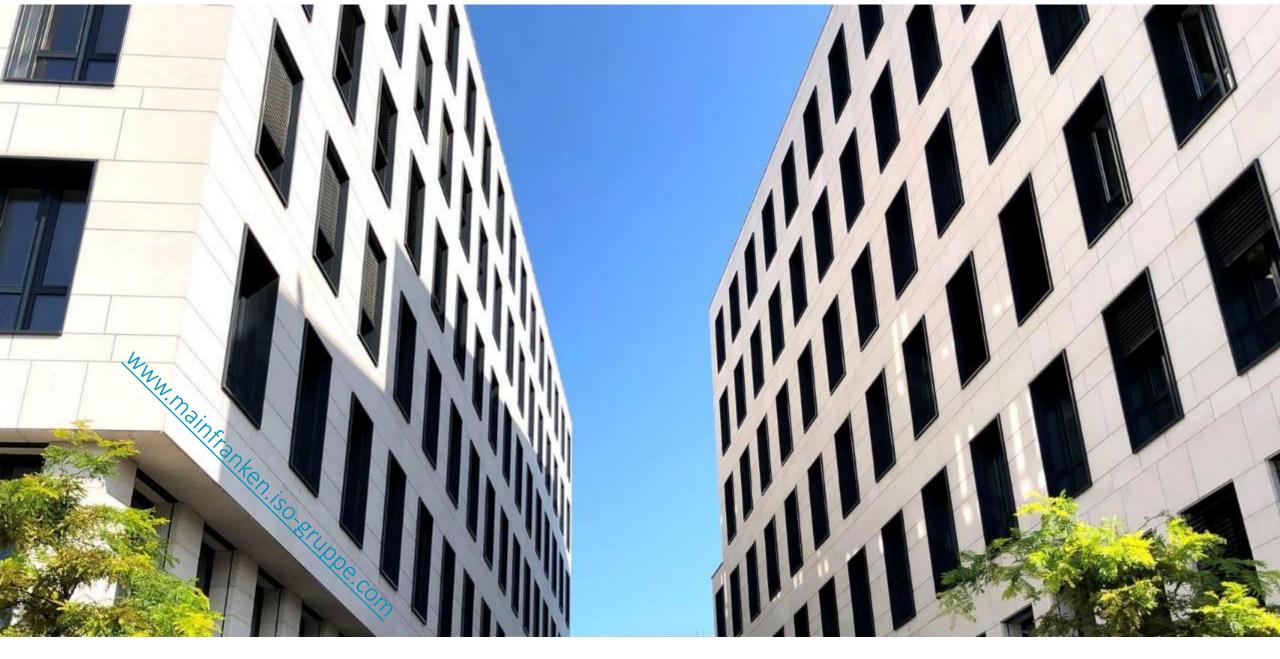


ISO-MAINFRANKEN

- Partner für die Digitalisierung des regionalen Mittelstands
- Passende Lösungen für die großen Herausforderungen – IT-Personal, IT-Infrastrukturen und digitale Lösungen
- Themen
 - IT-Dienstleistungen und Services
 - IT-Personaldienstleistungen
 - Softwareentwicklung











ACHTUNG!

Es wird wild ©







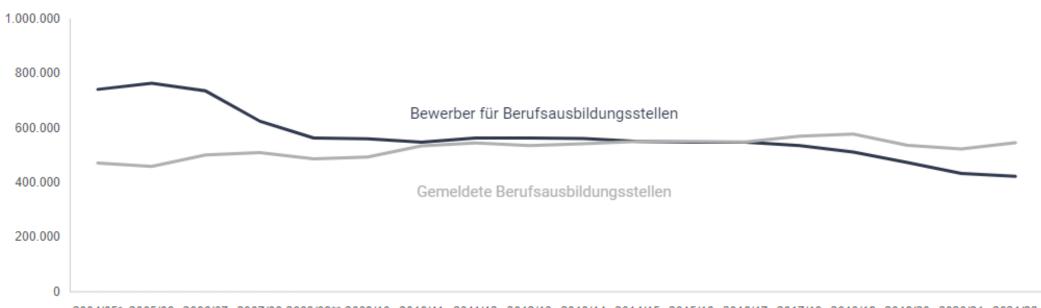
AKTUELLE MARKTLAGE

- Weniger Kandidat:innen als Ausbildungsplätze
- Ansprüche sind gestiegen
- Eingeschränkte Mobilität
- Kandidat:innen suchen online





Ausbildungsmarkt - Zeitreihengrafik



2004/05* 2005/06 2006/07 2007/08 2008/09** 2009/10 2010/11 2011/12 2012/13 2013/14 2014/15 2015/16 2016/17 2017/18 2018/19 2019/20 2020/21 2021/22

Aktuelle Eckwerte - Statistik der Bundesagentur für Arbeit (arbeitsagentur.de)



^{*} Ein Berichtsjahr umfasst jeweils den Berichtszeitraum vom 1. Oktober bis Ende September des Folgejahres.

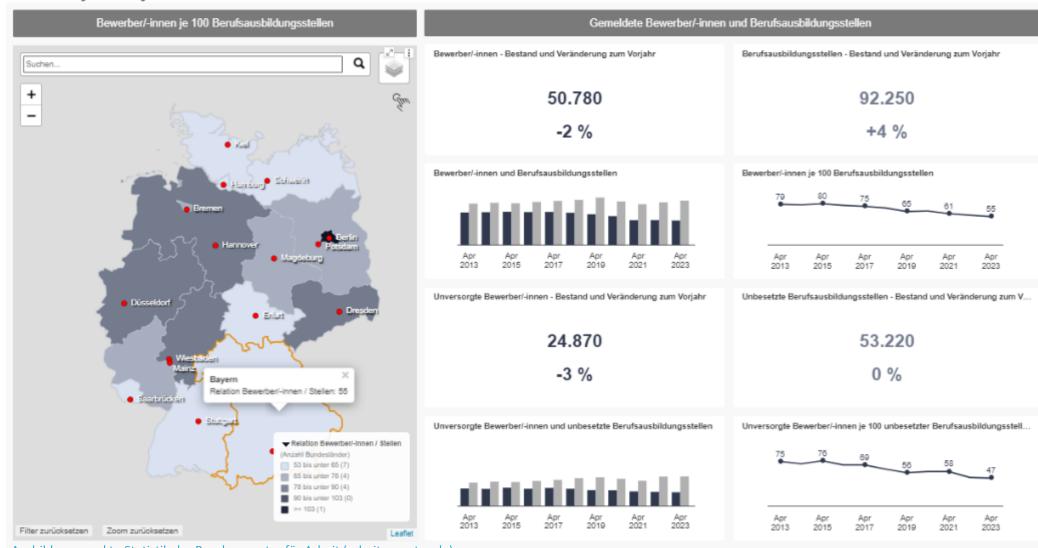
^{**}Ab 2008/09 inkl. von den zugelassenen kommunalen Trägern gemeldeten Bewerber.

Diagramme

Land: Bayern

Gebietsstand: April 2023

Berichtsmonat: April 2023 Berufsausbildungsstellen: Insgesamt

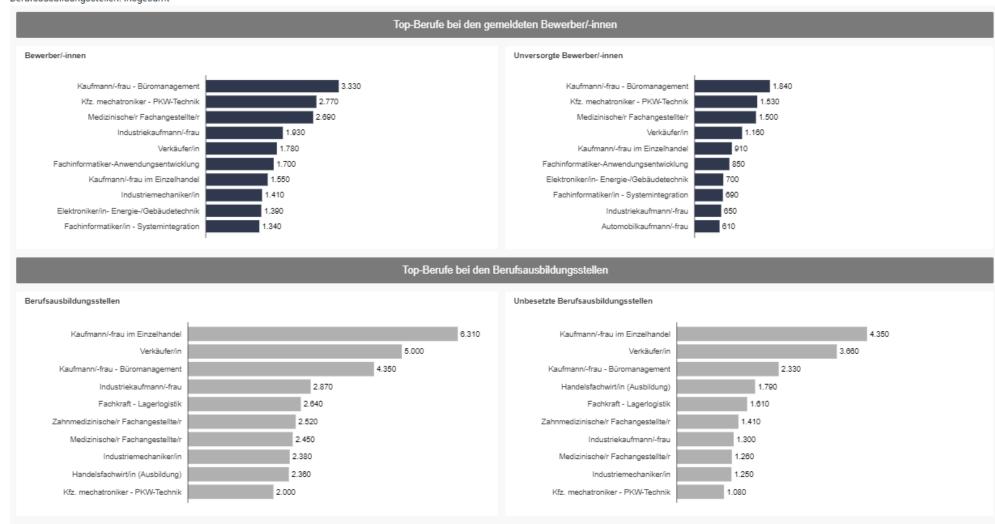




Diagramme

Land: Bayern Gebietsstand: April 2023 Berichtsmonat: April 2023 Geschlecht: Insgesamt

Berufsausbildungsstellen: Insgesamt

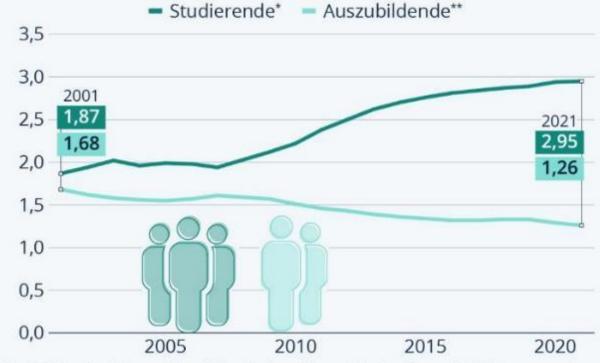


<u>Ausbildungsmarkt - Statistik der Bundesagentur für Arbeit (arbeitsagentur.de)</u>



Mehr Studis - weniger Azubis

Anzahl der Auszubildenden und der Hochschul-Studierenden in Deutschland (in Mio.)



^{*} Zahlen beziehen sich auf das im jeweiligen Jahr beginnende Wintersemester

Quelle: Statistisches Bundesamt



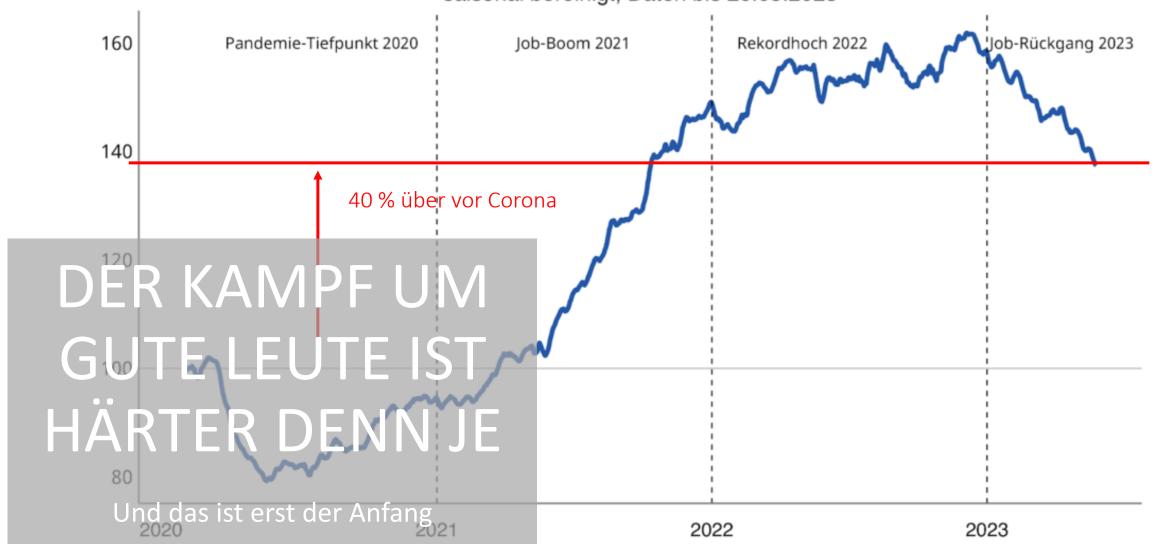




^{**} Stichtag jeweils 31.12.

Arbeitsmarkt kühlt sich im bisherigen Jahresverlauf deutlich ab

Indeed-Job-Index, 01.02.2020 = 100, Stellenanzeigen auf Indeed in Deutschland, saisonal bereinigt, Daten bis 26.05.2023



indeed

Quelle: Indeed

Erwerbspersonenpotenzial bis 2060

Szenarien mit unterschiedlichen Annahmen, jeweils Jahresdurchschnitte, in 1.000 Personen (Basisjahr 2015)



Stimme ich NICHT

Wir bekommen genug Bewerbungen

Wir konnten in 2023 alle Azubi-Positionen besetzen

Nach der Kampagne ist vor der Kampagne

Wir haben Neues im Azubi-Recruiting ausprobiert

Stimme ich zu



GUTE LEUTE HABEN EINEN JOB

Lesen keine Jobanzeigen, sind nicht aktiv auf der Suche und müssen nicht wechseln





HERAUSFORDERUNG

- Mangelnder Bekanntheitsgrad von mittelständischen Unternehmen
- Absolvent:innen bewerben sich erst mal bei Leuchtturmmarken am Arbeitsmarkt und gehen in die Ballungszentren





DIE LÖSUNG

- Bekanntheitsgrad steigern durch
 - Zielgruppenspezifische Kampagnen
 - Employerbranding
 - Digitale Reichweite
 - Sichtbarkeit in Alltag und Freizeit







MEHR PRÄSENZ AN GYMNASIEN

Am besten gemeinsam mit anderen Unternehmen





PRÄSENZ ZEIGEN AN GYMNASIEN

- Kontakt suchen über Angebote für P-Seminar
- Indirekt über Kooperation werben und bei den Gymnasiast:innen bekannter werden
- Nicht mit der Türe ins Haus fallen!
- Mit gemeinsamen Angebot von mehreren Unternehmen bringt es den Gymnasien einen Mehrwert









AZUBI-RECRUITING-BASICS - KOMMUNIKATION

- Die Kommunikation muss auf zwei Generationen ausgerichtet werden
- Auswirkung auf
 - Wording / Ansprache Du oder Sie
 - Kommunikationskanäle: Facebook oder Instagram
 - Darreichungsform der Informationen: ausführlich und faktenorientiert oder kurz, knapp und emotional





AZUBI-RECRUITING-BASICS - KONTAKTPUNKTE



- Schule / Weg zur Schule
- Freizeit, Hobby
- Social-Media
- Medien allgemein



AZUBI-RECRUITING-BASICS – AUTHENTISCH SEIN



- Jugendliche haben einen feinen Fühler dafür
- Wenn es klingt, wie wenn es die Eltern ihnen einreden wollen, funktioniert es nicht
- Keinen Berufsjugendlichen spielen



AZUBI-RECRUITING-BASICS — GLEICHALTRIGE SPRECHEN LASSEN

- Gleichaltrige Azubis sprechen lassen
- Beim Wording der Botschaften die Azubis mit einbeziehen
- Lieber etwas unprofessioneller und weniger "weichgespült"





AZUBI-RECRUITING-BASICS — AUSBILDUNGSBERUFE ÜBERSETZEN



- Berufsbezeichnungen sind oft abstrakt
- Fragestellungen beantworten
- Was macht man in diesem Beruf?
- Für wen ist der Beruf das Richtige?
- Was muss man können?
- Wie sieht das Ergebnis aus?



DIGITAL BEGEISTERN

- Digital Natives wollen digital begeistert werden
- Kandidat:innen finden eher Messen, Infotage, Aushänge, Zeitungsanzeigen und Vorstellungsgespräche befremdlich
- Kandidat:innen haben kein Problem mit Videointerview! – Personaler vielleicht schon?
- Passende Kanäle für Information und Kommunikation wählen







GIBT ES UNTERSCHIEDE?

Können wir alle Azubis der unterschiedlichen Ausbildungsberufe gleich erreichen, begeistern und aktivieren?





PERSONAS ALS SCHLÜSSEL

- Herausarbeiten von Besonderheiten
- Impulsfragen:
 - Was begeistert die Zielgruppe
 - Typisieren
 - Herausarbeiten von Interessen, Hobbies, Charakteristika









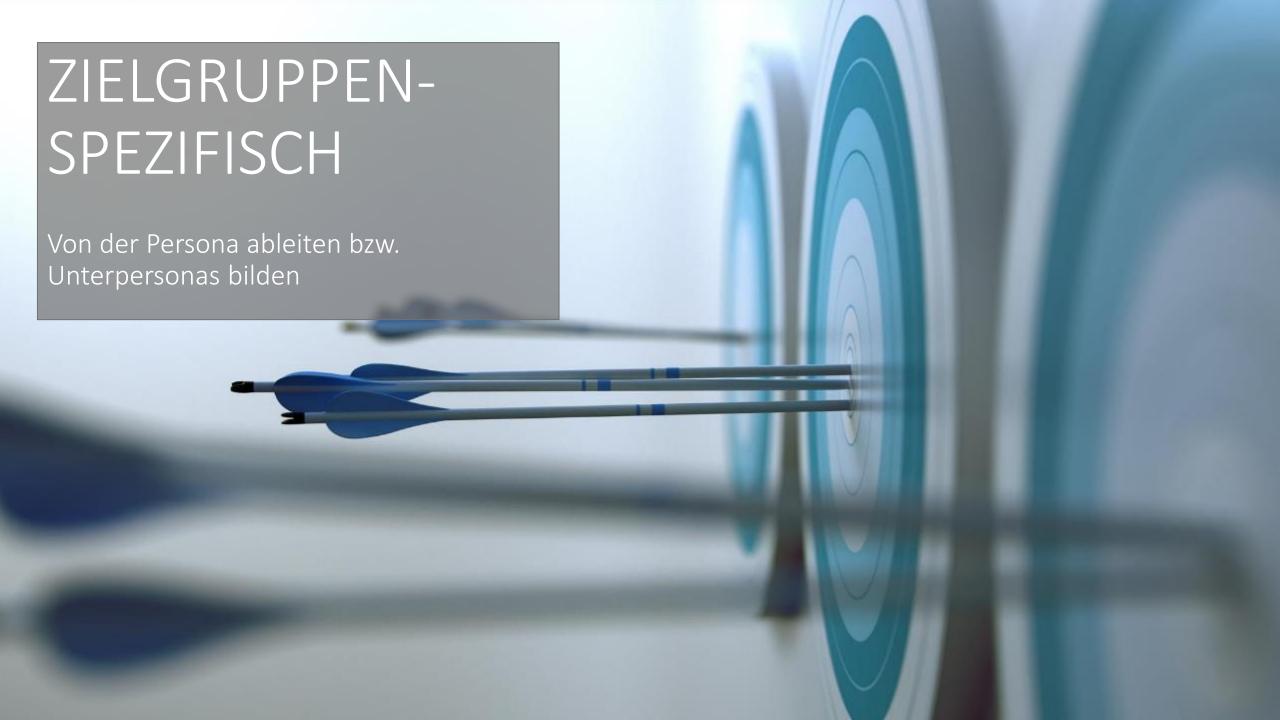












DIGITAL BEGEISTERN

digital auffindbar sein und aktiv auf Zielgruppe zugehen



WENN WIR SCHON GESUCHT WERDEN...

...dann sollten wir auch gefunden werden

























BEWERBUNG LEICHT GEMACHT

- Fahren Sie die **Barrieren runter**
- Einfache Bewerbungsmöglichkeit ohne Anmeldung, Form, Anhänge und formales Anschreiben
- One-Klick-Bewerbung mit Hilfe von Verlinkung eines Business-Profils
- Bewerbung muss mobil erstellt werden können
- Auch wer nicht in der aktiven Bewerbungsphase ist, muss sich bewerben können
- Unkomplizierte Kontaktaufnahme für Interessierte und Fragen ermöglichen







KOMMUNIKATION LEICHT GEMACHT

- Schön, dass du mit uns reden willst!
- Möglichkeit zur **unkomplizierten Kommunikation** von unterschiedlichen Plattformen bieten und organisieren
- Konkrete Ansprechpartner:in nennen





KOMMUNIKATION MIT KANDIDAT: INNEN

- Authentisch
- Zielgruppenspezifisch
- Konkret
- Angemessen in der Frequenz
- Dort führen, wo sie die Kandidat:innen wünschen bzw. wo der Kontakt entsteht













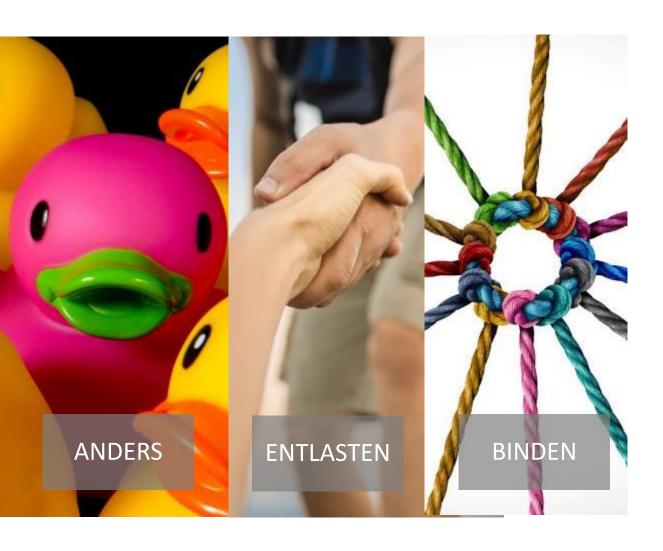
BINDEN - MODALITÄTEN / BASICS



- Das Paket muss stimmen und optimiert werden
 - Marktgängiges Gehalt
 - Innovative technische Ausstattung
 - Perspektiven aufzeigen und Veränderung ermöglichen
 - Spannende Themen und Technologien
 - Weiterbildung (individuell, kleinteilig, digital)
 - Firmenwagen / Mobilität
 - Weitere bindende bzw. gewinnende Benefits

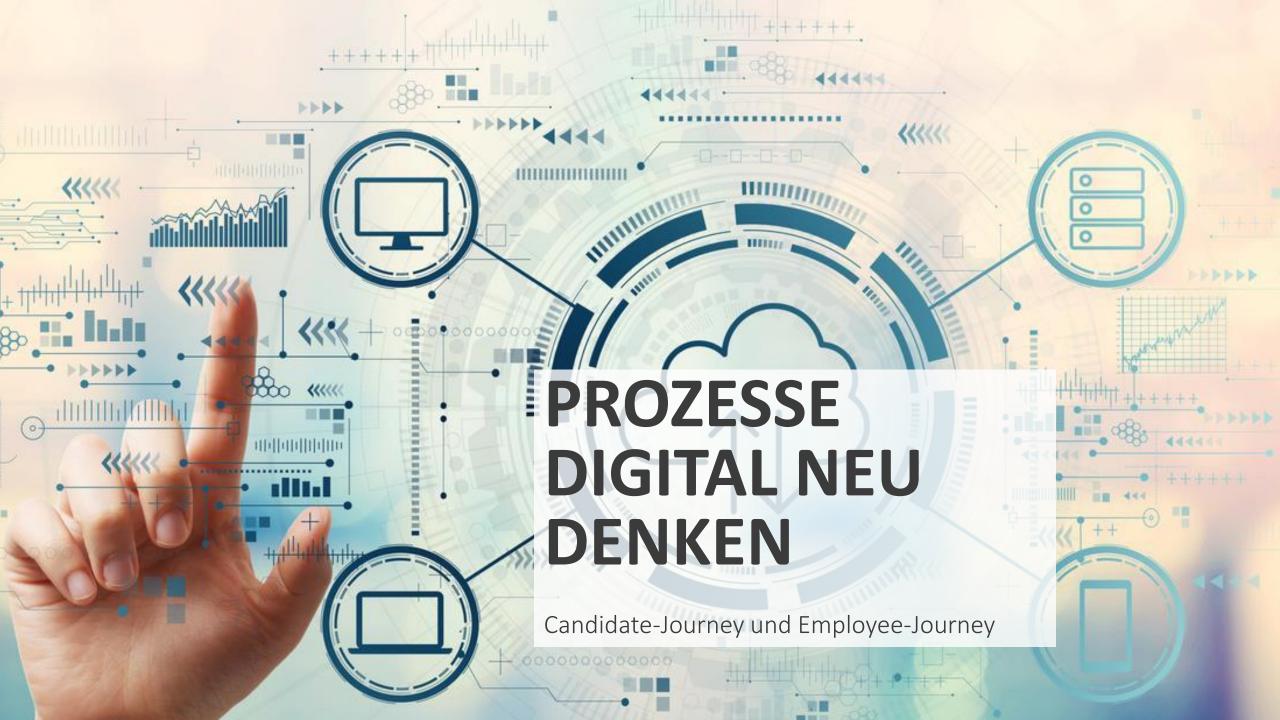


BINDEN - MODALITÄTEN / BENEFITS



- Weit mehr als Obstkorb, Getränke und Firmenevents
- Zweck bzw. Ziel:
 - Anders (nicht 0815)
 - Entlasten (im Alltag)
 - Binden (nicht so leicht austauschbar)
- Individualisierbar
- Transparent
- Kommuniziert und bekannt
- Digital nutzbar











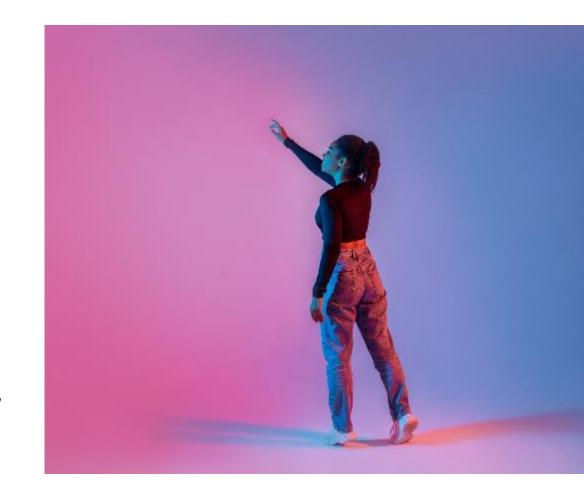
An welchem Punkt kommt es auf was an?



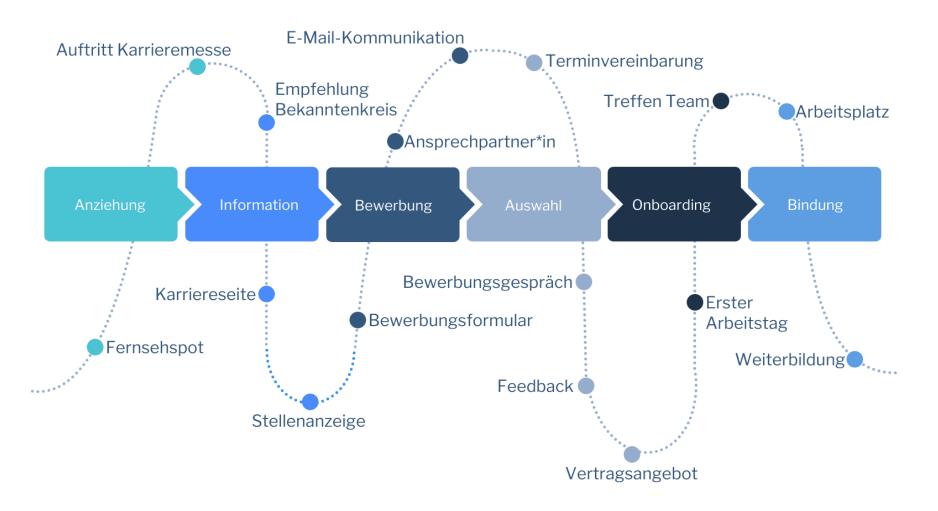




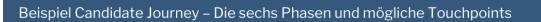
- Definition: Alle Kontaktpunkte im gesamten Prozess
- Arten:
 - Direkt: jeglicher unmittelbarer Kontakt zwischen Kandidat:in und Unternehmen (Karriereseite, Vorgespräch, Bewerbungsgespräch, Erster Arbeitstag...)
 - Indirekt: jeglicher mittelbarer Kontakt (über Dritte) zwischen Kandidat:in und Unternehmen (Mund-zu-Mund-Propaganda, Bewertungsportal...)

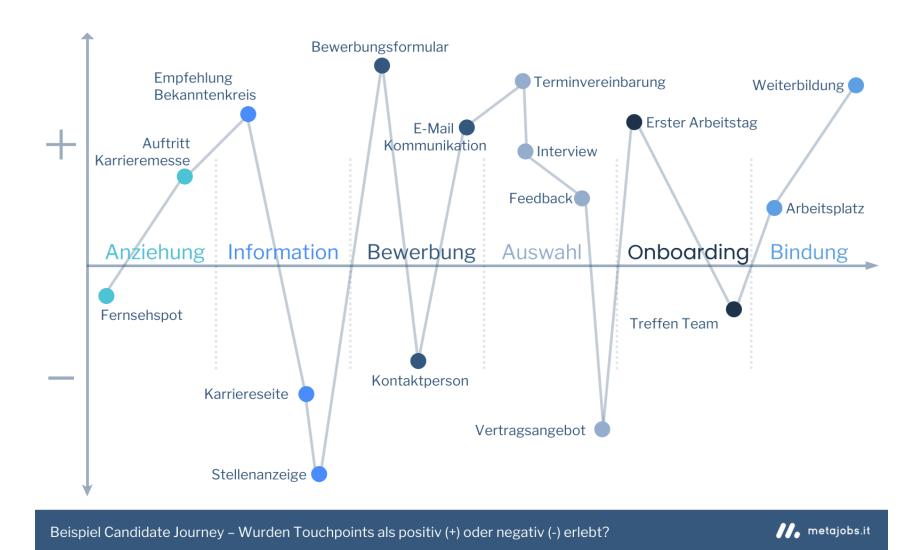














Seite 80









RECRUITING IST VERTRIEB

Wir bewerben uns um die Kandidat:innen





Für das Unternehmen und für die Position









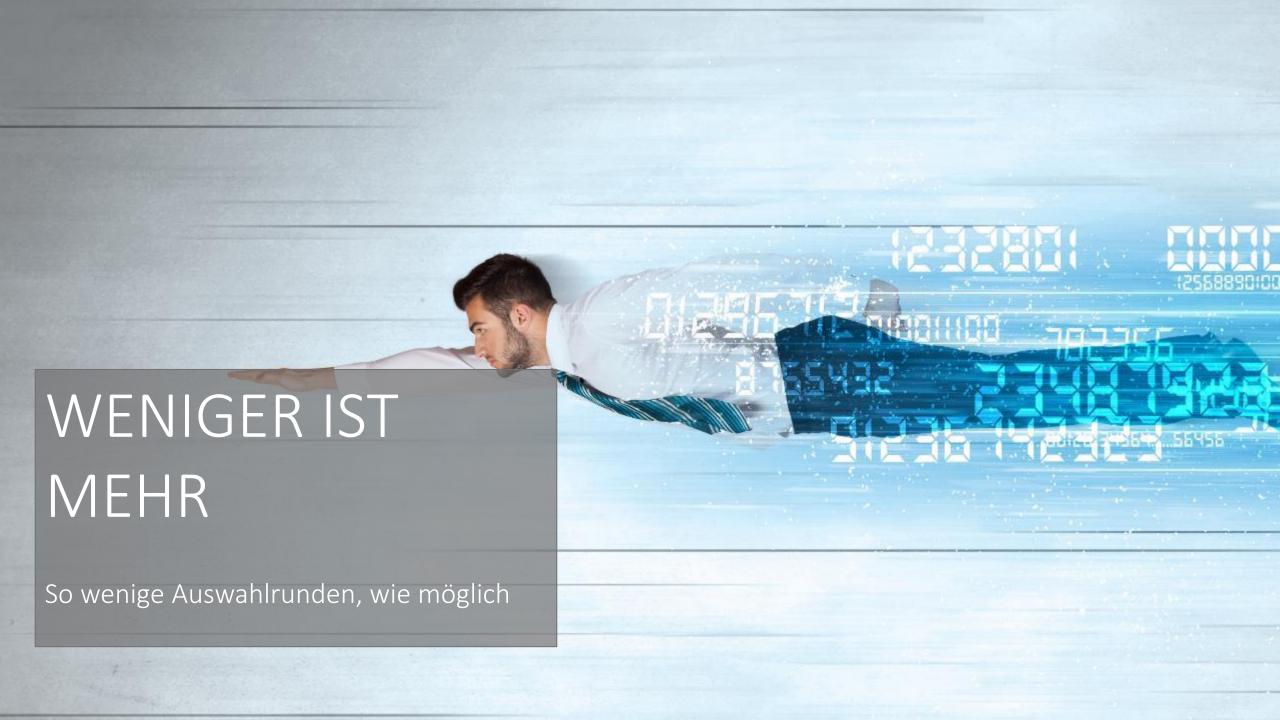










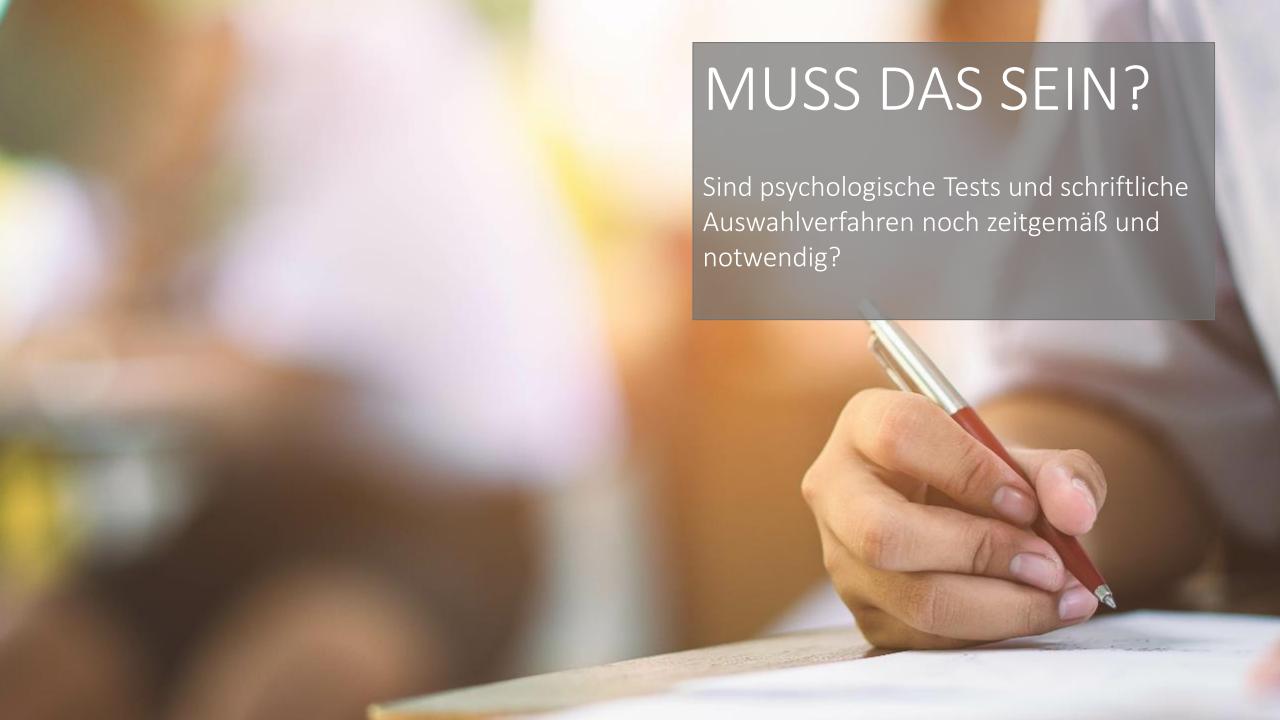






WORUM ES GEHT

Interesse, Ausdauer, Verlässlichkeit





Das nehme ich mit / Mein Resuemee 81 antworten

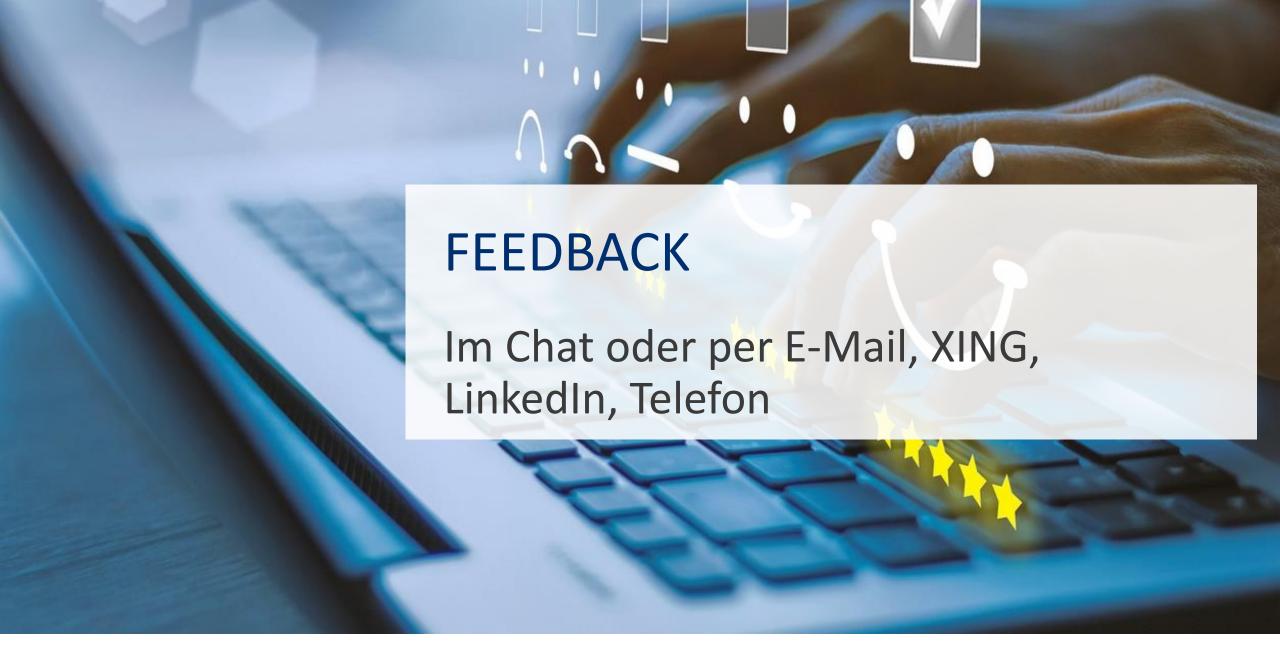


















WIR FREUEN UNS ÜBER DEINE KONTAKTAUFNAHME





Linda Keller

+49 931 90 87 90 13

linda.keller@iso-gruppe.com

https://www.xing.com/profile/Linda Keller14/portfoliohttps://www.linkedin.com/in/linda-keller-575564143/





Simon Klingenmaier

+49 931 90 87 90 12

simon.klingenmaier@iso-gruppe.com
https://www.xing.com/profile/Simon Klingenmaier/
https://www.linkedin.com/in/simonklingenmaier/

