

Berg



Steuerberatungsgesellschaft mbH



Impulsinformationen

Pflegedienste und Personalmarketing

Ausgabe: Juni 2012

Berg Steuerberatungsgesellschaft mbH
Nicolaistraße 11
12247 Berlin

Tel.: 030 / 76 71 57 - 0

Fax.: 030 / 76 71 57 79

Mail: info@steuerbuero-berg.de
info@bus-stb-gmbh.de

Web: www.steuerbuero-berg.de
www.bus-stb-gmbh.de

Personalmarketing

Was ist wichtiger: Kunden zu werben oder (gute) Mitarbeiter zu halten bzw. zu gewinnen? Gute Mitarbeiter sind ein Garant für ein erfolgreiches Unternehmen. Darum ist eine (weitere) neue Marketingausrichtung angesagt.

Dabei geht es nicht (nur) um das Werben mit Geld. Mitarbeiter, die ihren Arbeitgeber nach einer möglichst hohen Vergütung auswählen, sind auf Dauer nicht „zu halten“.

Mit weichen Faktoren punkten

Erhebungen und Befragungen haben ergeben, dass fast annähernd 50% „weiche“ Faktoren entscheidend sind für die Auswahl eines Arbeitgebers.

Das wünschen sich Ihre Mitarbeiter:

Wertschätzung der Arbeit (Lob und Anerkennung)
Identifikation mit dem (guten) Arbeitgeber
Erfüllung im Beruf (Entwicklungsmöglichkeiten)
Kollegen (Betriebsklima)
Abstimmung Privatleben/Beruf (Familiensituationen)

Moderne Medien nutzen

Viele Arbeitnehmer orientieren sich im Internet über ihren ggf. zukünftigen Arbeitgeber. Darum sollte dieses Medium zielgerichtet genutzt werden. Präsentieren Sie sich als „guter Arbeitgeber“ und zeigen Sie Ihre Flexibilität als Arbeitgeber sowie Ihr soziales Engagement.

Das Unternehmensleitbild erweitern

Welchen Platz und welchen Umfang widmen Sie in Ihrem Unternehmensleitbild dem Bereich Personal? Auch an dieser Stelle besteht vielleicht Nachholbedarf.

Nutzen Sie diese Erkenntnisse sowohl für Ihren bestehenden Mitarbeiterstamm als auch zur Gewinnung neuer Mitarbeiter. Punkten Sie mit weichen Faktoren – die „kosten“ nichts! Eine angemessene Nettovergütung sollte außerdem gefunden werden.

Letztlich zählt (auch) das Netto

Ein Tipp hierzu: lassen Sie sich in einem Bewerbungsgespräch die Lohnabrechnung des letzten Arbeitgebers zeigen und seien Sie kreativ in der Gestaltung eines höheren „Netto“.

Die Inhalte sind sorgfältig erarbeitet und geprüft, dennoch kann keine Garantie übernommen werden. Eine Haftung des Herausgebers und des Verfassers und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist ausgeschlossen. Diese Publikation ersetzt keine individuelle Beratung. Ein Beratungsvertrag kommt durch die Entgegennahme der Publikation nicht zustande.