

Der größte Schatz in einem Unternehmen sind seine Schätzchen

LABORALLTAG Ein Unternehmen steht und fällt mit seinen Mitarbeitern. Die beste Reputation nützt Ihnen nichts, wenn Sie nicht produzieren können. Die schönsten Räume mit den besten Maschinen nützen nichts, wenn sie nicht mit Leben erfüllt werden. Ohne Emotion ist jede Investition umsonst. Ohne Schätzchen keine Schätzchen. Sie brauchen ausreichend Mitstreiter auf Ihrem guten Unternehmerweg. Doch wie finden Sie die richtigen Schätzchen für Ihr Unternehmen? Welche Wege, die nicht schon ausgetreten sind, funktionieren? Und wie erzeugen Sie guten Sog und viel Aufmerksamkeit?

Damit sich möglichst viele potenzielle neue Mitarbeiter bei Ihnen melden, ist es immens wichtig, dass ein Anzeigentext möglichst viele Menschen anspricht. Die Art und Weise, wie Ihre Texte geschrieben sind, sorgt auch dafür, dass sich die Menschen bei Ihnen melden und sich von den Worten angesprochen fühlen. Zusätzlich ist es in der heutigen Zeit angemessen, Ihrem Gegenüber die neuen üblichen Über-

mittlungswege anzubieten. Die Bereitschaft, sich per Chiffre mit einem handgeschriebenen tabellarischen Lebenslauf und allen Zeugnissen bei Ihnen zu bewerben, geht gegen Null. Erstkontakt über Handy oder per E-Mail ist heute der gängige Übermittlungsweg. Mein Tipp für Sie: Machen Sie es einem Bewerber so einfach wie möglich, Sie zu kontaktieren. Hierbei ist eins zu bedenken: Setzen Sie unter Ihre Anzeige

Ihren Unternehmensnamen und Ihre Kontaktdaten, begrenzen Sie im Vorfeld die Zielgruppe. Ist Ihre Marke jedoch so stark, spielt das keine Rolle. Für einen potenziellen Azubi ist es für die tägliche Erreichbarkeit sehr wichtig, den Standort zu kennen.

Möchten Sie anonym bleiben, war es früher üblich, eine Chiffre zu nutzen. Heute ist es manchmal von Vorteil, neben einer Handynummer eine neutrale E-Mail-Adresse anzugeben. Zum Beispiel über die kostenfreien Webmailserver wie zum Beispiel GMX, WEB.DE oder T-Online. Für solche Eventualitäten empfiehlt es sich im Vorfeld, eine Mailadresse zu reservieren, wie zum

„Wer hervorragende Ergebnisse haben will, braucht hervorragende Mitarbeiter mit hervorragendem Einkommen.“



Beispiel: neuermitarbeiter@gmx.de; bewerbung@web.de, tolleslabor@t-online.de. So können Sie sicher anonym suchen.

Nachfolgend finden Sie zwei inspirierende Anzeigentexte als Gedankenstütze für Ihre nächste Stellenausschreibung.

Gesuch Auszubildender

Ich/Wir biete/-n eine Ausbildungsstelle zum Zahn-techniker

Ihr zukunftsicherer Einstieg in die Berufswelt! Be- hutsam führen wir Sie in die Welt der CAD/CAM- gestützten Konstruktion ein. 3-D-Design am Bildschirm für Fräsmaschinen und 3-D-Drucker gehören ge- nau so zum Tagesablauf wie das handwerkliche De- signen von Einzelstücken. Der VR-Modus steht schon (bei uns) in den Startlöchern.

Werden Sie Profi für eine Vielzahl an Materialien und genießen Sie den Rückhalt eines starken Teams. Lassen Sie sich inspirieren für die digitale Welt der Gesundheit. Lachen ist die beste Medizin.

Direktkontakt: 0160 1234567 oder Design@VR-Labor-3D.de

Gesuch Zahntechniker

Ich/Wir biete/-n eine Anstellung für einen Zahn-techniker

Mit unserem/-r neuen Mitarbeiter/-in möchte ich/ wir folgende Projekte verwirklichen:

1. Mein/Unser Einsatz sorgt dafür, dass Sie in kürzester Zeit ein außerordentlich guter Dentaldesigner werden; in allen Bereichen, die für Sie von Interesse sind.
2. Auf Wunsch fördere ich/wir nicht nur die praktische Güte, sondern auch die unternehmerische.



Foto: © Rayapixel.com/Shutterstock.com

Moderne Modellherstellung
auf den **PUNKT** gebracht.

IDS 2017
Halle 10.2
Stand M30



passt in jeden Artikulator

Präzision ohne Pins

keine Entlastungsschnitte nötig

wiederverwendbar

bis zu 75% Zeitersparnis

BEL-abrechenbar

DIGITALE MODELLHERSTELLUNG
mit dem profiCAD-System

model-tray GmbH

Julius-Vosseler-Str. 42
22527 Hamburg | Germany

info@model-tray.de | www.model-tray.de

Tel. + 49 (0)40 - 3990366 - 0

Fax + 49 (0)40 - 3990366 - 22

FreeCall 0800 - 3381415



3. Mein/unser Ziel ist es, Sie auf Wunsch zu einer guten und sicheren Führungspersönlichkeit zu machen, sodass Sie sowohl für Mitarbeiter als auch für unsere Kunden ein lebenslang wichtiger Partner sind/werden. Gerne bin ich bereit, Ihre individuellen Arbeitszeitwünsche und Vergütung in einem persönlichen Gespräch zu besprechen. Gemeinsam statt Einsam.
Direktkontakt: 0150 1234567 oder DieWeltderZahnwunder@gmx.de

sönliches Treffen mit den Lehrkörpern oder sogar die Möglichkeit, den Beruf in der Ausbildungseinrichtungen vorzustellen, ist von immensem Vorteil.

6. Internet (wie z. B. jobsuche.zwp-online.info, monster.de, stepstone.de, jobdental.de usw.)
7. Aushänge an öffentlichen Orten (z. B. Cafés)
8. Verbreitung in Sportvereinen
9. Spot im Lokalradio/Lokalfernsehen

18. Die Ansprache von Kollegen ist auch eine nicht zu unterschätzende Maßnahme, um neue Impulse zu bekommen.

19. Die letzte Möglichkeit ist die Rekrutierung eines Headhunters. Hierbei wünsche ich Ihnen eher einen möglichst geringen Grundpreis und eine dementsprechende Erfolgsprämie. Letzteres idealerweise aufgeteilt auf Vertragsabschluss und nach der sechsmonatigen Probezeit.

„Wer heute den Kopf in den Sand steckt, wird morgen mit den Zähnen knirschen.“

Wahl des Kanals

Nachdem Ihr persönlicher Text fertig ist, suchen Sie nun die richtigen Kanäle für die Weiterleitung. Nachfolgend habe ich für Sie etliche Verbreitungswege zu Ihrer Inspiration. Eine Bitte an Sie, suchen Sie sich die für Ihr Unternehmen passenden aus. Wichtig ist hier: Je mehr Sie verwenden, umso größer ist der Erfolg.

1. Sie können sich an das Arbeitsamt wenden und sich digital im Bereich als Arbeitgeber registrieren lassen.
2. Aushang in Ihrem Unternehmen sowie Flyer für Ihre Mitarbeiter zum Verteilen
3. Aushang bei Ihren Kunden im Wartezimmer
4. Anzeige in der örtlichen Tagespresse, am besten am Wochenende
5. Aushang in den Schulen/Berufsschulen/Universitäten; Tipp: Ein per-

10. Mitarbeiter bitten, sich im Freundes- und Bekanntenbereich aktiv umzuhören
11. Soziale Netzwerke nutzen (Facebook, Twitter, XING usw.)
12. Anzeigen in Fachzeitschriften
13. Werbung auf Messen
14. Besuch von Fortbildungen für Techniker und aktive Ansprache
15. Veranstalten einer Fachfortbildung in den eigenen Räumen
16. Initiieren eines Technikerstammes mit mind. zwei Treffen pro Jahr, um einen konstanten Zugang zum Markt zu erhalten
17. Ausrufen einer regionalen Design-Meisterschaft mit anschließender Siegerehrung und Party. So kommen Berufskollegen und ihre Mitarbeiter im Labor zusammen und Sie haben nette Gespräche. Tipp: Lassen Sie sich von der Industrie unterstützen.

Finden Sie Ihren Weg zur erfolgreichen Entwicklung Ihres Unternehmermodells. Wünschen Sie zu dem einen oder anderen Punkt noch mehr Informationen, oder kommen Sie an einen Punkt, der eine Entscheidung bedarf, und Ihnen fehlt eine zweite Meinung, freue ich mich jederzeit auf Ihren Anruf.

INFORMATION

Hans J. Schmid
Benzstraße 4
97209 Veitshöchheim
Tel.: 0931 2076262
service@arbeitspass.com
www.arbeitspass.com

Infos zum Autor



SHERA: voll digital und ganz klassisch



Entdecken Sie auf der IDS Neues von SHERA mit
bits and bytes oder für den heißen Ofen!

IDS
2017

Halle 10.2
O 60 / P 61