

BESTCONSULT

IHR EXTERNER LÖSUNGSPARTNER

OPTIMIERUNG

VERÄNDERUNG

STRATEGIE

POSITIONIERUNG

MARKETING & VERTRIEB

RECRUITING

DIGITALE TRANSFORMATION & KI

ZUKUNFTSBILD

UNTERNEHMENSNACHFOLGE

UMSETZUNG

UNTERNEHMERDIALOG

MANAGEMENTDIALOG

VORTRAG

WORKSHOP

SEMINAR

TRAINING

MASTERCLASS

SPARRINGSPARTNER

RECRUITING

BESTCONSULT-CONNECT-MATCH
MENSCHEN, DIE WIRKLICH PASSEN.

AUF DER GANZEN WELT GIBT ES KEIN UNTERNEHMEN, DAS BESSER IST ALS SEINE MITARBEITENDEN. NUR DIE UNTERNEHMEN, DIE IHNEN DEN PASSENDEN RAHMEN BIETEN, KÖNNEN ZUKUNFT GESTALTEN.

Die Stärke eines Unternehmens zeigt sich in der Qualität und Leidenschaft seiner Mitarbeiter – von Auszubildenden über Fach- und Führungskräfte bis zum Inhaber. Erhalten sie den passenden Rahmen, um ihre individuellen Fähigkeiten zu entfalten und Verantwortung zu übernehmen, **wächst das Unternehmen nachhaltig**.

Ein Fußball-Bundesligaverein kann Deutscher Meister werden, indem er die besten Spieler und die besten Trainer für seine Mannschaft gewinnt.

Hat der Trainer und das Trainerteam oder die Mannschaft Defizite, ist die Wahrscheinlichkeit riesengroß, dass der Verein nicht Meister wird.

Im Jahr 2019 und 2020 **gewann ein deutscher Fußballtrainer** die europäische Champions League und die englische Fußball-Premier-League.

Obwohl andere Vereine zu diesem Zeitpunkt mehr Geld in ihre Mannschaft und ihre Teams investierten, gewinnt die Mannschaft des deutschen Trainers beide Wettbewerbe.

Die Mannschaft war in dieser Spielzeit unter anderem besser, **weil sie mit Leidenschaft** vom Trainer und seinem Team **inspiriert** wurde. Gleiches gilt uneingeschränkt **für Unternehmen und damit für die Unternehmenszukunft**.

In erfolgreichen Unternehmen haben gute Chefs stets gute Mitarbeiter. Sie setzen alles daran, ihre Mitarbeiter besser und erfolgreicher zu machen.

Bessere Mitarbeiter verbessern im Gegenzug die Qualität der Führungskräfte und die Qualität der eigenen Arbeit. **In der Folge wird das Unternehmen immer besser und erfolgreicher** und wird sich von Wettbewerbern absetzen. Gleichzeitig findet man in diesen Unternehmen eine ausgesprochen positive Unternehmenskultur. Diese **Kultur** in Verbindung mit **Vision, Mission, Leitbild, Werten** und **Unternehmenspositionierung** wirkt wie ein Magnet für neue Mitarbeiter und Kunden. Die logische Folge: **Gute Unternehmen gewinnen gute Mitarbeiter**.

Mitarbeiter, die motiviert sind und sich als Teil des Ganzen sehen, verbleiben länger im Unternehmen. Sie sind positive Botschafter und multiplizieren die Vision des Unternehmens.

Richtig ist auch, dass Unternehmen nicht nur die fachlich besten Mitarbeiter beschäftigen, **sondern auch die Richtigen**. Gute Mitarbeiter, **die nicht in die Teams passen** und nicht über das richtige **Mindset** verfügen, schaden dem Unternehmen und seiner Weiterentwicklung. Sie sind definitiv **nicht die richtigen Mitarbeiter**.

Demzufolge ist es entscheidend, den Fokus nicht nur auf automatisierte Recruiting-Prozesse oder fachliche Kompetenzen zu legen. **Viel wichtiger ist oft zu erkennen, was den Kandidaten wirklich antreibt und wie er seine Passion mit den Unternehmenszielen in Einklang bringen kann.**

Alle Unternehmen, die auf **ihrer Agenda strategische Personalfragen nicht in der Priorität haben**, erkennt man daran, dass sie sich mit der Anschaffung von Gebäuden, Maschinen oder Firmenfahrzeugen mehr Gedanken machen, als über die **Einstellung und den Einarbeitungsprozess** neuer Mitarbeiter. Dabei kann ein einzelner Mitarbeiter ganze Bereiche oder die Firma schädigen.

Demgegenüber können Mitarbeiter mit freundlicher Art, Leidenschaft und positivem Mindset auf **andere Mitarbeiter und Kunden positiven Einfluss nehmen und Schaden** vom Unternehmen abhalten.



Meinungen wie „**Durch den Fachkräftemangel finden wir keine neuen Mitarbeiter**“ oder „**Wir finden keine Macher**“ **teilen wir nicht**.

Global gesehen gibt es in vielen Branchen tatsächlich aktuell und in Zukunft einen Mangel an Fachkräften.

Diese Tatsache bedeutet **aber nicht automatisch**, dass Sie für Ihr Unternehmen keine neuen Mitarbeiter finden. Unsere eigene Verantwortung in Unternehmen und aktuelle Ergebnisse bei unseren Kunden belegen dies und sprechen eine deutliche Sprache.

Unsere Meinung: Besondere Unternehmen gewinnen gute und richtige Mitarbeiter, qualifizieren sie weiter, binden sie langfristig und wachsen mit ihnen in spannenden Zeiten und an gemeinsamen Zielen.

Die positiven Möglichkeiten im Führungs- und Personalmanagement sind sehr umfangreich. **Richtig aktiviert tragen sie ihr volles Potenzial zum Erfolg des Unternehmens bei.**

Wertschätzendes Handeln und darauf ausgerichtete Konzepte bilden eine wichtige Basis. Seit Jahren wird immer deutlicher, dass **hinter besonderen Erfolgen außergewöhnlich engagierte, leidenschaftliche und talentierte Menschen stehen.**

Gleichzeitig kann man feststellen, dass **hinter Misserfolgen** weniger engagierte, gleichgültige, schlechter qualifizierte, nicht inspirierte Menschen für schlechte Ergebnisse verantwortlich sind. **Vielfach auch an einflussreicher und entscheidender Stelle.**

Professionelles, wertschätzendes, faires Recruiting, Reboarding, Onboarding und Offboarding, Führungseigenschaften und der Weg zur Arbeitgebermarke sind für die Zukunft wichtig.



UNSERE LÖSUNGEN

Faszinieren Sie Ihre Mitarbeiter durch Wertschätzung, **wecken Sie Leidenschaft für Ihre Vision, Ihre Dienstleistungen und Produkte**, fördern Sie ein besonderes Miteinander und stärken Sie die engagierte Einstellung zu Ihrem Unternehmen sowie den Stolz auf die eigene Tätigkeit – gerne mit unserer Unterstützung.

FÖRDERN SIE DIE GASGEBER UND NICHT DIE BREMSER.

Die Faszination für Ihr Unternehmen wird wachsen, neue Mitarbeiter und Kunden finden den Weg zu Ihnen und Ihrer faszinierenden Mannschaft.

Bis vor einigen Jahren war es noch vergleichsweise leicht, gute Bewerber zu suchen und zu finden. Dafür waren nur eine Handvoll Kontaktpunkte/Touchpoints nötig. Sie wurden fast ausschließlich vom Unternehmen gesteuert. Stellenanzeigen und Jobangebote auf der eigenen Homepage standen dabei auf der Agenda vieler Unternehmen.

Bewerber wurden als Bittsteller behandelt, wie am Fließband abgefertigt. Sie mussten sich mit langen Wartezeiten, Standardtexten und teilweise überhaupt keinen Rückinformationen zufriedengeben.

Diese Zeiten sind erfreulicherweise vorbei. Arbeitgeber müssen heute vollständig anders agieren, um gute Mitarbeiter, unabhängig von der zukünftigen Aufgabe oder Position, zu gewinnen. Nicht nur die Homepage und die Jobangebote auf der Homepage, sondern das Eingabefeld der Suchmaschine wird zur zentralen Informationsquelle potenzieller Kandidaten.

Veränderungswillige steuern zunächst zum Beispiel Meinungs- und Bewertungsportale, User-Foren und Blogbeiträge an. Mundpropaganda und Weiterempfehlungen werden zu den wichtigsten Touchpoints. Entsprechende positive Meinungen und Informationen kann man nicht kaufen. **Unternehmen müssen sich eine positive Spiegelung ihres Unternehmens verdienen.**

Eine veraltete Homepage, Stellenanzeigen, die aus der Zeit von 1970 stammen könnten, Texte wie Einheitsbrei und floskelhafte Botschaften, motivieren keinen qualifizierten Kandidaten zu einem Gespräch mit Ihnen über seine berufliche Zukunft. **Vakanzen müssen verkauft und Kandidaten wie Kunden angesprochen werden.** Intern müssen die alten Abläufe und Prozesse überarbeitet werden. Das Ziel muss immer sein: **Der Bewerber muss sich tatsächlich umworben fühlen.**

Bei Anzeigentexten sollte man kreativ sein. **Anderssein wie andere führt auch beim Recruiting zielsicher zu Ergebnissen.** Trennen Sie sich von langweiligen Texten. Denken Sie sich stattdessen ein paar unübliche, verrückte, emotionalisierende Dinge aus. Recruiting bietet auch viele Möglichkeiten, in Teilbereichen oder den gesamten Prozess zu digitalisieren und die Organisation von standardisierbaren Tätigkeiten erheblich zu entlasten.

Aus unserer Sicht wird die Anzahl der Unternehmen, die sich verkleinern oder aus dem Markt ausscheiden, erheblich wachsen. In vielen Fällen wird es nicht der Markt oder der Wettbewerb sein, der dazu beiträgt, sondern der Unternehmer selbst. **Hintergrund ist, dass keine qualifizierten Mitarbeiter für diese Unternehmen und für oder mit dem Inhaber oder Manager arbeiten wollen.** Unternehmen, in denen Begeisterungsfaktoren und loyale, begeisterte Mitarbeiter nicht vorhanden sind, werden definitiv keine qualifizierten Mitarbeiter finden. **Kein Zukunftsbild – keine Mitarbeiter. So einfach ist die Gleichung.**

Der Wettbewerb um Mitarbeiter, bestehend aus neuen und den bisherigen Mitarbeitern, wird immer schärfer und hat teilweise gravierende Folgen. Unternehmen können die Zukunft nur sichern und gestalten, indem sie die besten und talentiertesten Mitarbeiter für sich gewinnen und bestehende binden. **Doch Vorsicht: Kandidaten wie auch die eigenen Mitarbeitenden kennen heute kein Pardon.** Der demografische Wandel, Fachkräftemangel und der Glashauseffekt, den das Internet mit sich bringt, verdeutlichen, dass eine klare oder veränderte Positionierung und Strategie im Bereich Mitarbeitergewinnung und -bindung nötig und zu empfehlen ist.



BESTCONSULT-CONNECT-MATCH ist mehr als Recruiting – es ist die visuelle Verbindung von Identität und Kompetenz. Wir geben uns nicht mit Standard-Recruiting zufrieden. Wir tauchen ein in die DNA Ihres Unternehmens – Kultur, Mission, Werte, Leistungen und Benefits. Um diese DNA authentisch erlebbar zu machen, produzieren wir auf Wunsch in unserem Foto- und Videostudio hochwertigen, visuellen Content. Diese starken Botschaften verbinden wir über eine zielsichere Multi-Channel-Social-Media-Strategie mit **gesuchten Fach- und Führungskräften**. Die Ergebnisse sind keine bloßen Kandidaten, sondern ein echtes **MATCH: Mitarbeitende mit der richtigen Passion, die fachlich passen, menschlich bereichern und messbaren Mehrwert liefern. MENSCHEN, DIE WIRKLICH PASSEN.**



IHR NUTZEN

Selbst in anspruchsvollen Zeiten gelingt es Ihnen, gerne mit unserer Unterstützung, geeignete Mitarbeiter für Ihr Unternehmen zu gewinnen – Menschen, die mit Fachkompetenz, Begeisterung und Leidenschaft Teil Ihres Unternehmens werden und bleiben. Ihren direkten Ansprechpartner, Harry Knapp, erreichen Sie per E-Mail: harry.knapp@best-co.de oder telefonisch unter +49 172 8827055