

E-RECRUITMENT |

Online zu neuen Mitarbeitern

Um sich personell zu verstärken, setzen Unternehmen der Informationswirtschaft zunehmend auf digitale Lösungen.

Fast alle Großunternehmen ab 100 Beschäftigten nutzen inzwischen E-Recruitment-Instrumente. Bei den mittleren Unternehmen ab 20 Beschäftigten nutzen rund 90 Prozent elektronische Medien zur Personalbeschaffung. Den größten Zuwachs verzeichnet das E-Recruitment im Bereich der kleinen Unternehmen, wo aktuell knapp 73 Prozent auf E-Recruitment setzen, fast sieben Prozentpunkte mehr als noch vor zwei Jahren. Das ist das Ergebnis einer repräsentativen Unternehmensbefragung im Wirtschaftszweig Informationswirtschaft, die das Zentrum

für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Mannheim, im September 2018 durchgeführt hat. Unter den verschiedenen E-Recruitment-Instrumenten spielt die Platzierung von Stellenanzeigen auf der firmeneigenen Webseite die größte Rolle. Mehr als 58 Prozent der Unternehmen versuchen so neue Mitarbeiter anzusprechen.

Online-Stellenbörsen wie beispielsweise Stepstone oder Monster werden von 52 Prozent der Unternehmen in der Informationswirtschaft genutzt. Einen deutlichen Zuwachs konnten auch Social-Media-Plattformen im Bereich der

Personalbeschaffung verzeichnen. Aktuell geben 27 Prozent der Unternehmen an, diese Plattformen bei der Personalbeschaffung einzusetzen. Vor zwei Jahren lag dieser Wert noch bei unter 23 Prozent.

Empfehlungen weiter wichtig

„Nach wie vor sind allerdings persönliche Empfehlungen das mit Abstand am häufigsten genutzte Instrument zur Rekrutierung von Personal“, sagt Dr. Jörg Ohnemus, stellvertretender Leiter des ZEW-Forschungsbereichs „Digitale Ökonomie“. Mehr als 71 Prozent der Unternehmen setzen aktuell auf diesen Weg der Personalgewinnung. red

Für Sie nachgefragt

Anzeige

Die regionale Hausbank als Partner in der Krise

„Wenn es darauf ankommt, zählt die enge Kundenbeziehung“, weiß Rechtsanwalt Dr. Raoul Kreide.

Stehen ein Börsengang oder eine komplexe Finanzierung an, greifen auch mittelständische Unternehmen gerne auf Großbanken zurück, die mit entsprechender Erfahrung punkten. Vorteile bieten diese Banken auch, wenn sie Mittelständler ins Ausland begleiten und dort als vertrauter Ansprechpartner mit kurzen Wegen zur Verfügung stehen.

„Die Bank muss passen“

Kommt es zu einer Unternehmenskrise, können sich die Anforderungen allerdings schnell wandeln. In der Vergangenheit konnten die deutschen Geschäftsbanken mit ihren professionell aufgestellten Restrukturierungsabteilungen punkten. Es ist jedoch bei allen Banken zu beobachten, dass die Fachabteilungen personell ausgedünnt sind und vor allem die erfahrenen Mitarbeiter die Geldinstitute verlassen. Auch sind die Geschäftsbanken dazu übergegangen, ihre Sanierungsabteilungen an wenigen Orten zu konzentrieren. Kleinere Kreditengagements – unter fünf Millionen Euro – werden dann unter Umständen nur noch „maschinell“ abgewickelt.

Besonders bei Großbanken kann ein Strategiewechsel dazu führen, dass die Bank ihr Engagement beendet – „koste es, was es wolle“. Dies



Der Heidelberger Rechtsanwalt Dr. Raoul Kreide berät bei GSK Stockmann Familienunternehmen – unter anderem in Krisensituationen.

betrifft nicht nur ausländische Banken, die etwa entscheiden, ihr Europageschäft zu schließen, weil sie nicht nachhaltig Fuß fassen konnten. Selbst große deutsche Häuser verabschieden sich zuweilen mit radikalem Rückzug aus bestimmten Geschäftsbereichen.

Gewachsenes Vertrauen

Ganz anders die regionalen Banken, etwa Volksbanken und Sparkassen: Als dauerhafter Ansprechpartner besitzt die „Hausbank“ ein gewachsenes Kundenvertrauen. Vor allem der örtliche Bezug und der persönliche Draht zum Firmenlenker erleichtern Gespräche, weil man das Unternehmen nicht nur vom Papier her kennt. Unterstützt wird dies durch den öffentlichen Auftrag, dem gerade Sparkassen und Volksbanken verpflichtet sind. Daneben wird die örtliche Bank nicht nur das Unternehmen im Auge haben. Sie wird einkalkulieren, dass eine Insolvenz die Hausfinanzierungen vieler Mitarbeiter gefährden kann.

Ausblick

Für Mittelständler ist es wichtig, für jede Situation den passenden Partner zu finden. In Sanierungssituationen sind es regelmäßig die örtlichen Partner, die noch einmal zu Zugeständnissen bereit sind, wenn es an einem letzten, kleinen Punkt hängt.

Kontakt: raoul.kreide@gsk.de