

# CASE STUDY

REGIONALES RECRUITING



joblocal.

# CASE STUDY

## REGIONALES RECRUITING

### ALLGEMEINE MARKTSITUATION

#### HERAUSFORDERUNGEN UND CHANCEN

Fachkräftemangel, War for Talents, Recruitment Marketing - das sind nur einige der aktuellen Schlagworte, die die Herausforderungen für alle HR-Expert:innen widerspiegeln. Sie haben es mit einem Arbeitsmarkt zu tun, der durch die/den Bewerber:innen und nicht mehr den Arbeitgebenden bestimmt wird.

Auf Trends, die sich in den letzten Jahren schon abgezeichnet haben, hat die Corona-Pandemie wie ein Brandbeschleuniger gewirkt. Innerhalb kürzester Zeit hat sich der Markt radikal verändert. Diese Veränderung wird weiter durch die aktuelle Weltwirtschaftslage verschärft. Durchschnittliche Vakanzzeiten von 129 Tagen und mehr sind keine Seltenheit mehr - oft bleiben Schlüsselpositionen über Monate hinweg unbesetzt.

Um den immer stärker spürbaren Fachkräftemangel, in einigen Dienstleistungsbranchen sogar ein genereller Personalmangel, auszugleichen, müssen Recruiter:innen mehr Geld in Akquise und Gehälter investieren und neue Wege betreten. Anpassungsfähigkeit, Agilität und gutes Employer Branding werden zu wichtigen Faktoren erfolgreicher Recruiting-Abteilungen.

#### GEMEINSAM ZUM RECRUITING-ZIEL

Gerade jetzt ist es wichtig, dass HR-Verantwortliche enger denn je mit Marketern zusammenarbeiten. Doch welche Strategien und Maßnahmen führen wirklich zum Ziel?

Dass die bisherige Vorgehensweise des "Post & Pray" mittlerweile nicht mehr zieht und "so yesterday" ist, ist bereits allen in der Branche klar. Dennoch sollte unbedingt weiterhin auf Altbewährtes gesetzt werden. Ganz im Sinne von "Das Eine tun - das Andere nicht lassen." Wir sind überzeugt, dass nur der richtige, individuelle Mix an Recruiting-Maßnahmen zum Erfolg führt.

#### UNSER BEISPIEL FÜR IHREN ERFOLG

Anhand dieser Case Study möchten wir aufzeigen, wie sich joblocal zusammen mit dem Kunden *Therme Erding* den aktuellen Herausforderungen des Marktes gestellt hat und mit Hilfe von zielgerichtetem regionalem Recruiting und dem individuellen Marketing-Mix neue Mitarbeiter:innen für den Kunden gewinnen konnte.



### WARUM SOLLTEN SIE AUF REGIONALES RECRUITING SETZEN?



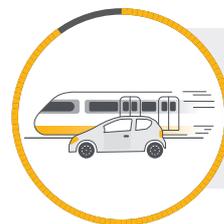
Bei **86 %** der Fachkräfte liegen Wohnort und Arbeitsort weniger als **30 Kilometer** auseinander.



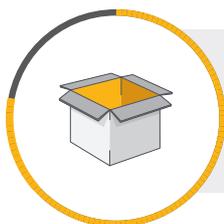
**88 %** ist "wichtig" oder "sehr wichtig", dass der Arbeitsort **nahe des Wohnortes** liegt.



**48 %** nehmen lieber **Abstriche im Job** hin, als den Wohnort zu verlassen.



**85 %** können sich **pendeln** am Wochenende (große Distanz) nicht oder nur **schwer vorstellen**.



**79 %** sind **nicht bereit** für einen Job, über einen Umkreis von 50km hinaus, **umzuziehen**.



**90 %** aller Online-Suchanfragen beinhalten nicht nur die Jobbezeichnung, sondern auch den **Wohnort**.

#### GUTE GRÜNDE FÜR IHR #REGcruiting:

- REGIONALITÄT spielt besonders für Azubis, Hilfs- und Fachkräfte eine übergeordnete Rolle, da immer noch die Mehrheit aller Beschäftigten standortgebunden arbeiten
- Anhaltender Trend: STADTFLUCHT statt Landflucht
- Heimatverbundenheit als EMOTIONALER Anker einer Region
- Unternehmen, die LOKALE VERBUNDENHEIT zeigen (z.B.: Sponsoring einer Fußballmannschaft, eines Stadtfestes...), punkten bei Bewerber:innen

**FAZIT:** Trotz Remote- und Home Office-Angeboten bleibt Regionalität aus den oben genannten Gründen ausschlaggebend für die Besetzung von Stellen: Der Job richtet sich nach der Heimat und aus diesem Grund erfolgt auch die Suche regional.

**„HEIMAT“ GEHT BEI FACHKRÄFTEN VOR!**

### AUSGANGSLAGE UNSERES KUNDEN & VORGEHEN

#### AM ANFANG STEHT DAS KUNDENBEDÜRFNIS

Die *Therme Erding* betreibt die größte Therme der Welt mit 600 Mitarbeiter:innen und sucht momentan ca. 20 unterschiedliche Jobs im Bereich Gastgewerbe, Hotellerie, Tourismus sowie für die Verwaltung. Die *Therme Erding* befindet sich in unmittelbarer Nähe zur Großstadt München und stellt neben dem Flughafen München mit seinen 1,8 Millionen Thermen-Besuchern jährlich einen der größten Arbeitgeber in der Region dar.

Für den Personalbereich sind aktuell 4 Personen zuständig, die neben dem Tagesgeschäft das gesamte Recruiting meistern müssen. Bei dieser hohen Mitarbeitendenzahl stellt das eine große Herausforderung dar.

Die durch die Corona-Pandemie verschärfte Situation auf dem Arbeitsmarkt allgemein und im Gastgewerbe im Speziellen hat die *Therme Erding* dazu motiviert, unterschiedliche Maßnahmen für ihren Recruiting-Mix auszuwählen.



### EINZELANZEIGE INKL. MULTIPOSTING & PERFORMANCE BOOST

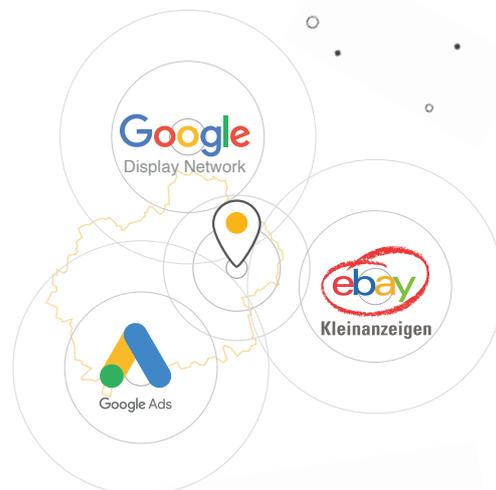
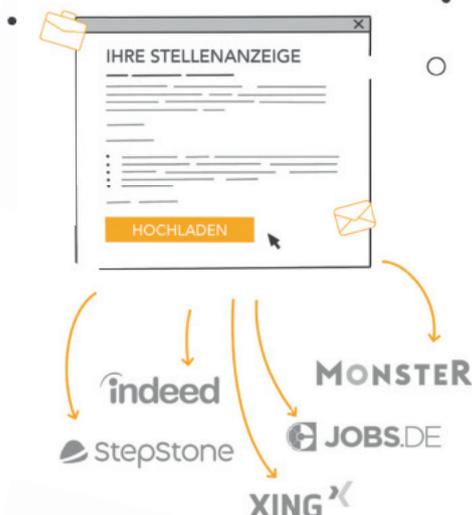
In einem ersten Testlauf durften wir die Fokusstelle des IT-Administrators der *Therme Erding* in Form einer Einzelanzeige inklusive Multiposting und Performance Boost veröffentlichen. Multiposting bezeichnet das Inserieren der Stellenausschreibungen auf weiteren regionalen, generischen oder fachspezifischen Online-Portalen. In diesem Fall haben wir uns für das IT-Spezialistenportal T3N entschieden. Parallel dazu haben wir einen sogenannten Performance Boost in Form einer Google Adwords Kampagne durchgeführt.

Generell legt unsere Beratung dabei den Fokus klar auf

“Regionalität“ und empfiehlt eine Einschränkung (meist in Form einer Radiusangabe von weniger als 50km) bei der Ausspielung der Anzeigen.

Dank unserer fachlichen Expertise konnte das Targeting perfekt aufgesetzt werden (Auswahl der richtig gesetzten Keywords inkl. Zielgruppenanalyse). Dadurch war die Ausschreibung erfolgreich und wir konnten als Recruiting-Partner überzeugen.

Die *Therme Erding* hat sich aufgrund dessen dazu entschieden, den weiteren Recruiting-Weg mit uns zu gehen.



Die *Therme Erding* gab uns das Vertrauen, im Rahmen unseres Produktes "Anzeigen-Flat" alle ihre Vakanzen über ein Jahr lang zu einem Fixpreis bei uns auszuschreiben. Als Kunde konnte die *Therme Erding* daher von unseren Recruiting-Expert:innen kostenfrei und bedarfsorientiert beraten werden.

### ANALYSE UND OPTIMIERUNG

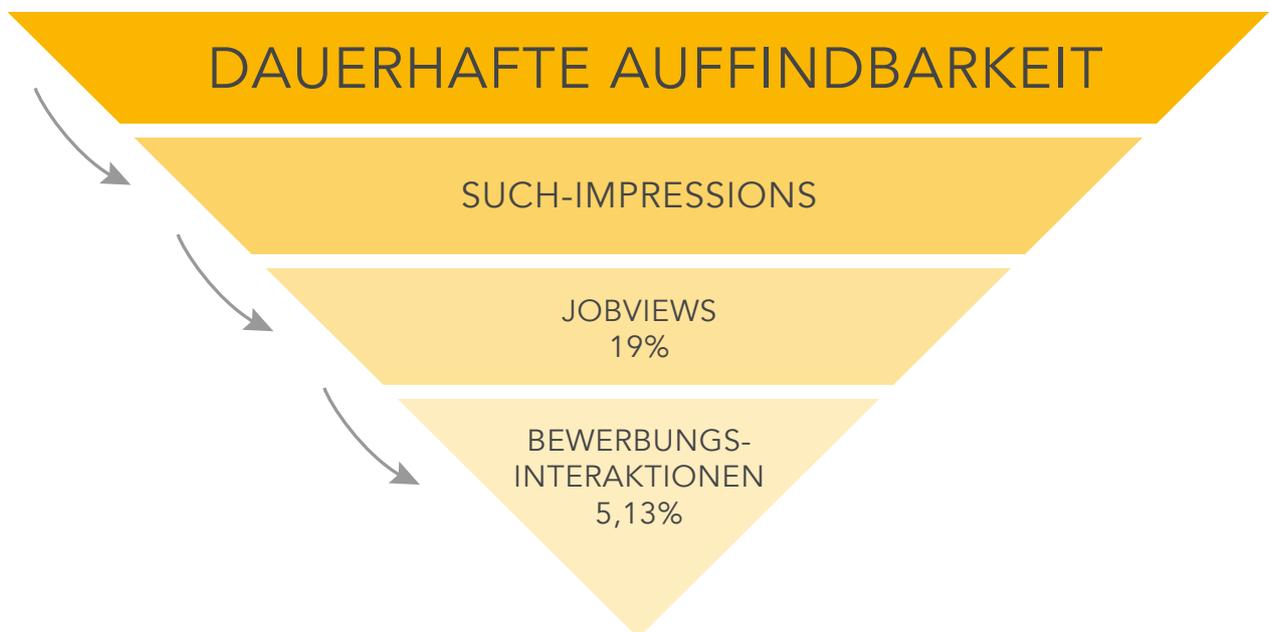
Zunächst bieten wir jedem Kunden, der seine ausgeschriebenen Stellen nach mehr als 3 Monaten noch nicht besetzen konnte, eine kostenfreie Analyse und mögliche Optimierungen seiner Ausschreibungen an.

Unsere Expert:innen aus dem Customer Success Team sehen sich die auf unseren Portalen publizierte Stellen genau an und betrachten unter anderem die Stellentitel und die Formulierung der Anzeigen hinsichtlich der Auffindbarkeit der Vakanzen. Die persönliche Kundenbetreuerin konnte

in kurzer Zeit wenige, aber durchaus wertvolle Verbesserungsvorschläge machen. Oft reichten bereits kleine Änderungen beispielsweise im Stellentitel, um einen positiven Effekt zu erzielen.

Bei der *Therme Erding* - wie bei allen Kunden - wurden die Ergebnisse der Analyse anhand einer individuell aufbereiteten Präsentation erläutert. Die Übersicht über die wichtigsten Kennzahlen wurden anhand einer Trichterdarstellung erläutert:

#### THERME ERDING GMBH – ÜBERSICHT DER WICHTIGSTEN KENNZAHLEN (GESAMT):

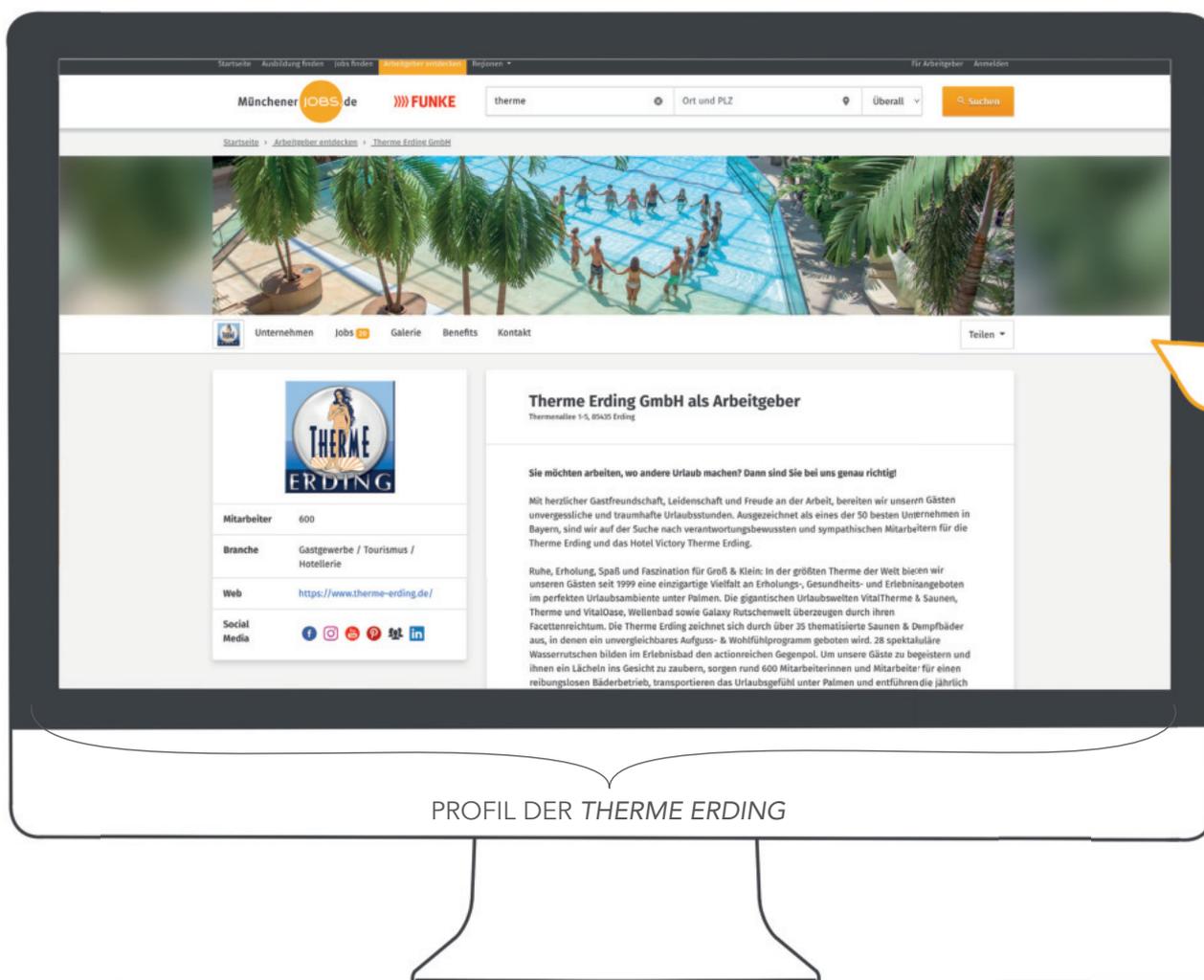


### BEISPIELE FÜR GELUNGENES EMPLOYER BRANDING: ARBEITGEBER-PROFIL & GALERIE

Ein wichtiger Bestandteil bei der ersten Beratung bezog sich auf das Employer Branding. Dies stellte die wichtigste Grundvoraussetzung für erfolgreiches Recruiting dar. Im Fall unseres Kunden war diese bereits erfüllt, da die *Therme Erding* in der Region als Unternehmensmarke bereits gefestigt ist und sowohl die Homepage als auch Karriereseite aktuell, gut gepflegt und ansprechend gestaltet waren.

Aufgrund dessen konnten unsere Recruiting-Experten bereits ab Start der Anzeigen-Flat ein ansprechendes Arbeit-

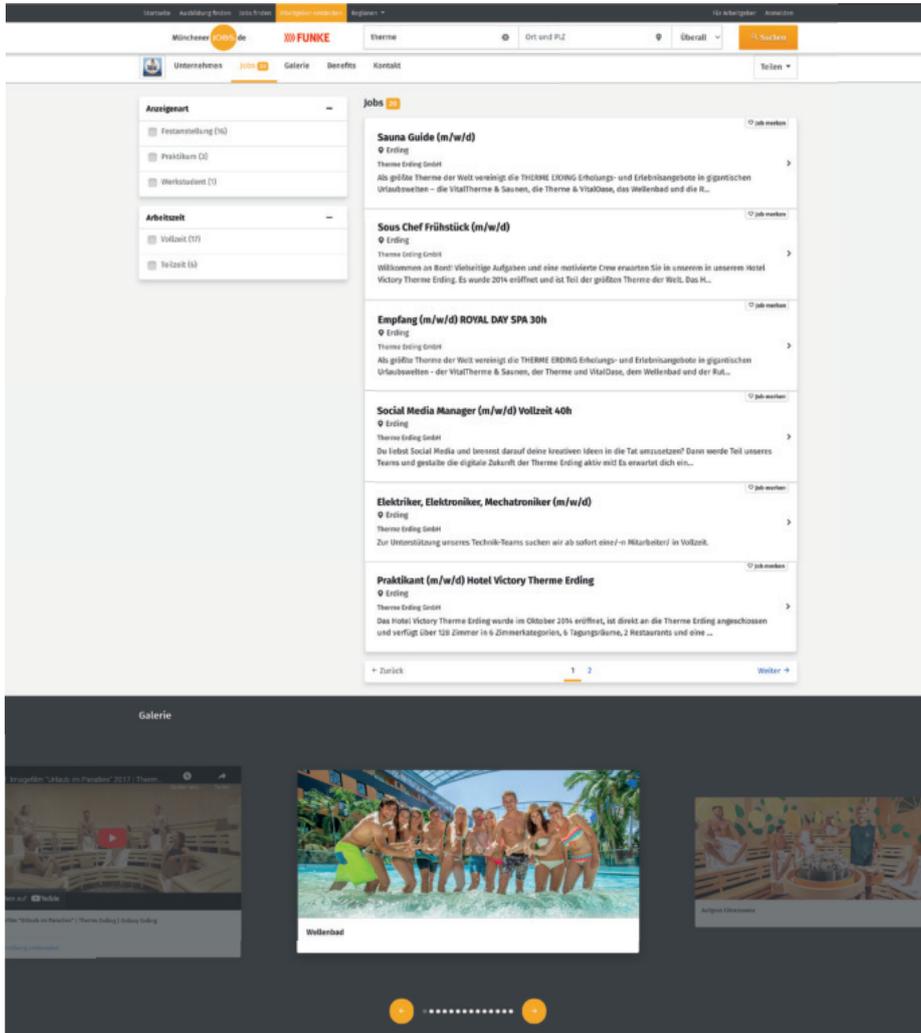
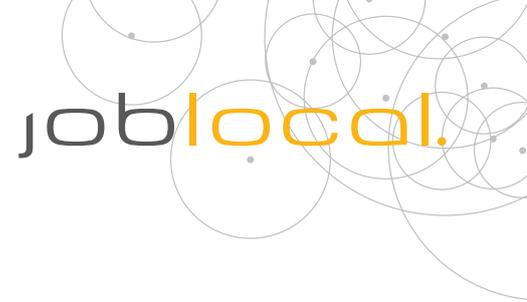
geber-Profil anlegen. Hierzu gehörten eine interessante und ausführliche Beschreibung über den Arbeitgeber und ansprechendes Bildmaterial sowie für die Mitarbeiter:innen angebotene Benefits. Wir hinterlegten dabei eine ausreichende Zahl an emotionalen Bildern der Arbeitsumgebung, Bewegtbildmaterial, und sorgten so dafür, dass die Unternehmensmarke insgesamt stimmig und authentisch kommuniziert werden konnte. Ein gut gepflegtes Profil sorgte für dauerhafte Sichtbarkeit in der Region, auch wenn keine Stellen ausgeschrieben werden sollten.



PROFIL DER THERME ERDING

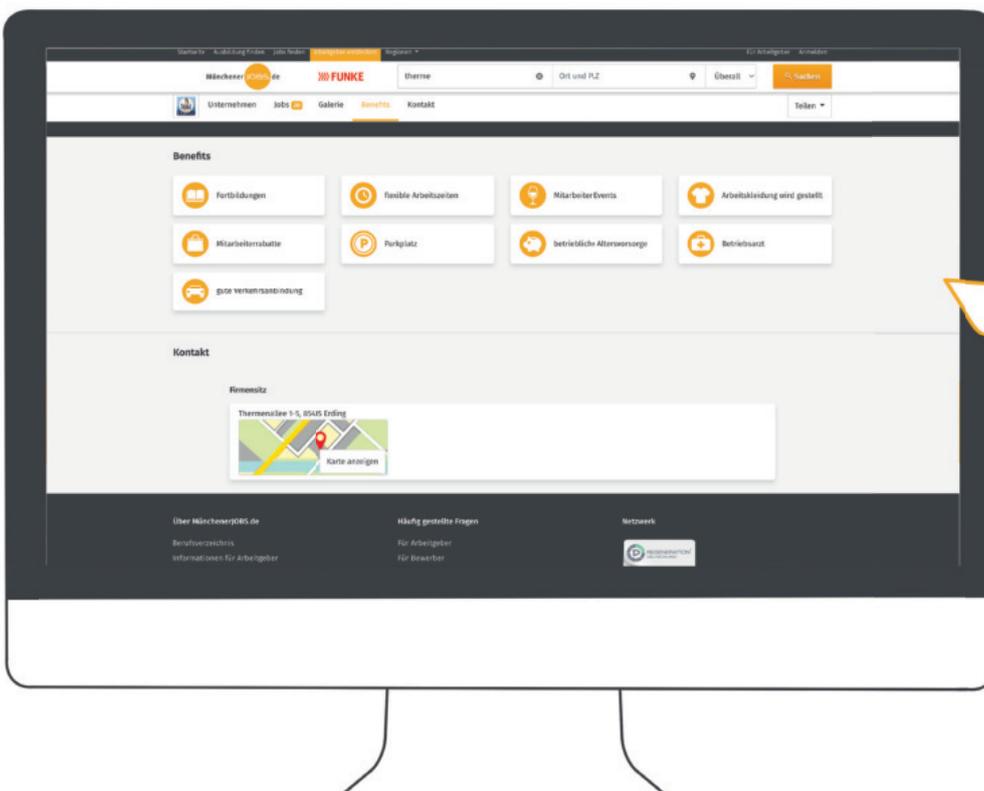
# CASE STUDY

## REGIONALES RECRUITING

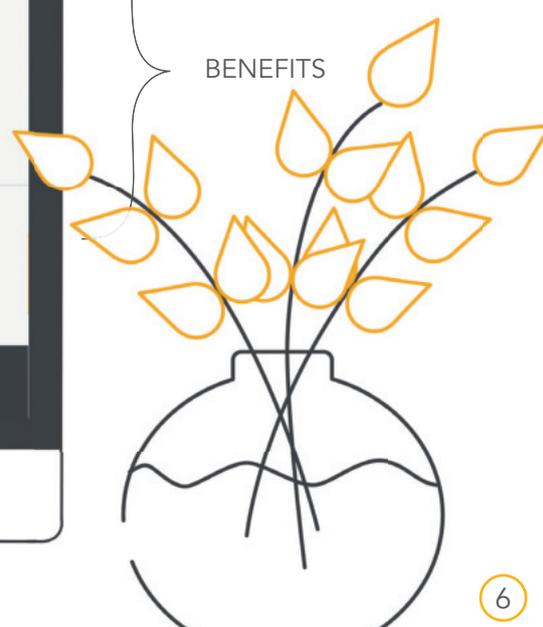


JOBANGEBOTE DER THERME ERDING

GALERIE MIT FOTOS & VIDEOS

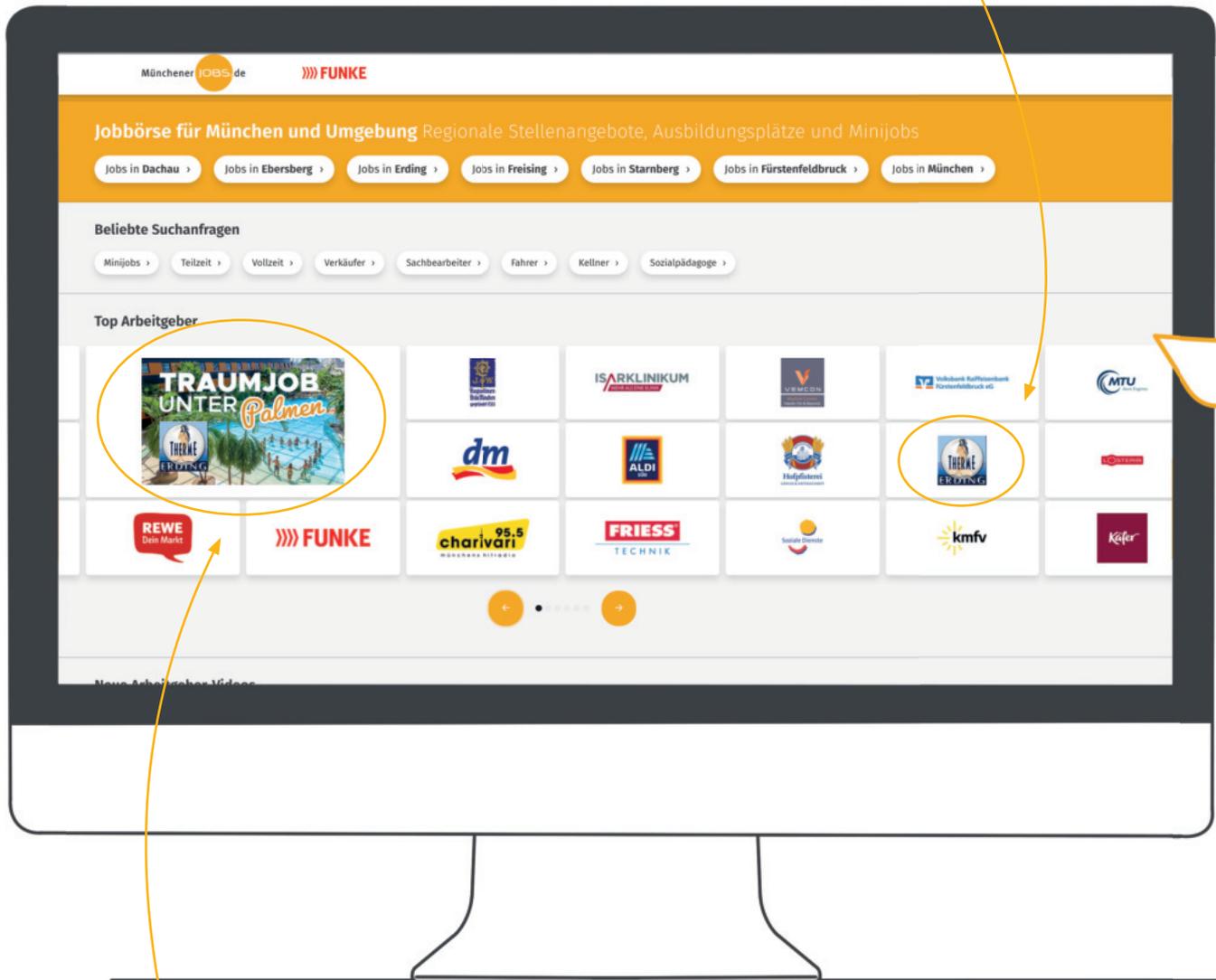


BENEFITS



### TOP ARBEITGEBER & BANNERPLATZIERUNG

Um mehr Sichtbarkeit auf den Portalen zu erreichen und den Suchenden gleich auf den ersten Blick ins Auge zu springen, haben wir dem Kunden empfohlen, sich als "Top Arbeitgeber in der Region" auf der Startseite unseres Portals zu präsentieren. Dieses wurde rotierend in einem Karussell dargestellt.



Um noch besser aufzufallen, konnte eine individuell gestaltete Bannerplatzierung hinzugebucht werden. Diese Platzierung entsprach etwa der vierfachen Größe des Arbeitgeberlogos. Im Gegensatz dazu erschien der Banner immer an erster Position neben den weiteren Logos. Für den Wiedererkennungswert konnte das Firmenlogo im Bannerbild nochmal mit aufgenommen werden.

### OUT-OF-HOME-KAMPAGNE

#### MEHR REICHWEITE & EXTREME WERBEWIRKSAMKEIT

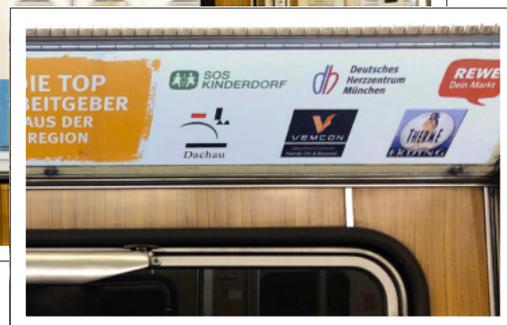
Parallel zu einer starken Online-Präsenz haben wir unseren Kunden dahingehend beraten, auch auf analoge regionale Präsenz zu setzen. Eine geeignete Maßnahme für mehr regionale Reichweite und besonders hohe Werbewirksamkeit stellen unsere Out-of-Home-Maßnahmen dar.

Für die *Therme Erding* ergab es Sinn, Mitarbeiter:innen im Großraum München zu rekrutieren, da die *Therme Erding* im direkten Einzugsgebiet der Metropolregion München liegt. Gebucht wurden ein Gelenkbus sowie U-Bahn-Deckenflächen, bei der das Kunden-Logo als "Top Arbeitgeber der Region" präsentiert wurde, um die regionale Sichtbarkeit um analoge Werbemaßnahmen zu verlängern. Der Bus fuhr in München sternförmig von innen nach außen – je nach Stadtgebiet (Nord/Ost/Süd/West). Das Logo der *Therme Erding* wurde auf dem Werbeträger prominent platziert – als Teilgestaltung auf der gesamten Rumpffläche des Busses. Die Werbewirksamkeit war aufgrund der großformatigen Flächen extrem hoch.

Diese Maßnahmen erzielten eine sehr hohe Reichweite, denn über 214 Mio. Fahrgäste pro Jahr sowie tausende Fußgänger:innen und Autofahrer:innen zählen zur potentiellen Zielgruppe. Hinzu kamen tausende Fahrgäste in der U-Bahn täglich, die diese Deckenflächen zu sehen bekamen.

Mit diesen Maßnahmen wird im Allgemeinen sowohl die Arbeitgebermarke gestärkt als auch potentielle Kandidat:innen, die sich nicht aktiv auf Jobsuche befinden, können "aktiviert" und von einem interessanten Arbeitgeber oder spannenden neuen Aufgabenfeldern überzeugt werden. Eigene Mitarbeiter:innen der *Therme Erding* gaben eine positive Rückmeldung auf die Out-of-Home-Kampagne, da sie die Verkehrsmittel gesehen haben, und ihrem Arbeitgeber davon berichtet haben.

Ein willkommener Nebeneffekt im Fall der *Therme Erding* war, dass natürlich auch potentielle oder bereits bestehende Endkunden angesprochen wurden und zu einem Besuch in der *Therme* animiert wurden.



### ZUSAMMENFASSUNG & ERFOLG

Drei Monate nach dem ersten Gespräch erhielt der Kunde einen persönlichen Performance-Check mit KPI-Auswertungen sowie weiteren Handlungsempfehlungen.

Die Ergebnisse wurden mit dem Kunden in einem kurzen Termin telefonisch besprochen. Da es im Recruiting um Schnelligkeit geht, wurde auf eine ausführliche Präsentation verzichtet und die "hard facts" wurden besprochen, um gemeinsam zu beschließen, welche weiteren Maßnahmen eine sinnvolle Ergänzung zum Recruiting-Mix darstellen könnten.

Herr Markgraf

THERME ERDING & HOTEL VICTORY THERME ERDING

*"Wir sind sehr zufrieden, dass wir mit joblocal die Recruiting-Reise angetreten haben. Die regionalen Recruiting-Maßnahmen haben für uns zum Erfolg geführt. Das Besondere an der Zusammenarbeit mit joblocal ist für uns, dass wir von Anfang an eng begleitet und professionell beraten wurden. Gemeinsam sind wir unserem Ziel näher gekommen: Schwer zu besetzende Stellen schlussendlich mit den richtigen Personen zu besetzen. Wir setzen auch weiterhin auf regionales Recruiting und können das nur weiterempfehlen."*



### IHR KONTAKT

Wir beraten Sie gern zum Thema regionales Recruiting und erarbeiten mit Ihnen gemeinsam den optimalen Mix an Maßnahmen zur Gewinnung neuer Mitarbeiter:innen



#### CUSTOMER SUCCESS TEAM

joblocal GmbH  
Telefon: 49 (0) 8031/39 10 95 1  
[www.joblocal.de](http://www.joblocal.de)

#### IHR RECRUITING-EXPERTE

unterstützt Sie gern rund um HR-Themen.  
Melden Sie sich – wir freuen uns auf Sie!

#### JOBLOCAL GMBH

Rosenheimer Straße 64a  
83059 Kolbermoor

#### KONTAKT

+49 8031 39 10 95 1  
[service@joblocal.de](mailto:service@joblocal.de)

#### NEWS

