

## Expertenbeitrag: Interliving Zeller geht bei der Mitarbeiter-Akquise mit Erfolg neue Wege

**Holger Demmer: "Können nicht mehr drauf verzichten!"**

Freitag, 08.07.2022



Was für eine schwierige Situation. Der komplette Stellenmarkt ist im Umbruch. Durch das zunehmende Ausscheiden der „Baby-boomer“ aus dem Erwerbsleben werden überall Lücken in den bewährten Mitarbeiterstamm gerissen. Es kostet erheblich viel Mühe und Zeit, diese halbwegs adäquat zu ersetzen.



Was das Problem noch vergrößert: Geeignete Kandidaten können wählerisch sein und sich unter etlichen Angeboten entscheiden. Keine leichten Zeiten für Personal. Auch nicht in der Möbelbranche.

Holger Demmer von Interliving Zeller weiß davon ein Lied zu singen. „Wir wissen ja schon länger, dass wir neue Wege bei der Mitarbeiter-Suche gehen müssen. Aber auch die muss man ja erst mal kennen.“

Die klassische Akquise neuen Personals, also über die Werbeanzeige in den Printmedien, erweist sich zunehmend als ungeeignet. Mit Mund-zu-Mund-Propaganda sucht man irgendwie die Nadel im Heuhaufen. Auch die eigenen Online-Kanäle finden nicht die Zielgruppe. Holger Demmer: „Die Resonanz wurde immer geringer.“

Der Schlüssel zum Erfolg sollte schon in den Online-Möglichkeiten versteckt liegen. Aber wie den finden? Interliving Zeller war immerhin schon einen Schritt weiter. Holger Demmer: „Es gibt ja Online-Agenturen, die einem alles Mögliche versprechen. Reden kann man ja viel. Aber wir hatten bei der Lead-Gewinnung im Vertrieb schon beste Erfahrungen mit BeSocial gemacht. Die halten tatsächlich, was sie versprechen.“ So kam es dazu, dass Interliving Zeller auch bei der Mitarbeiter-Akquise die Digital-Profis von BeSocial zu Rate zogen.



Holger Demmer: „Natürlich gibt es nie eine Garantie für Erfolg. Aber das BeSocial-Konzept erscheint uns schlüssig. Wir wollten es ausprobieren.“

Hilfreich war natürlich die bereits vorhandene Erfahrung mit den Abläufen beim Dienstleister. Sowie die dort herrschende Professionalität. Dazu gehört für Holger Demmer auch, dass man jederzeit sehr flexibel und immer engagiert auf die besonderen Vorstellungen der Kunden eingeht.

Die Ergebnisse ließen dann auch nicht lange auf sich warten. Holger Demmer: „Wir konnten bereits zwei Mitarbeiter fest einstellen, nach denen wir lange vergeblich gesucht hatten.“ Einerlei ob Küchenverkäufer, Servicekräfte oder Auszubildende: „Wenn wir zukünftig neue Kräfte suchen, werden wir definitiv auf das Angebot von BeSocial zurückgreifen.“

Interliving Zeller begreift diese Kooperation dabei als eine Art Baustein-System. Holger Demmer: „Ganz wollen wir auch zukünftig nicht auf konventionelle Wege verzichten.“

Doch schon jetzt hat der Möbel-Manager aus der Zusammenarbeit gelernt: „Man muss offen sein für Neues. Auch wenn man mit diesen Medien nicht aufgewachsen ist, kann man auf sie nicht mehr verzichten. Und die Erfolge sprechen so für sich, dass man sich diesen Wegen einfach nicht mehr verschließen kann.“