



TOP-Veranstaltung FETSCHER & STAHL mit den Ulmer Basketballern

Es war eine top Veranstaltung vom Basketball-Top-Sponsor FETSCHER & STAHL GmbH im Businessclub der ratiopharm arena. Unter dem Motto „Das richtige Team versetzt Berge“ freuten sich die Kunden unter anderem auf den Headcoach des Basketball-Bundesligisten ratiopharm Ulm, Thorsten Leibenath. Er gab einige Insides preis zur Spielergewinnung und zum Teambuilding. Alles wichtige Kriterien im Arbeitsleben.

Wir spielen die „Basketball-Veranstaltung“ noch einmal nach:

Erste Offense (Angriff) im Spiel:

„An Alleskönner kommen wir finanziell kaum heran, deshalb nehmen wir sehr gute Komplementäre, die eins besonders gut können und dadurch eine Schwäche des Nebenmanns ausgleichen“, sagte der Headcoach.

Korbleger:

Thorsten Leibenath kommt es vor allem auf „absolute Teamplayer“ an. „Sie müssen auch menschlich zu uns passen“.

Dunking (Spieler kann den Ball von oben in die Reuse schmettern):

Björn Elsner, Leiter Vermarktung der Basketball Ulm GmbH, kam danach zur fulminanten Entwicklung des Ulmer Basketballs. Aber: Da geht noch mehr. Bislang machen die Cracks nur 2 % Umsatz mit Merchandising-Artikel.

Alley oop (Pass, und in der Luft verwertet der nächste Spieler direkt):

Volker Stahl, geschäftsführender Gesellschafter von FETSCHER & STAHL, stellte in seinem Vortrag dar, wie moderne Mitarbeitergewinnung funktioniert. Über 150 Kunden von FETSCHER & STAHL waren von den bewährten wie innovativen Methoden in der Personaldienstleistung und der Personalvermittlung angetan. Aktuell führt Volker Stahl Projektteams, die sich mit der Nutzung von Social Media in der Personalrekrutierung beschäftigen.

Spielergebnis:

Ein glatter Sieg fürs Teambuilding.

Overtime (Nachspielzeit):

www.facebook.com/fetscher-stahl.de und natürlich hier im info.service auf den Seiten 2 und 3



John Bryant im Spiel gegen die Phantoms Braunschweig



Zeitarbeit als Chance weiter nutzen

Zeitarbeitnehmer verdienen seit dem 1. November 2012 mehr Geld. Neben den regulär anstehenden Tarifierhöhungen wurden auch die ersten Branchenzuschläge für Einsätze in der Metall- und Elektroindustrie und der Chemischen Industrie eingeführt. Das bietet zusätzliche Chancen für Kundenunternehmen.

„Zeitarbeit wird in der Bezahlung deutlich attraktiver und behält gleichzeitig die Vorteile einer flexiblen Arbeitsform“, sagt Werner Stolz, Hauptgeschäftsführer des Interessenverbandes Deutscher Zeitarbeitsunternehmen (IGZ).

Demnach ist Zeitarbeit als reguläres, sozialversicherungspflichtiges Beschäftigungsverhältnis bei immer mehr Arbeitnehmern anerkannt.

Für die Kunden zähle dies schon lange. Ihnen sei vor allem die Flexibilität bei der Auftrags-

auslastung eminent wichtig. „Gute Zeitarbeit ist Problemlöser und Flexibilitätsbeschaffer. Sie ist Recruitinginstrument und Personalkoordination. Sie ist Fortentwickler und Chancengeber“, unterstreicht Werner Stolz.

Die Grundentgelte stiegen nun zum 1. November 2012 in Entgeltgruppe 1 im Westen von 7,89 Euro auf 8,19 Euro.

Die vereinbarten Branchenzuschläge in der Metall- und Elektroindustrie und der Chemischen Industrie führen laut Experten dazu, dass die Bezahlung der Zeitarbeitskräfte im Zeitablauf nach neun Monaten bis auf das Niveau eines vergleichbaren Mitarbeiters des jeweiligen Einsatzbetriebes steigt.

Damit wird die so genannte Lohngerechtigkeit beim Einsatz von Zeitarbeit hergestellt.

INHALT

Titel

- TOP-Veranstaltung von FETSCHER & STAHL mit den Ulmer Basketballern
- Zeitarbeit als Chance weiter nutzen

Seite 2

- Wandel im Recruiting
- Das richtige Team versetzt Berge – Vortragsveranstaltung mit Headcoach Thorsten Leibenath und FETSCHER & STAHL

Seite 3

- Fortsetzung – Das richtige Team versetzt Berge – Vortragsveranstaltung mit Headcoach Thorsten Leibenath und FETSCHER & STAHL

Seite 4

- PROFIL KOLLEG im Fokus:
Das PROFIL KOLLEG mit neuen Themen
- Das deutsche Jobwunder – auch durch Zeitarbeit entstanden
- Was spricht für FETSCHER & STAHL heute: die Stärke in der Region

Wandel im Recruiting

Von Volker Stahl

Talentmanagement, Active Sourcing, Social Media sind aktuell die bestimmenden Themen im Personalmarketing. Vieles hat sich bei der Suche nach neuen Mitarbeitern in den vergangenen Jahren verändert und Anpassungen sind in den meisten Recruiting-Abteilungen notwendig.

Noch vor der Jahrtausendwende war die klassische Print-Stellenanzeige das Maß aller Dinge und ein etabliertes Verfahren bei der Suche nach neuen Mitarbeitern. Vor mehr als zwölf Jahren begann die Idee im Internet Personal zu suchen. Zunächst waren die aufstrebenden Jobbörsen wie z.B. Monster, Stepstone, Jobstairs etc. Pioniere am Markt und versuchten mit hohem Budget den Markt zu erobern. Dies ist ihnen gelungen und eine große Anzahl an überregionalen, aber auch regionalen Jobbörsen haben sich etabliert. Die Verlage der Printmedien sahen zwar ihre Felle davonschwimmen, doch gibt es auch einige Beispiele wie Print-Verlage, z.B. die Axel-Springer AG, die große Jobbörsen übernommen haben.

Neben den namhaften Stellenportalen gibt es auch regional agierende, wie z.B. jobs-uhl.de, jobs-stuttgart.de etc. die einen wertvollen Beitrag zur gezielten Bewerberansprache in der Region ermöglichen. Das Mitwirken von nahezu allen mittleren und größeren Betrieben der Region, garantiert dabei eine große Akzeptanz bei den Stellensuchenden.

Vor etwa fünf Jahren entwickelten sich die Sozialen Medien, wie Twitter, Youtube oder auch LinkedIn, StudiVZ, XING und Facebook. Dominierend, was die Verbreitung anbetrifft ist sicherlich weltweit Facebook und in Deutschland ist XING, speziell für Fach- und Führungskräfte ein bedeutendes Netzwerk. Während Facebook nach letzten Angaben mehr als 1 Mrd. Mitglieder hat gibt es bei XING weltweit 12 Mio. und in Deutschland ca. 5,7 Mio. Mitglieder.

Betrachtet man aktuell Facebook und XING stellt man fest, dass hier jeweils gezielt eine Vermarktung des Netzwerkes forciert wird. Bei

Facebook sind hinsichtlich der Rekrutierung vor allem große Konzerne führend. Betrachtet man zum Beispiel die Karriere-Fanpages der Marken wie BMW (125.000 Fans) oder Audi (80.000 Fans) erkennt man ein sehr zielgerichtetes Ansprechen und indirektes Anwerben der jungen Generation.

Demgegenüber stehen bei XING vorwiegend die Fach- und Führungskräfte im Vordergrund. Und hier lassen sich die Macher von XING jährlich neue Produkte für die Personal- und Rekruter einfallen. Die XING-Strategen planen derzeit einen Wechsel vom Produkt „Rekruter-Mitgliedschaft“ hin zum „Talentmanager“. Beim deutlich teureren (> 2.500 Euro jährlich), sicherlich auch komfortabler zu nutzenden Talentmanager, erhält der Rekruter eine Fülle von Suchoptionen und Kontakten angeboten um die passenden Kandidaten zu finden. Nicht immer ist ein Erfolg bei der Rekrutierung garantiert, doch im Zeitalter der latenten Wechselwilligkeit der Mitarbeiter bietet XING hier den Rekrutern zumindest eine interessante Plattform an. Sehr wohl zu einem beträchtlichen Kostenbudget. Nicht zuletzt der Mehrheitseigner Burda erwartet einen wirtschaftlichen Nutzen aus seinem Invest.

Auch das bereits angesprochene Active Sourcing, welches mit dem „XING-Talentmanager“ sehr gut möglich ist, also das proaktive Suchen nach Kandidaten, hat sich nach einer Studie des „ICR Recruiting-Berichts“ seit 2010 verdoppelt und beläuft sich auf 25 % aller Rekrutierungsaktivitäten. Oder auch Social Media hat sich von Platz 7 auf Platz 4 bei den Rekrutierungskanälen im gleichen Zeitraum entwickelt.

Ein ganz aktueller Trend ist das Thema „mobil“. Noch sind hier die Personalabteilungen etwas zurückhaltend, doch auch über diesen Rekrutierungskanal müssen sich Unternehmen in den nächsten Monaten Gedanken machen. Der Bedarf, sich über Tablet-PCs oder Smartphones zu bewerben oder auf Jobsuche zu gehen, ist keine Illusion mehr.

Das richtige Team versetzt Berge

Im Team kann man einfach alles erreichen, das haben der Personaldienstleister FETSCHER & STAHL und die Basketball Ulm GmbH bei einer Veranstaltung gezeigt. Im Businessclub der ratiopharm arena ging es mit spannenden Vorträgen um Mitarbeitergewinnung und Mitarbeiterbindung – sowohl für Unternehmen wie für eine Basketballmannschaft.

Das richtige Team an diesem Abend, das waren drei Männer mit drei Vorträgen in einem bestens gefüllten Businessclub: Headcoach Thorsten Leibenath, Björn Elsner, Leiter Vermarktung der Basketball Ulm GmbH und Volker Stahl, geschäftsführender Gesellschafter von FETSCHER & STAHL. Er setzte auch die erste Offense-Aktion: Wie die Mitarbeitergewinnung modern funktioniert, konnte er anhand zahlreicher Beispiele eindrücklich darstellen. Über 150 Kunden von FETSCHER & STAHL waren von den bewährten sowie innovativen Methoden in der Personalrekrutierung und der Personalvermittlung angetan. Aktuell führt Volker Stahl zum Beispiel Projektteams, die sich mit der Nutzung von Social Media in diesem Bereich beschäftigen.

Basketball begeistert

Björn Elsner war mit seinem Vortrag über die Basketball-Bewegung in Ulm mitten im Vermarktungsthema. Aber auch hier kommt man ohne Emotionen und Teamfähigkeit nie und nimmer aus. Seit 25 Jahren ist der Ulmer Basketball in der 1. oder 2. Bundesliga vertreten, durch die neue ratiopharm arena und eine begeisternd spielende Mannschaft sei der Sport in der Region aber erst so richtig durchgestartet. Stets ausverkaufte Spiele



Headcoach Thorsten Leibenath

und mittlerweile über 100 Sponsoren würden dies nachdrücklich unterstreichen und einen Saisonetat von 4,25 Mio. Euro stemmen, so Elsner.

Headcoach Thorsten Leibenath sparte in seinem Vortrag „Recruiting und Teambuilding im Profi-Basketball“ nicht mit Insides über die Feinheiten im modernen Hochleistungssport. Zwischen gutem Budget und ausgezeichneter



Vortragsveranstaltung im Business Club der ratiopharm arena



Volker Stahl und Stefan Fetscher

Vortragsveranstaltung mit Headcoach Thorsten Leibenath und FETSCHER & STAHL



Headcoach Thorsten Leibenath und Volker Stahl

Spürnase kämen für ihn in den USA vielleicht bis zu 100 gute Spieler in Betracht, auf dem europäischen Markt rund 800.

„Da wir an die Alleskönner kaum herankommen, nehmen wir sehr gute Komplementäre, also Spieler, die eins besonders gut können, und vielleicht dadurch eine Schwäche des Nebenmanns ausgleichen“, sagte Thorsten Leibenath. Ihm komme es dabei vor allem auf „absolute Teamplayer“ an. Und: „Ich suche mir die Spieler aus, die auch menschlich zu uns passen – mit denen man im übertragenen Sinne auch mal ein Bier trinken gehen kann.“ Von Stink-

stiefeln, die zwar gute Basketballer sind, aber ihr Ego immer über das der Mannschaft stellen, hält er wenig.

Absolute Teamplayer

„Wir bieten hier in Ulm den Spielern eine tolle Situation: wir versprechen wenig, aber wir halten viel“, sagte der zum besten Trainer der Saison 2011/2012 gewählte Thorsten Leibenath. Er hält sehr viel von seiner Mannschaft und er traut ihr auch in dieser Saison noch eine ganze Menge zu. Das richtige Team kann eben Berge versetzen.

Info

Die FETSCHER & STAHL GmbH Personaldienstleistung und Qualifizierung mit Niederlassungen in Ulm, Günzburg, Aalen, Biberach, Friedrichshafen und Singen ist Top-Sponsor von Basketball-Bundesligist ratiopharm Ulm. Zu den Heimspielen bietet das Unternehmen für die Fans unter anderem die faltbaren Anfeuerungs-Kladden an – mit Mannschaftsaufstellung und Basketball-Einmaleins. Es gilt: das Team damit richtig gut anzufeuern. Mehr unter www.facebook.com/fetscher-stahl.de und www.fetscher-stahl.de



Faltbare Anfeuerungs-Kladde



Come Together nach spannenden Vorträgen im Business Club der ratiopharm arena



Stefan Fetscher im Gespräch mit Björn Elsner, Leiter Vermarktung der Basketball Ulm GmbH

Das PROFIL KOLLEG im Fokus:

Das PROFIL KOLLEG mit neuen Themen

Als Personaldienstleister mit eigener Weiterbildungsakademie, dem PROFIL KOLLEG, fokussiert sich FETSCHER & STAHL auf die situative Weiterqualifizierung der Mitarbeiter und Bewerber und kann für den Kunden ein hohes Qualifizierungsniveau des Personals sicherstellen. Im Umkehrschluss profitieren auch die Bewerber und Mitarbeiter. Durch die Qualifizierung erhalten sie bessere Beschäftigungen.

Die PROFIL KOLLEG Gesellschaft für Weiterbildung mbH bietet ein vielfältiges Angebot an Trainings, Kursen und Seminaren. Ob Anfänger oder Fortgeschrittener, jung oder alt: für jeden ist etwas dabei. Die Themenübersicht zu den Trainings, Coachings und Seminaren, die größtenteils eigens und individuell für den Kunden konzipiert und durchgeführt werden können, stehen alle unter www.profil-kolleg.de zum Download bereit. „Bei Interesse setzen Sie sich doch bitte einfach mit uns in Verbindung. Gerne beraten wir Sie telefonisch, persönlich oder per E-Mail und erstellen Ihnen auf Wunsch ein für Sie unverbindliches Angebot“, sagt PROFIL KOLLEG-Leiter Rainer Häufe.

Seit 1990 bietet das PROFIL KOLLEG einen professionellen Service in der Beratung, Konzeption und Durchführung von Bildung & Qualifizierung im süddeutschen Raum. Durch



Kolleg-Leiter Rainer Häufe



Gesellschaft für Weiterbildung mbH

die langjährige Erfahrung der Mitarbeiter in der Realisierung von Seminaren, Trainings und Coachings ist das PROFIL KOLLEG der kompetente Partner in sämtlichen Fragen der Weiterbildung. Nicht zuletzt durch die Zertifizierung nach der Anerkennungs- und Zulassungsverordnung Weiterbildung (AZWV/AZAV) ist das PROFIL KOLLEG befähigt, auch mit öffentlichen Mitteln geförderte Qualifizierungen durchzuführen.

PROFIL KOLLEG Angebot

Ob Anfänger oder Fortgeschrittener: das PROFIL KOLLEG bietet ein breites Spektrum an Trainings, Kursen und Seminaren. Die Programmschwerpunkte liegen in den Bereichen:

- Business- und Soft Skills/ Kommunikation
- Sprachen (telc-Lizenz/ Sprachzertifikate nach dem GER Gemeinsamer Europäischer Referenzrahmen)
- EDV-Anwendungen
- Personal- und Karrieremanagement
- Deutsch-Integration

Info
PROFIL KOLLEG
 Schwambergerstraße 35, 89073 Ulm
 Tel. 0731 – 92066-20
info@profil-kolleg.de
www.profil-kolleg.de

Das deutsche Jobwunder – auch durch Zeitarbeit entstanden

Seit dem Frühjahr 2012 gehen die Arbeitslosenzahlen zwar nicht mehr zurück – trotzdem steigt die Zahl der Beschäftigten weiter. Dafür gibt es Gründe.

Das gemächlichere Wachstumstempo 2012 hat sich auf dem Arbeitsmarkt bislang kaum niedergeschlagen, sagt das IWD, Institut der Deutschen Wirtschaft in Köln. Die Zahl der Arbeitslosen steigt zwar seit Juli 2012 wieder leicht an. Im Dezember waren 2,84 Millionen Menschen arbeitslos gemeldet, etwa 88.000 mehr als im November.

Im Jahresdurchschnitt wurden jedoch 79.000 oder 3 % Arbeitslose weniger gezählt als 2011.

Zudem melden die Betriebe weniger Vakanzen – die Zahl der neu gemeldeten freien Stellen ist binnen eines Jahres von 189.000 auf 167.000 zurückgegangen. Das Jobangebot ist aber mit einer Million nach wie vor sehr hoch.

Die Zahl der Zeitarbeitskräfte nahm ebenfalls geringfügig ab, bleibt aber auf einem guten Niveau. So waren im Juni 2012 rund 860.000 Arbeitnehmer auf Zeit in Unternehmen beschäftigt, 40.000 weniger als ein Jahr zuvor. 2012 waren in Deutschland durchschnittlich 41,59 Millionen Menschen erwerbstätig – knapp eine halbe Million mehr als ein Jahr zuvor. Das ist ein großer Verdienst der Zeitarbeit, sagen Experten. Volkswirtschaftlich gesehen sind damit wieder mehr Menschen in Lohn und Brot und – vor allem – zahlen damit in die Sozialversicherungssysteme ein – und belasten sie nicht.

Wo liegen noch Reserven? Für das Recruiting bedeutet dies, dass neue Stellen vorrangig von Personen aus der sogenannten stillen Reserve – vornehmlich Hausfrauen und -männer – besetzt werden müssen. Der Grund: Diejenigen, die jetzt noch von den Arbeitsagenturen vermittelt werden müssen, sind nur schwer in den Arbeitsmarkt zu integrieren.



Sie haben oft ein oder mehrere Handicaps. Vielen fehlt die fachliche Qualifikation oder sie haben gesundheitliche Probleme.

Mehr als 40 Prozent der Arbeitslosen verfügen über keine abgeschlossene Berufsausbildung, 35 Prozent sind deshalb langzeitarbeitslos. Da müssen wir ran, sagen Experten, zum Beispiel mit Qualifizierungsmaßnahmen.

Gleichzeitig gibt es aber viele qualifizierte Frauen, die für eine Kinderpause aus ihrem Beruf ausgestiegen sind und nur auf eine neue Chance warten. So wollen 75 Prozent der „inaktiven“ Frauen zwischen 25 und 54 Jahren auf den Arbeitsmarkt zurückkehren. Auch hier wird es Qualifizierungsbedarf geben.

Die Zunahme der Beschäftigung speist sich noch aus einer zweiten Quelle: Viele Zuwanderer kommen auf der Suche nach einem Job nach Deutschland. Im vergangenen Jahr zogen – abzüglich der Abwanderungen – 280.000 Personen in die Bundesrepublik – das war der höchste Zuwanderungssaldo seit 1996. Wie viele dieser Einwanderer einen Job aufgenommen haben, weiß man allerdings nicht, so das IWD.

Was spricht für FETSCHER & STAHL heute: die Stärke in der Region

Bei FETSCHER & STAHL, dem Spezialisten für Rekrutierung, Vermittlung sowie Überlassung von Fach- und Führungskräften, sind Mitarbeiter, Bewerber wie Kundenunternehmen bestens aufgehoben. Wir stellen in den kommenden Ausgaben jeweils einen Grund dafür besonders heraus. In dieser Ausgabe wird die Regionalität in den Fokus gerückt.

Immer vor Ort zu sein spricht für FETSCHER & STAHL

Mit Niederlassungen in Ulm, Günzburg, Aalen, Biberach, Friedrichshafen und Singen ist die FETSCHER & STAHL GmbH Personaldienstleistung und Qualifizierung immer in der Nähe ihrer Kunden. Dieser hohe Filialisierungsgrad in der Region versetzt den Personaldienstleister in die vorteilhafte Lage,

flächendeckend und schnell vor Ort zu sein und für Kunden wie für den Bewerber agieren zu können. An allen sechs Standorten hat sich das Unternehmen zu einem geschätzten, kundenorientierten Partner entwickelt.

Inzwischen verfügt FETSCHER & STAHL über 20 Jahre Erfahrung am Arbeitsmarkt. Durch überregionale Netzwerke wird unser Kundenkreis immer größer, was Kunden und Bewerbern die Sicherheit eines langfristigen Arbeitsplatzes oder Kundenbeziehung bietet.



IMPRESSUM

Herausgeber
 FETSCHER & STAHL GMBH
 Schwambergerstr. 35, 89073 Ulm
www.fetscher-stahl.de
www.facebook.com/fetscher-stahl.de

Redaktion & Text
 K-media & PR
 Thomas Kießling
www.kmediaundpr.de

Gestaltung & Satz
 Schwann Design GmbH
www.schwann.eu

Druck
 Volker Hagenmaier Druckerei
www.hagenmaier.de
 Erscheinung: 2015