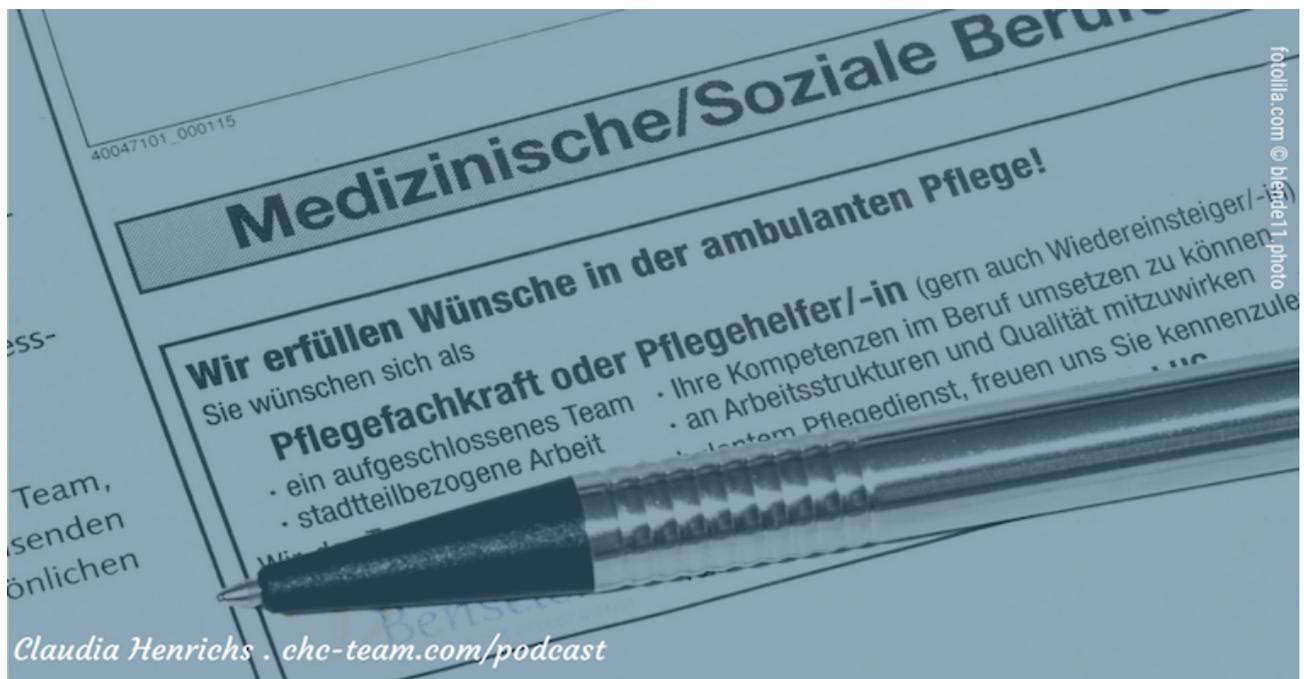


Stellenanzeige: Mein Haus – Mein Auto – Mein Boot



9 Tipps für Ihre interesseweckende Stellenanzeige

„Wo finde ich denn Bewerber?“ fragten gleich mehrere Geschäftsführerinnen im letzten Workshop. „Wo werden **Sie** denn gefunden?“ habe ich zurückgefragt.

Bevor Du darüber nachdenkst, wie Du eine Stellenanzeige formulierst und wo diese platziert werden soll, mach Dir bitte zuerst Gedanken über Deine Wunsch-Bewerber.

Dieselbe Anzeige spricht nämlich nicht jeden an!

Suchst Du die erfahrene Kraft zwischen 35 und 45 Jahren, die ihre Familienphase schon abgeschlossen hat und neben ihren Hobbys wieder in den Beruf einsteigen will?

Oder suchst Du die jüngere Kraft mit kleinen Kindern und einer Affinität zu den Sozialen Medien?

Du kannst beide der oben genannten oder auch noch mehr Wunsch-Kandidaten-Profilen erarbeiten. Doch eines gilt auf jeden Fall: Passe Deine Anzeige an die jeweilige Zielgruppe an und wähle **dann** den Platz für Deine Anzeige, auf dem sich Deine Interessent/innen aufhalten.

Du bist nicht bei Facebook oder YouTube und Instagram ist Dir fremd?

Das ist Deine Entscheidung. Doch bedenke, dass Du dann von einem großen Teil interessanter Bewerber/innen nicht gefunden wirst.

Bei der Altersgruppe 50+ ist Facebook mittlerweile das beliebteste Medium. Jüngere Menschen nutzen weit häufiger Instagram oder Snapchat. Stell Dir einmal vor, welche Reichweite Deine Stellenanzeige haben **KÖNNTE!!!** Klar, auch in dieses Medium musst Du Dich einarbeiten. Das kostet Zeit und Überwindung und wenn Du jemanden damit beauftragst, auch Geld. Doch noch nie war es einfacher eine Bindung und Vertrauen schon im Vorfeld eines persönlichen Gesprächs herzustellen.

Und es geht **IMMER** um die persönliche Bindung, um Sympathie oder eben auch Antipathie. Gib Deinen künftigen Bewerber/innen schon im Vorfeld die Chance, Dich und Dein Team oder Deinen Pflegedienst kennenzulernen.

In den Sozialen Medien aktiv zu sein hat noch einen weiteren Vorteil. Du kannst in den vielen Gruppen, in denen sich Pflegekräfte zusammengefunden haben, sehr schön lesen, welche Wünsche an einen neuen Arbeitgeber gestellt werden und welche Interessen Deine Wunsch-Bewerber/innen haben. **Genau das kannst Du für Deinen Anzeigentext nutzen.** Alleine in der Facebook-Gruppe "Pflegekräfte – Helden der Neuzeit" sind zurzeit knapp 100.000 Mitglieder. Hier mitzulesen bietet eine Quelle für Deine Inspiration!

9 Tipps für Deine Stellenanzeigen

1. Die Stellenanzeige muss immer auf die **Zielgruppe** angepasst werden. Text und Ansprache unterscheiden sich, je nach dem in welchem Medium – Print, Flyer, Social Media, Webseite- die Anzeige erscheint. Das kostenfreie Wochenblatt oder die Tageszeitung werden von anderen Menschen gelesen als die Facebook-Anzeige.
2. Sprich auf der Startseite Deiner Webseite sowohl Pflegebedürftige und Angehörige **als auch Bewerber/innen** an. Viele Pflegedienste arbeiten schon mit kleinen Videos, in denen Mitarbeiter/innen erzählen, was ihnen an ihrem Beruf gefällt. Du kannst auch ohne den Videoaufwand betreiben zu müssen, unter den Fotos Deiner Mitarbeiter/innen "O-Töne" schreiben. O-Töne sind Original-Aussagen.

Setz Dich mit Deinem Team zusammen und sammle Antworten auf Fragen wie:

- a. "Was gefällt mir bei unserem Pflegedienst besonders gut?"
 - b. "Warum habe ich mich für diesen Beruf entschieden?"
 - c. "Was treibt mich an, jeden Tag mein Bestes zu geben?"
3. Die beste Personalgewinnungs-Aktion ist sowieso, **Mitarbeiter werden Mitarbeiter**. Bitte komm aber nicht auf die Idee, dafür mit einer Geldbelohnung zu winken. Einige Pflegedienste machen das ja so. 200 Euro, wenn die Empfehlung zum Arbeitsvertrag geführt hat und noch einmal 200 Euro nach bestandener Probezeit. Du leitest damit den Fokus aus meiner Sicht in die falsche Richtung. Auf das Geld nämlich. Lass Dein Team mit Begeisterung darüber reden, was ihnen an Deinem Pflegedienst und an ihrem Beruf gefällt. Das geht gut mit dem vorherigen Tipp zusammen. Und das Geld für die Belohnungsaktion nimmst Du, um gemeinsam zu feiern 😊

4. Arbeite auf jeden Fall mit **Fotos**. Auf der Webseite und in JEDER Stellenanzeige. Bleiwüstentexte sind langweilig. Fotos ziehen die Aufmerksamkeit auf sich. Bewegtbilder wie Videos natürlich noch mehr. Doch mache einen Schritt nach dem anderen. Wenn Du Fotos verwendest, dann prüfe immer, ob das Bild zum Text passt? Wenn das Foto eine



junge Frau mit Tattoos zeigt, passt dieser steife Text nicht dazu: *"Die Unternehmensgruppe XYZ wurde 1849 gegründet und gehört heute mit ca. 4.000 Mitarbeitenden zu den großen Trägern sozialer Dienstleistungen in Süddeutschland. An über 100 Standorten im Großraum xy unterhält sie ein breit gefächertes Angebot an Wohn-, Arbeits- und Ausbildungsplätzen sowie therapeutischen und medizinischen Hilfen."*

Das klingt so ähnlich wie "Mein Haus, mein Auto, mein Boot!" und hat eher etwas mit Selbstdarstellung zu tun als damit, bei Menschen Interesse zu wecken.

5. Formuliere einen **Einleitungssatz**, der das Besondere Deines Pflegedienstes **in Bezug auf Eure Pflegekunden** herausstellt. Beispiel: *"Unsere Pflegekunden brauchen jemanden, der sie auf dem Weg in die Zukunft begleitet weil sie auch im Alter ihre eigenen vier Wände genießen wollen. Wir brauchen Sie (oder Dich) als begeisterte Pflegekraft, die unser engagiertes Team verstärkt."*
6. Sprich den Leser, die Leserin bei der **Aufgabenbeschreibung** persönlich an. Beispiel wenn Du Beratungs-MA finden möchtest: *"Gemeinsam mit Ihren Kolleg/innen sorgen Sie dafür, dass unsere Pflegekunden alle Ansprüche kennen, die das SGB XI für sie bereitstellt"*
7. Schreibe beim **Anforderungsprofil** statt "Wir erwarten" besser "Das wünschen wir uns" und unterscheide zwischen den Voraussetzungen, die unverzichtbar sind und denen, die schön wären. Beispiel: *"Erfahrung mit Validation wäre schön. Gerne buchen wir Ihnen aber auch ein Seminar, in dem Sie sich diese besondere Art der Kommunikation aneignen können"*
8. Formuliere den **Schlussatz mit einer Handlungsaufforderung**. Hier muss der Impuls entstehen, sofort Kontakt aufnehmen zu wollen. Beispiel: *"Wenn Sie wissen wollen, ob das alles stimmt, was Sie hier lesen, dann schreiben Sie mir eine Mail oder wählen am besten sofort unsere Telefonnummer."*
9. Gestalte die **Hemmschwelle so niedrig** wie möglich. Verzichte auf den Satz. *"Senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen zu Händen unserer Pflegedienstleitung"* Besser: *"Wenn Sie uns auf Herz und Nieren prüfen wollen, vereinbaren Sie heute noch einen Gesprächstermin mit Claudia Henrichs, unserer Pflegedienstleitung."* Telefonnummer und Mailadresse angeben. **Tipp:** Nenne bitte die Kontaktperson mit Vor- und Nachnamen. Auch das wirkt sich schon im Vorfeld positiv auf die Beziehungsgestaltung aus.



Beispiele für innovative Stellenanzeigen findest Du auf meiner Webseite in der Rubrik „Ungewöhnliche Stellenanzeigen“ Ich habe noch viel mehr gesammelt. Die pflege ich dann nach und nach ein.

<https://chc-team.com/impulse/103-eine-ungewoehnliche-stellenanzeige.html>

Hier ein ganz aktuelles Beispiel von der Sozialstation Elz/Glotter

<https://www.sozialstation-elz-glotter.de/>

Die Geschäftsführerin Susanne Stüber schrieb: *„Deine Hinweise haben wir fast alle bereits umgesetzt. Vielen Dank für die Tipps. Vor allem „Wir für Sie“ (statt „wir über uns“) finde ich echt klasse!! Ist nicht viel anders aber hat eine ganz andere Wirkung.“*

Das stimmt, manchmal sind es nur Kleinigkeiten mit großer Wirkung. Wie zum Beispiel auch, in der Stellenanzeige statt „Wir bieten Ihnen“ besser: *„Sie erhalten bei uns“* zu schreiben.

In diesem Sinne, schau doch einmal, an welchen kleinen oder großen Rädchen Du drehen möchtest um Wunsch-Bewerber/innen anzuziehen wie das Licht die Schmetterlinge ☺

Gutes Gelingen dabei wünscht Dir die

Claudia, Claudia Henrichs

Ps: Die alte Sparkassenwerbung neu interpretiert: "Mein Altenheim, mein barrierefreies Bad, mein Rollator"

https://youtu.be/Gjf-nCsOd_I

