Personalsuche auf allen Kanälen

Bei der Besetzung von Führungspositionen in Unternehmen nutzt das Team von Schrattenecker Consulting modernste Methoden. Das persönliche Gespräch mit den Bewerbern kommt dennoch nicht zu kurz.

Das Personal-Recruiting hat sich in den vergangenen Jahren grundlegend verändert. Das weiß auch Dr. Heike Schrattenecker. „Bei klassischen Stelleninseraten nimmt die Rücklaufquote ab. Karriereplattformen und Social-Media-Kanäle sind nach wie vor gefragt, ihre Bedeutung geht aber tendenziell ebenfalls zurück“, erklärt die Gründerin der Salzburger Personalberatung „Schrattenecker Consulting“.

Das sogenannte „Active Sourcing“ liege dagegen voll im Trend. „Hier geht es darum, persönliche Kontakte, Netzwerke und Datenbanken zu nutzen sowie Gespräche mit potenziellen Kandidaten zu führen, noch ehe das Unternehmen konkreten Personalbedarf hat. Freiwerdende Stellen können so rasch nachbesetzt werden.“

Heike Schrattenecker hat sich im Vorjahr als Personalberaterin selbstständig gemacht. Foto: WKS

Bei der Personalsuche setzt Schrattenecker nicht nur auf die Direktansprache, sondern auch auf selbst entwickelte Matching-Technologien. „Die neuen Medien können den persönlichen Kontakt zum Bewerber aber nicht ersetzen“, betont die studierte Wirtschaftspsychologin. Sie macht sich mit strukturierten Tiefeninterviews ein Bild von der fachlichen Eignung und der Persönlichkeit der Kandidaten. Dabei ist ihr der wertschätzende und respektvolle Umgang mit Stellenbewerbern besonders wichtig. „Wir haben einen hohen Qualitätsanspruch und können so mit unserer Arbeit zum Erfolg der Kunden beitragen“, betont Schrattenecker.

Obwohl „Schrattenecker Consulting“ erst vor etwas mehr als einem Jahr gegründet wurde, zählen neben KMU aus den verschiedensten Branchen auch international bekannte Großkonzerne zu den Kunden der Personalberatungsfirma. „Durch meine langjährige Arbeit in den Bereichen Human Resources und Management habe ich ein fundiertes Netzwerk aufgebaut. Die langfristige Zusammenarbeit ist die Basis für ein sehr gutes Vertrauensverhältnis zu unseren Kunden. Das ist essenziell in der Beratung“, erklärt Schrattenecker, die unter anderem zehn Jahre im internationalen Recruiting eines französischen Energiekonzerns tätig war.

Mit der Entwicklung ihres Unternehmens ist die Personalberaterin mehr als zufrieden. „Wir erreichen bei Besetzungen eine Erfolgsquote von 95%. Dank der guten Betreuung und des Vertrauens unserer Stammkunden erwarten wir in den kommenden Jahren eine Fortsetzung der positiven Geschäftsentwicklung“, sagt Schrattenecker.

www.schrattenecker-consulting.com