



TEAMGOLD

Beratung Suche Auswahl

„Personalvermittlung und Recruiting wandeln sich ständig“

Interview mit Sascha Lempart, Job Partner AG

von Lena Schwerzmann in Employer Branding, Fachkräftemangel, JOBSBLOG

Seit knapp 15 Jahren ist Sascha Lempart als Personaldienstleister tätig. 2010 folgte der Schritt in die Selbstständigkeit. Im Interview erzählt er uns, weshalb ihn sein Beruf noch immer zu begeistern vermag und wie sich die Arbeit als Personalvermittler gewandelt hat.

Herr Lempart, Sie sind seit 15 Jahren im Geschäft. Kommt da nicht eine gewisse Langeweile und Routine auf?

Überhaupt nicht! In meinem Beruf dreht sich alles um Abwechslung, Abwechslung und nochmals Abwechslung. Obwohl ich bereits 15 Jahre im Business bin, bleibt die Arbeit spannend denn kein Tag ist genau plan- oder vorhersehbar. Auch nach so einer langen Zeit im Geschäft gewinne ich noch immer regelmässig neue Erlebnisse und Eindrücke.

Sie haben sich vor fünf Jahren mit der Job Partner AG selbstständig gemacht. Wo liegen die Vorteile?

Natürlich in der Selbstverwirklichung! Ein weiterer Vorteil als geschäftsführender Inhaber ist, dass ich mir mein Team selbst zusammenstellen kann. Ich verbringe einen Grossteil meiner Zeit bei der Arbeit, ein tolles und gut funktionierendes Team ist für mich dementsprechend wichtig. Davon profitieren schlussendlich alle: Wir bilden eine Einheit. Hat ein Kunde einen speziellen Wunsch, suchen wir gemeinsam im Team nach einer Lösung und arbeiten eng zusammen – gerade in der Personalvermittlung, wo oftmals jeder für sich selbst arbeitet, ist dies keine Selbstverständlichkeit.

Welche Dienstleistungen bietet die Job Partner AG an?

Wir verleihen und vermitteln Fachleute im Bauhaupt- sowie im Baunebengewerbe, in der Industrie und Technik sowie in der Architektur und Planung. In letzterem Bereich haben wir eine eigene Marke, „Team Gold“, kreiert. Seriosität ist dabei das A und O unserer Arbeit, weshalb wir auch einen sehr guten Ruf geniessen. Ein weiteres Anliegen ist mir die professionelle Unternehmensberatung im Bereich Temporärarbeit.

Wie sind Sie personell aufgestellt?

Wir sind ein zugängliches und eingespieltes Team von sieben Personen mit insgesamt über 40 Jahren Berufserfahrung. Wir positionieren uns sehr klar, indem wir Ehrlichkeit, Fairness sowie maximale Transparenz zu unseren Geschäftsprinzipien erklären.

Wie gehen Sie bei der Suche nach den gewünschten Fachkräften vor?

Um für meine Kunden den grössten Nutzen erzielen zu können, brauche ich auch eine nahegehend vollständige Auswahl an potentiellen Bewerbern. Ich muss dabei die volle Bandbreite an Möglichkeiten ausschöpfen. Dafür greife ich sowohl auf klassische Inserate, wie auch auf die CVcloud und auf Social Media-Plattformen wie LinkedIn und Xing zurück. Auf den beiden letzteren tummeln sich allerdings auch viele Leute, die nicht auf der Suche nach einem neuen Job sind. Zufriedene Mitarbeiter werden von uns nicht weiter verfolgt. Teilweise lassen wir unsere Inserate auch von einem Profi layouts und texten.





TEAMGOLD

Beratung Suche Auswahl

Was begeistert Sie besonders an der CVcloud? Wo liegt der Mehrwert?

Das Tolle an der CVcloud ist, dass sich hier Personen eintragen, die sich wirklich für ein konkretes Angebot interessieren. Man trifft auf Arbeitnehmer die gegenwärtig auf Stellensuche sind oder Ausschau nach einer neuen Herausforderung halten. Des Weiteren überzeugt die CVcloud durch die Einfachheit ihrer Gestaltung und Bedienung. Die Trefferquote ist unabhängig vom gesuchten Profil oft hoch, was das Erfolgserlebnis vergrössert.

Welche Stellenprofile sind zurzeit besonders gefragt?

Das ist natürlich abhängig vom jeweiligen Kunden. Generell und immer gut gefragt sind aber mittleres Kader und in der Schweiz fachlich gut ausgebildete Mitarbeiter. Neben der Fachkompetenz spielt immer die Sozialkompetenz eine grosse Rolle.

Wie funktioniert die Direktansprache besonders erfolgreich?

Wichtig ist, dass man mit offenen Karten spielt, also transparent kommuniziert und weiss wovon man spricht. Der Kandidat sollte als erstes erfahren, warum gerade er angesprochen wird. Dazu gehört, dass man von Anfang an klar mitteilt, was man sucht und abklärt, ob die Stelle bezüglich Region, Gehaltsvorstellungen, Entwicklungsmöglichkeiten etc. überhaupt in Frage kommt.

Sie sind ein alter Fuchs im Business. Wie hat sich die Personalvermittlung in den letzten Jahren gewandelt?

Personalvermittlung und Recruiting wandeln sich ständig. Zu Beginn meiner Karriere war es praktisch unmöglich, Fachpersonal auf dem Schweizer Markt zu rekrutieren. Als die bilateralen Verträge in Kraft traten rekrutierte ich vor allem gut qualifiziertes Personal, vorwiegend aus Deutschland. Dies hat sich mittlerweile wieder völlig geändert. Die Job Partner AG organisiert heute praktisch ausschliesslich Arbeitnehmer, die bereits in der Schweiz leben und arbeiten. Andere Mitbewerber der Branche konzentrieren sich neu mehr auf die osteuropäischen Länder. Firmen sind heute auch viel wählerischer und vorsichtiger bei Einstellungen geworden.

Und zum Schluss noch Ihre persönliche Einschätzung: Löst die Aktivsuche das traditionelle Stelleninserate ab?

Auf keinen Fall! Ich habe eher den Eindruck, dass der Social Media-Hype etwas abflacht. Viele Profile werden wenig professionell gehandhabt und nur selten aktualisiert. Hinzu kommt, dass sich die Nutzer oftmals mit unseriösen Anfragen herumschlagen müssen. Ich glaube deshalb, dass die freizügige Präsentation eines Lebenslaufes im Internet eher zurückgehen wird. Die professionelle Direktansprache am Arbeitsplatz allerdings bleibt interessant.