

November-Dezember 2023

Stuttgart · Böblingen · Esslingen-Nürtingen · Göppingen · Ludwigsburg · Rems-Murr



MAGAZIN WIRTSCHAFT

Ein Service der IHK für Unternehmen in der Region Stuttgart



EVENT-BRANCHE VOR NEUEN HOCH-ZEITEN?

Seite 8

SUCHMASCHINENOPTIMIERUNG

Wie Sie mit KI an erster Stelle
landen **SEITE 28**

BÜROKRATIE Melden Sie der IHK
Ihre Erfahrungen! **SEITE 48**

NEUN ERFOLGSFAKTOREN FÜR DIE FACHKRÄFTESUCHE

RECRUITING So finden auch kleinere Unternehmen neue Fachkräfte

Gerade kleinere und auch mittelständische Unternehmen tun sich gegenüber großen und bekannten Arbeitgebern in der Region sehr schwer, passende Fach- oder Führungskräfte zu finden. Sie erhalten entweder keine oder sehr wenige passende Bewerbungen auf offene Stellen.

Da dürfen keine zusätzlichen, hausgemachten Fehler den Besetzungserfolg gefährden! Doch leider wird oft gegen Grundregeln des Recruitings verstoßen, aus Unkenntnis.

Hier neun Tipps, wie Sie Ihre Recruiting optimieren:

1. Definieren Sie das Jobprofil

Verzichten Sie auf Eigenkreationen und verwenden Sie gängige Positionsbezeichnungen!

Formulieren Sie glasklare Aufgaben, Ziele, Zuständigkeiten sowie Schnittstellen und vermeiden Sie wachsweiße Formulierungen. Die Personalabteilung und die Personen beziehungsweise der Bereich, für den die Stelle besetzt werden soll, müssen sich frühzeitig abstimmen.

2. Punkten Sie als attraktiver Arbeitgeber

Arbeiten Sie heraus, was Ihre Firma als Arbeitgeber besonders auszeichnet. Binden Sie Ihre Mitarbeiter ein und befragen Sie diese nach der Unternehmenskultur und dem Betriebsklima. Ergreifen Sie zielgerichtete Maßnahmen, um Ihre Firma auf der Unternehmensbühne im besten Licht zu präsentieren - online wie offline. Bleiben Sie dabei aber ehrlich.

3. Sagen Sie, was Sie wollen und was Sie dafür bieten


Ein professionelles Briefing ist das Fun-



Patent- und Markenzentrum
Baden-Württemberg

INNOVATIONEN
BRAUCHEN SCHUTZ,
GERADE IN STÜRMISCHEN ZEITEN!

Informieren Sie sich bei uns kostenlos und unabhängig über **Patent, Gebrauchsmuster, Marke** und **eingetragenes Design**.

 Erfahren Sie mehr im Internet
www.pnz-bw.de

 oder rufen Sie uns an
0711 123-2558



BEWERBER SOLLTEN SICH WOHLFÜHLEN

bei Ihnen und den gesamten Prozess in guter Erinnerung behalten, auch wenn es am Ende nicht geklappt hat.

dament für eine erfolgreiche Stellenbesetzung. Mitarbeiter möchten Klarheit über ihre Verantwortung und ihren Beitrag zum Unternehmensziel! Sie wollen aber auch wissen, wie ihr Einsatz anerkannt und belohnt wird.

4. Seien Sie ansprechbar für Interessenten

Machen Sie die Kontaktaufnahme einfach und persönlich. Geben Sie auch Vorabinformationen, wenn noch keine offizielle Bewerbung vorliegt. Werden Sie deutlich und bringen Sie Aufgaben, Anforderungen und Benefits auch ins optische Gleichgewicht in Ihrer Stellenanzeige!

5. Gestalten Sie den gesamten Prozess so, dass alle Bewerber gern bei Ihnen arbeiten würden

Begegnen Sie Interessenten, Kandidaten und Bewerbern auf Augenhöhe! Sorgen Sie für einen positiven Eindruck im gesamten Bewerbungsprozess und schaffen

Sie eine positive Gesprächsatmosphäre.

6. Lassen Sie niemanden unnötig warten

Reagieren Sie schnell und reservieren Sie sich schon im Vorfeld Zeitfenster für die Bewerbungsgespräche. Halten Sie permanenten Kontakt zu den im Prozess befindlichen Bewerbern. Führen Sie alle Gespräche im verdichteten Zeitraum von 14 Tagen. Das schafft Ihnen maximale Handlungs- und Entscheidungsoptionen.

7. Sprechen Sie mögliche Kandidaten direkt an

75 Prozent der Berufstätigen möchten mittlerweile aktiv angesprochen werden. Suchen Sie deshalb in den einschlägigen Netzwerken und Datenbanken gezielt nach passenden Profilen. Sprechen Sie Ihre Wunschkandidaten aktiv und wertschätzend an.

8. Ist die Entscheidung gefallen, wird unterschrieben

Gefährden Sie Ihren Abschluss nicht durch

administrative Verzögerungen oder Gehaltspoker. Wenn Sie den passenden Bewerber gefunden haben und Sie sich einig sind, stellen Sie ihn ein. Warten Sie nicht auf die eierlegende Wollmilchsau. Beachten Sie auch Postlaufzeiten und Kündigungsfristen: Bewerber möchten nicht am letzten Tag bei ihrem aktuellen Arbeitgeber kündigen.

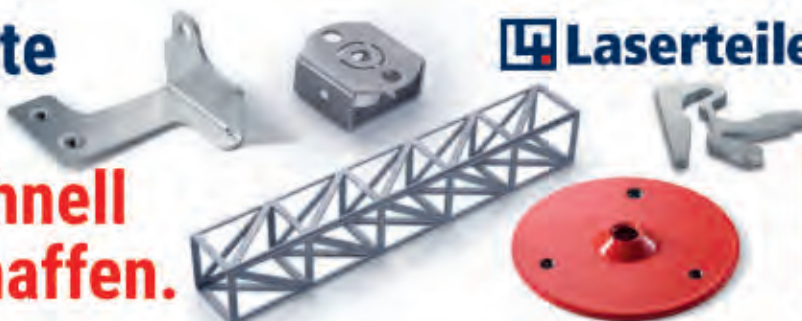
9. Willkommenskultur beim Onboarding

Bereiten Sie den Arbeitsplatz Ihres neuen Mitarbeiters für den ersten Tag vor. Erstellen Sie in jedem Falle einen klaren Fahrplan für die erste Zeit im neuen Job. Nehmen Sie sich Zeit und vereinbaren Sie gleich zu Beginn Feedbackgespräche in der Probezeit.

RALPH DANNHÄUSER

on-connect GmbH
Filderstadt
www.on-connect.de

**Maßgefertigte
Blechteile –
sekundenschnell
online beschaffen.**



Laserteile4you

Besuchen Sie uns
in Stuttgart!
7. – 10. November 2023
Forum Ost vor Halle 1



»STUTTGARTS CITY NEU DENKEN«

DIE INNENSTADT der Landeshauptstadt steht unter Druck – dies wurde auf einer IHK-Veranstaltung deutlich. Ein Ausweg ist nicht leicht zu finden.



SHOPPING ist das Innenstadterlebnis schlechthin. Doch der Einzelhandel muss kämpfen.

Die Stuttgarter und ihre Innenstadt – das bleibt ein schwieriges Verhältnis. Zwar bescheinigen Kenner der Landeshauptstadt immer wieder viel Potenzial, doch insgesamt wird daraus zu wenig gemacht, so der Konsens der Diskussionsteilnehmer an der IHK-Veranstaltung „Lebendige Innenstadt – Stuttgart City neu denken“ Ende September.

Die Corona-Folgen, die Inflation, hohe Energiepreise und die Konkurrenz durch den Online-Handel bringen den traditionellen Einzelhandel und die Gastronomie in eine existenzbedrohende Lage. Hinzu kommt, dass die City zunehmend durch Baulücken, vernachlässigte Parkhäuser und Leerstände selbst in prominenter Lage geprägt wird, wie IHK-Hauptgeschäftsführerin Dr. Susanne Herre zu Beginn mit einem „virtuellen Stadtrundgang“ vor Augen führte. Dass Vermieter ihre Immobilien im Zweifel lieber leer stehen ließen, als sie zu vermieten, sei im Einzelfall betriebswirtschaftlich nachvollziehbar, tue der City aber nicht gut. Gelitten habe auch die Sauberkeit und das Sicherheitsgefühl in der Stadt, beklagte Herre. Dies verlange nach Lösungen.

Dass die teilweise alarmierende Situation von Handel und Gastronomie kein spezi-

fisches Stuttgarter Problem ist, darauf wies Prof. Andreas Kaapke hin. Bundesweit würden 2023 etwa 9000 Geschäfte schließen, zitierte der Handelsexperte der Dualen Hochschule Baden-Württemberg eine Prognose des Handelsverbands HDE. Bereits in den vergangenen drei Jahren hätten 60.000 Händler den Betrieb eingestellt. Im Tourismus sei seit Jahren ein Trend zu Low-Budget-Unterkünften zu beobachten, so Prof. Christian Buer, Managing-Partner des Beratungsunternehmens Horvath HTL. Auch im Handel sei die Billigmentalität weit fortgeschritten, entsprechende Marken erzielten in Umfragen die höchsten Sympathiewerte. Dr. Stefan Braun, Leiter des Forschungsbereichs Stadtsystem-Gestaltung am Fraunhofer IAO überraschte mit der Prognose, dass bis zum Jahr 2045 in Stuttgart dank autonom fahrender Fahrzeuge 50-70 Prozent weniger Pkw unterwegs sein werden, Stellplätze würden dann kaum noch gebraucht.

Vor allem um Sicherheit, Sauberkeit und das berüchtigte Understatement der Landeshauptstadt ging es in der anschließenden Podiumsdiskussion mit Christoph Achenbach (Lederwaren Acker), Wolfgang Seliger (Hotel Meridien), Ekart Kuhn (EKUPAC GmbH) und Sven Hahn (City-Initiative Stuttgart).

IMPRESSUM

Magazin Wirtschaft ISSN1610-6695

Herausgeber

Die Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart mit ihren Bezirkskammern in Böblingen, Esslingen-Nürtingen, Göppingen, Ludwigsburg und im Rems-Murr-Kreis

Jägerstraße 30, 70174 Stuttgart
Postfach 102444, 70020 Stuttgart
Telefon 0711 2005-0
info@stuttgart.ihk.de, www.stuttgart.ihk.de

Verantwortlich für Herausgabe und Inhalt

Dr. Susanne Herre

Redaktion

Walter Beck, Telefon 0711 2005-1347
walter.beck@stuttgart.ihk.de
Dr. Annja Maga, Telefon 0711 2005-1373
annja.maga@stuttgart.ihk.de

Verlag

Druckhaus Waiblingen Remstal-Bote GmbH
Albrecht-Villinger-Straße 10, 71332 Waiblingen

Anzeigenmarketing

Ab 1-2/2024 neu:
Projekt M-07 Mallach Werbung GmbH
Denis Mallach, Tel. 07821/92009-77, dm@pm-07.de

Gesamtherstellung

Druckhaus Waiblingen Remstal-Bote GmbH

Erscheinungsdatum: 2. 11. 2023

Bezug und Abonnement

Magazin Wirtschaft ist das offizielle Organ der Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart. Kammerzugehörige erhalten die Zeitschrift im Rahmen ihrer Mitgliedschaft ohne besondere Bezugsgebühren.

Jahresabonnement

Magazin Wirtschaft kann auch beim Verlag bestellt werden. 25 Euro inkl. Porto, Einzelheft: 2,56 Euro

Haftung und Urheberrecht

Der Inhalt dieses Heftes wurde sorgfältig erarbeitet. Herausgeber, Redaktion, Autoren und Verlag übernehmen dennoch keine Haftung für mögliche Druckfehler. Alle Beiträge sind urheberrechtlich geschützt, Nachdruck oder Vervielfältigung auf Papier und elektronischen Datenträgern sowie Einspeisung in Datenetze nur mit Genehmigung des Herausgebers.

Bildnachweis

Annette Cardinale: Titel, 10, 12-14, 16(1)
Ralph Larmann: 8/9
Werner Kuhnle: 50(1)
Reiner Pfister: 55
Firmen-/Privat: 4(1), 6(2), 7, 15, 16(1), 40(1), 43, 44, 47(1), 49, 53, 54(1), 56-65, 66(1)
Getty Images: 4(2), 17-19, 22, 25, 28, 30, 34, 37, 48, 50(1), 51, 66(2)
Martina Steiger: 33
IHK: 3, 40(1), 41, 42, 47(1), 52, 54(1)
Mauritius Images: 46
SMG, Thomas Niedermüller: 6(1)



WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt

