

Advertorial

# STRATEGEN & STÜRMER



Für den Bereich Smart Factory sind Experten gefragt, die heiß begehrt sind. Die Personalberatung Strategen & Stürmer unterstützt die Unternehmen, geeignete Kandidaten zu finden. Foto: ipopba - stock.adobe.com

## Durch Automation mehr Zeit für persönlichen Kontakt

Automatisierte Prozesse ermöglichen der Strategen & Stürmer Personalberatung eine noch intensivere Betreuung der Kunden.

Von Robert Torunsky

**REGENSBURG.** Die Entwicklung des Arbeitsmarkts zu einem Arbeitnehmermarkt, große Konkurrenz im Kampf um die besten Köpfe, aber auch nicht zielgruppenspezifisch formulierte Stellenausschreibungen und zu starre Kandidatenanforderungen – die Gründe, warum sich Unternehmen im Industriesektor aktuell bei der Besetzung von Spezialistenjobs immer schwerer tun oder sogar scheitern, sind vielfältig. Hier setzen Strategen & Stürmer an: Die Personalberatung mit Hauptsitz in Regensburg und einer Niederlassung in Halle an der Saale unterstützt Unternehmen bei der Personalsuche, -rekrutierung und -auswahl. Dabei konzentrieren sich die Karrierepiloten auf die schnelle und diskrete Stellenbesetzung mit Experten aus den Bereichen Ingenieurwesen, Naturwissenschaft und Technik. Strategen & Stürmer ist ein bestens vernetzter, verlängerter Arm der Personalabteilung: Die vermittelten Kandidaten erhalten ihren Arbeitsver-

trag direkt vom Kundenunternehmen.

Zahlreiche Unternehmen aus der Oberpfalz, Ober- und Niederbayern, die Regionen um Stuttgart, Ulm und Freiburg sowie die Region Halle-Leipzig vertrauen auf das Geschick der Spezialisten in der Personalsuche und -auswahl, die den Beruf von der Pike auf gelernt haben. „Alle Mitarbeiter verfügen über ein Studium oder eine Ausbildung im Bereich Personalwesen. Wir haben einen enormen Qualitätsanspruch, stellen durch unsere hohe technische Affinität und Erfahrungen sicher, dass die Positionen, die wir besetzen, auch verstanden werden“, berichtet die geschäftsführende Gesellschafterin Stephanie Müller. Die studierte Arbeits- und Organisationspsychologin (M.A.) legt dabei großen Wert auf den persönlichen Kontakt: „Wir haben immer einen festen Ansprechpartner für den Kunden, um ihn individuell, auf sein Unternehmen zugeschnitten und entlang der kompletten Personalwertschöpfungskette zu beraten und zu unterstützen.“ Möglich macht dies auch

das 2018 installierte, DSGVO-konforme Bewerbersystem, das einzelne Standardprozesse automatisiert. So wurde freie Zeit für den laut Müller enorm wichtigen persönlichen Kontakt zu Unternehmen und Kandidaten, von denen 98 Prozent in Arbeit sind, geschaffen. Mit großem Erfolg: „Wir haben viele Stammkunden aus der Anfangszeit 2013 und noch keinen Kunden verloren“, freut sich Müller über die alles andere als selbstverständliche Treue.

Je nach Größe und Bedarf des Unternehmens bietet Strategen & Stürmer zwei unterschiedliche Modelle an. Auf Wunsch übernehmen die Spezialisten den kompletten Such- und Auswahlprozess. Dazu gehören neben dem Profiling der Stelle die zielgruppenspezifische Stellenformulierung, die Ausschreibung in nahezu 50 Netzwerken und Jobsuchmaschinen samt individueller Direktansprache der Kandidaten und das Bewerbermanagement. Der Service beinhaltet auch die Kandidatenweiterleitung mit aussagekräftigem Kandidatenprofil, die Begleitung des Vorstellungsgesprächs sowie die Beratung des Kundenunternehmens während des kompletten Auswahlprozesses.

Kleinere Unternehmen können alternativ auch nur das Profiling, die Stellenformulierung und -veröffentlichung sowie das Bewerbermanagement vereinbaren. „Die Bewerbungen werden ungefiltert, allerdings unter Berücksichtigung der DSGVO und erst nach Rücksprache mit dem Kandidaten, an den Kunden weitergeleitet“, erklärt Stephanie Müller. „Wir garantieren optimale Betreuung und Unterstützung über den gesamten Prozess bis hin zur Einstellung – und auf Wunsch auch darüber hinaus. Wir beraten, der Kunde entscheidet.“



Das Team von Strategen & Stürmer in Regensburg

Foto: Attila Henning

### INTERVIEW

Gespräch mit Stephanie Müller, geschäftsführende Gesellschafterin der Strategen & Stürmer GmbH

## Profiling ist elementarer Bestandteil der Beratung

*Frau Müller, die Besetzung offener Stellen scheitert auch an den Erwartungen der Unternehmen...*

Stephanie Müller: Genau deshalb ist ein elementarer Bestandteil unserer Personalberatung auch das Profiling der Stelle mit dem Kunden. Denn wenn die Rahmenbedingungen der Stelle nicht zu den Erwartungen an potenzielle Kandidaten passen, ist eine adäquate Besetzung der Position so gut wie unmöglich. Das Allerwichtigste ist es, den Kunden zu verstehen: Zu wissen, wie er tickt und wie sich das Team zusammensetzt – sonst kann ich keine passenden Kandidaten finden. Gleichzeitig kann ich das Kundenunternehmen auch vom Kandidaten besser überzeugen, wenn ich die Hintergründe im Unternehmen kenne.

*Sie sind für Unternehmen als Berater und Headhunter tätig, wenn diese mit klassischen Ausschreibungen nicht mehr weiterkommen, um mit Direktansprache den passenden Kandidaten zu finden. Was sind, neben der nächsten Stufe auf der Karriereleiter, die gängigsten Motive der Wechselwilligen?*

Häufig rührt Unzufriedenheit von fehlenden Weiterentwicklungsmöglichkeiten oder Gestaltungsspielräumen her. Auch das Betriebsklima oder das Verhalten der Vorgesetzten werden häufig genannt. Wenn die Werte von Kandidaten und Unternehmen nicht übereinstimmen, wird die Tätigkeit im Unternehmen ebenfalls hinterfragt. Dies sind neben den Karrierechancen Ansatzpunkte für uns, die Kandidaten von den Vorzügen des neuen Arbeitgebers und der neuen Position zu überzeugen.

*Ihre Personalberatung hat sich auf die Vermittlung von Spezialisten im MINT-Bereich spezialisiert. Wie überzeugen Sie die Experten von einem neuen Arbeitgeber?*

Entscheidend ist das Profiling. Ingenieure überzeugt man nur mit fachlichen Herausforderungen. 30 Tage Urlaub und flexible Arbeitszeiten – das ist mittlerweile abgedroschen und setzt ohnehin jeder voraus. Deshalb muss man einen echten Mehrwert bieten: Wir begleiten Kandidaten beim nächsten Karriereschritt.

*Megatrends wie die Digitalisierung verändern nicht nur bestehende Berufsbilder, sondern schaffen auch völlig neue Berufe. In welchen Bereichen werden Sie Ihre Beratungsleistung noch ausbauen?*

Die Themen Automation und Digitalisierung gewinnen in allen Bereichen zukünftig noch weiter an Bedeutung – egal ob in kleinen, mittleren oder großen Unternehmen. Wir spezialisieren uns daher zukünftig auf das Industrial Internet of Things, kurz IIoT, also das

Internet der Dinge im industriellen Umfeld mit Fokusthemen wie etwa Industrie 4.0, digitale Transformation und Smart Factory. Für die Bereiche IoT und IIoT erhalten wir immer mehr Anfragen aus Unternehmen, die Unterstützung benötigen. Konnektivität, Optimierung, Sicherheit und der demografische Wandel – das alles kommt im Bereich IIoT zusammen. Hier besteht ein großer Experten- und Beratungsbedarf. Durch unsere weitreichenden Erfahrungen im Bereich Embedded Software verfügen wir bereits über ein starkes Netzwerk von Kandidaten.



**„Das Allerwichtigste ist es, den Kunden zu verstehen: zu wissen, wie er tickt und wie sich das Team zusammensetzt – sonst kann ich keine passenden Kandidaten finden.“**

Stephanie Müller

*Wo sehen Sie zukünftig den größten Personalbedarf?*

Neben dem Maschinen- und Anlagenbau wird auch der Bereich Medizintechnik ein starkes Thema werden, ebenso wie die Informationssicherheit. Big Data und Cyber Security sind große Herausforderungen im IoT und Spezialisten dementsprechend gefragt.

*Sie sind seit 2013 erfolgreich am Markt. Wie lautet Ihre Vision für Strategen & Stürmer?*

Wir möchten bis Ende 2020 die führende Personalberatung Süddeutschlands im Bereich IoT sein.

Interview: Robert Torunsky  
Foto: Attila Henning

### KONTAKT

**STRATEGEN & STÜRMER GmbH**  
Glockengasse 2  
93047 Regensburg  
Telefon +49 (0) 941 / 599 889 39  
buero@strategen-stuermer.de  
www.strategen-stuermer.de

