VONQ.

Case Study: Sander

Sander Holding: Mit Performance-Daten zum Top Restaurant

Wie Sander mit VONQ innerhalb von 7 Monaten ein komplettes Restaurant-Team einstellte

Tradition mit Vision seit über 45 Jahren

Die Sander Gruppe bedient viele Märkte im Foodservice-Bereich: Von der Hotellerie und Gastronomie über die Gemeinschaftsgastronomie mit Betriebsrestaurants und Schulen bis hin zur Gesundheitsgastronomie mit Kliniken und Seniorenheimen.

Das Unternehmen verfügt über 2500 Produkte in 12 Warengruppen in 15 hauseigenen Manufakturen. Die Sander Gruppe zählt derzeit 1200 Mitarbeiter an mehr als 200 dezentralen Standorten in Deutschland.

2019 verwirklichte die Sander Holding die Idee einer Systemgastronomie in Frankfurt. Margarita Hoffmann, Recruiterin bei der Sander Gruppe, und Tobias Bach, Leiter Recruiting, berichten von dem Bedarf an 7 unterschiedlichen Positionen aus dem Food-Bereich für die Eröffnung des deutschlandweit ersten sander Restaurants und den damit einhergehenden Herausforderungen in der kurzfristigen Stellenbesetzung.

Gründung:
1974

Standorte:
+200 dezentrale Standorte in Deutschland

Grösse:
+1000 Mitarbeiter

Branche:
Nahrungsmittel- und Getränkeherstellung

Kernbereiche:
Lebensmittelproduktion, Hochwertige Convenience, Catering-Dienstleistungen, Gastronomie & Hotellerie, Gemeinschaftsgastronomie, Gesundheitsgastronomie, uvm.

Webseite:
www.sander-gruppe.com

Die Herausforderungen

Effiziente Personalbeschaffung und Steigerung der Bekanntheit für die bevorstehenden Restauranteröffnung

Die Herausforderung lag zum einen darin, mehr als 25 Stellen mit 7 unterschiedlichen Profilen in einem Zeitraum von 7 Monaten effizient zu besetzen und sich zum anderen bei der Zielgruppe zu positionieren, um die Bekanntheit des Unternehmens zu steigern. Dabei erstreckten sich die benötigten Positionen über die gesamte Food-Branche: Vom Betriebsleiter, Koch, Küchenhilfen, Servicekräfte, einem Teamleiter Service bis hin zu einer Auswahl an Barista und Barkeeper.

Tobias Bach spricht von der Notwendigkeit der Erstellung zielgruppenorientierter Stellenanzeigetexte. Jede Vakanz musste den Anforderungen an die Position entsprechen, die Geschichte des Restaurants erzählen und die Unternehmenskultur widerspiegeln.

"Wir sind eigentlich ein B2B-Anbieter. Die Herausforderung lag also darin, sich in einem bislang unbekannten Umfeld zu bewegen, indem wir uns direkt an den Endverbraucher richten."

Margarita Hoffmann
Recruiterin

Die Lösung

1. Erstellung eines individuellen Mediaplans unter Berücksichtigung der Zielgruppe

Durch die Erstellung und Ausarbeitung eines zielgruppenspezifischen Mediaplans konnte festgelegt werden, zu welchem Zeitpunkt im Prozess entlang der Candidate Journey welche Maßnahmen am effektivsten waren. Auf diesem Weg wurde zuerst die Aufmerksamkeit auf das Unternehmen gelenkt, um im nächsten Schritt spezifische Positionen bei der Zielgruppe zu kommunizieren und diese zu einer Bewerbung zu animieren.

2. Individuelle Stellenanzeigenerstellung für alle zu besetzenden Positionen

Für die Erstellung der Vakanzen setzte Sander auf die Expertise von VONQ. Dabei wurde jede Stellenanzeige inhaltlich zum einen auf das Konzept der Systemgastronomie abgestimmt und zum anderen unter Berücksichtigung der Zielgruppe erstellt. Auf diesem Weg konnte eine optimale Kandidatenansprache sichergestellt werden.

3. Storytelling über Social Media und Google für mehr Brand Awareness

Vor der Zusammenarbeit mit VONQ war unklar, welche Maßnahmen und Medienkanäle am effektivsten sind, um das Interesse und die Aufmerksamkeit potentieller Kandidaten zu steigern.

Zunächst schaffte VONQ viele Berührungspunkte zwischen dem Unternehmen und der Zielgruppe durch den Einsatz von Google Search und Google Bannering. Dadurch wurden im ersten Schritt Aufmerksamkeit und Interesse für Sander als Arbeitgeber geweckt. Das bewirkte, dass die Sichtbarkeit des Unternehmens erhöht und gleichzeitig die Auffindbarkeit der Stellenanzeigen gesteigert wurde.

4. Job Marketing für mehr Transparenz im Recruiting-Prozess

Mit VONQ Job Marketing hat Sander heute Zugriff auf über 5000 Medienkanäle, darunter Jobbörsen, Nischen-Seiten sowie Social Media und Google Produkte, um die jeweiligen Stellenanzeigen flexibel und zielgerichtet zu veröffentlichen – und die gewünschten Zielgruppen damit effizient zu erreichen.

Durch eine kontinuierliche Datenmessung während der gesamten Kampagnen-Laufzeit erhielt Sander zu jedem Zeitpunkt eine ausführliche Übersicht über die Performance der Stellenanzeigen. So konnten in einem Zeitraum von 4 Wochen beispielsweise für die Position "Mitarbeiter im Küchendienst (m/w/d)" insgesamt 332 Klicks über die entsprechenden Jobbörsen gemessen werden.

"Um Stellenanzeigen zielgerichtet zu veröffentlichen, mussten wir wissen, welche Jobbörsen die besten für unsere Zielgruppen sind.' Gleichzeitig sollte der Prozess auch messbar gemacht werden."

Tobias Bach
Leiter Recruiting

Google Search & Display Ads Performance

4.9Mio	2056	3.2%
IMPRESSIONEN	KLICKS ÜBER GOOGLE SEARCH	CLICK-THROUGH-RATE (CTR)

Die Ergebnisse: Zahlen & Fakten

363
Generierte Bewerbungen für alle ausgeschriebenen Positionen. Besonders die Qualität der Führungskräfte war sehr gut.

106
Bewerbungen für die Position „Küchenhilfe (m/w/d)". Damit konnten alle 6 erforderlichen Stellen besetzt werden.

92
Bewerbungen für die Position „Servicekraft (m/w/d)", durch die 6 weitere Stellen für das Restaurant besetzt werden konnten.

48
Bewerbungen für die Position „Koch (m/w/d)" trotz schwieriger Stelle.

"Ich habe die Zusammenarbeit mit VONQ als sehr wertschätzend empfunden. Das war mehr als nur eine reine Bearbeitung des Auftrags. Im gesamten Zeitraum der Stellenbesetzung war die Zusammenarbeit durchweg harmonisch und immer auf Augenhöhe!"

Tobias Bach
Leiter Recruiting

+15 Jahre Markterfahrung & 1.000 zufriedene Kunden

BAYER · ManpowerGroup · OBI · AIRBUS · BNP PARIBAS · Microsoft · BASF We create chemistry · randstad · KFW

Sie suchen nach der passenden Lösung im Personalmarketing? **Wir beraten Sie gerne.**

Kontakt aufnehmen