BLOG

# DIE BESTEN MITARBEITER SUCHEN KEINEN JOB

12. Februar 2026 · Olaf Rosenbaum · 2 Min. Lesezeit

> **Kurz gesagt:** Die besten Mitarbeiter suchen keinen Job und lesen keine Stellenanzeigen – Du erreichst sie nur über Employer Branding, lange bevor sie überhaupt ans Wechseln denken.

Betrachte die Mitarbeitersuche wie einen Eisberg.

Über der Wasseroberfläche siehst Du die Spitze: die Leute, die auf dem Markt sind. Die bekommst Du vom Arbeitsamt angeboten, die findest Du leicht – und bei denen wäre ich vorsichtig. Wer die Region wechselt, in Ordnung. Aber es gibt auch Arbeitgeber-Hopping: bei jedem Wechsel fünfhundert Euro mehr, und nach einem Jahr geht die Reise weiter.

Direkt unter der Wasseroberfläche sitzen die Wechselwilligen: noch im Job, aber auf dem Sprung – aus welchem Grund auch immer.

Darunter sitzen die Interessanten: Mitarbeiter, die heute noch gar nicht wissen, dass sie wechseln wollen. Denen geht es gut, das sind gute Leute, sie werden von ihren Arbeitgebern gehegt und gepflegt. **Das sind die, die Du haben willst.**

Und ganz unten sitzen die, die aus ihrem Job nie herauskommen werden. Die kannst Du vergessen.

Was heißt das für Dich? Die Besten erreichst Du nicht mit einer Stellenanzeige – die lesen keine Stellenanzeigen, sie suchen ja nicht. Du erreichst sie über das Bauchgefühl, das sie mit Deinem Unternehmen verbinden: über die Bande am Fußballplatz, über Deine Autos, über Deine Leute, über das, was man sich über Dich erzählt. Das ist der Unterschied zwischen Recruiting und Employer Branding: Recruiting ist schnell und fischt an der Oberfläche. Employer Branding ist ein Marathon – und holt die Leute unter der Wasserlinie ab, lange bevor sie wechseln.

**Ich suche am liebsten Mitarbeiter, die heute noch gar nicht wissen, dass sie bei mir arbeiten wollen.**

> Wie Du diese Menschen erreichst – mit Mitarbeiter-Persona, Touchpoints und Vertrauen – hörst Du in **Folge 12** von Chefsache Krise: „Recruiting vs. Branding: Warum niemand deine Stellenanzeigen liest" – Jetzt anhören.

---

**Olaf Rosenbaum** berät Inhaber und geschäftsführende Gesellschafter im Mittelstand, wenn Gewinn, Liquidität oder Steuerbarkeit kippen. Steuerberater seit 2002, über 600 Beratungen, Kiel. Mehr über mich · LinkedIn