BLOG

DIE KÜNDIGUNG KOMMT VOR DEM ERSTEN ARBEITSTAG

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

> **Kurz gesagt:** Onboarding beginnt mit der Vertragsunterschrift, nicht am ersten Arbeitstag: Hört ein neuer Mitarbeiter bis zum Antritt nichts von Dir, wächst der Zweifel, und die Kündigung kommt, bevor er überhaupt anfängt.

Haufe hat in einer Umfrage eine Erfahrung festgehalten, die wehtut: Die Kündigung kommt zwischen der Unterschrift des Vertrages und dem ersten Arbeitstag. Die Leute treten gar nicht erst an. Dieses Ghosting kennst Du vielleicht – eingestellt, eingeplant, und dann kommt einfach niemand.

Das ist kein Charakterfehler der Bewerber. Das hat mit Deinem Onboarding zu tun. Wenn jemand drei Monate Kündigungsfrist hat, bei Dir unterschreibt und dann drei Monate nichts mehr von Dir hört, bis er am Ersten anfangen soll – dann darfst Du Dich nicht wundern. Der Mensch gibt etwas auf, wenn er zu Dir wechselt. In diesen drei Monaten der Stille wächst nur eines: der Zweifel.

Drei Dinge kannst Du sofort anders machen:

1. **Onboarding beginnt vor Tag eins.** Binde den neuen Mitarbeiter schon nach der Unterschrift ein, damit er Nähe zu Dir aufbaut und Vertrauen

fassen kann. Erkläre ihm am besten schon beim Vertragsabschluss, was dann passiert: erstens, zweitens, drittens.

2. **Stell ihm einen Paten an die Seite** – und schule Dein Team darauf, wie es mit Neuen umgeht. Nicht: „Du bist neu? Davon hat der Chef nichts gesagt, geh mal rüber in die Halle."
3. **Gib ihm einen Sitzplan mit Namen.** Wer am ersten Tag fünfzehn Kollegen vorgestellt bekommt, hat in der Teeküche alle Namen vergessen – und redet dann lieber mit niemandem.

Wenn Du vorne im Employer Branding hervorragende Arbeit leistest, brauchst Du hinten einen ebenso hervorragenden Onboarding-Prozess. Sonst verlierst Du die Leute genau in dem Moment, in dem Du dachtest, Du hättest sie gewonnen.

Die Unterschrift ist nicht das Ende Deiner Mitarbeitergewinnung – sie ist der Anfang der gefährlichsten Phase.

> 20 Minuten für den nächsten Weg ins Büro: In **Folge 12** von Chefsache Krise – „Recruiting vs. Branding: Warum niemand deine Stellenanzeigen liest" – steht dieser Gedanke im Zusammenhang der ganzen Strategie: 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