

# HEY VERA ...

**... wie überzeuge ich  
die Geschäftsführung  
von Employer Branding?**

## Warum ist das wichtig?

Wie bei jedem guten Pitch, muss der Wurm zuerst dem Fisch schmecken.

Es ist gut, wenn HR vom Employer-Branding-Projekt überzeugt ist, aber das ist nur eine Seite der Medaille.

**Es braucht zuerst das Buy-in von oben.**

## Die richtigen Begriffe wählen

Die Sprache muss zum Empfänger passen. Deshalb **Key Words** wie „Wettbewerbsvorteile“, „Wettbewerbsdifferenzierung“, „Kosteneinsparung“, „ROI“ nutzen.

Oder auch **bekannte Modelle** wie das 5-Kräfte-Modell von Porter abbilden, die **das Management** aus dem Kontext der strategischen Unternehmensführung **kennt**.

# “Beweisen”, dass es sich lohnt

Der Nutzen muss die Kosten überwiegen. Da hilft ein Business Case:

- was kostet in € eine unbesetzte oder unpassend besetzte Stelle
- was sind hypothetische Einsparungen

Die Werte können auf das Volumen vakanter Stellen / Jahr hochskaliert werden. Da geht es dann sehr schnell um größere Summen.

## Gut pitchen

Am **Elevator Pitch** zeigt sich eine gute Argumentation. Das hilft dem Management und einem selbst z.B.

- allgemeine, **strategische Managementprinzipien adaptieren**
- Fragen zur **Erreichung von Wettbewerbsvorteilen** klären und in **Profilanalysen darstellen**
- eine Differenzierungsstrategie ähnlich dem Produktmarketing entwickeln (**EVP = USP**)

## Ziele ausdifferenzieren

Kurz- und langfristige Zielen & Effekten unterscheiden, um sich nicht zu verzetteln.

Dabei kann eine 2-phasige Quickwin & Longwin-Darstellung helfen, um zu zeigen: dies können wir kurzfristig und mit schnellem Effekt bereits jetzt erreichen und das auf lange Sicht.

## Die GF verpflichten

Das Management hat die **Hoheit über normative, grundsätzliche Entscheidungen** und legt somit per Definition den Grundstein.

**Das strategische HR-Management fokussiert auf die richtigen Dinge** und Potenziale in den nächsten 2-5 Jahren. Nur, wenn beide Ebenen ihre Rollen ausfüllen, kann das operative Management effizient arbeiten.

“

Du willst gute Beratung?  
Dann bist Du bei mir richtig!



”



[vera.koltermann@lucky-you.net](mailto:vera.koltermann@lucky-you.net)