

Recruiting im Holzbau neu denken

Praxisorientierter Online-Branchenevent von Holzbau Plus - 26. März 2026

Autor: Stefan Strausak, Geschäftsführer SPBH



Am 26. März 2026 führte Holzbau Plus gemeinsam mit Recruiting-Expertin Weiji Stocker einen praxisorientierten Online-Branchenevent zum Thema Rekrutierung durch. Ziel war es, den rund 50 Teilnehmenden konkrete Ansätze aufzuzeigen, wie sie in einem zunehmend angespannten Arbeitsmarkt passende Mitarbeitende erreichen und überzeugen können. Das Fazit: Erfolgreiches Recruiting erfordert neue Ansätze, die über traditionelle Kanäle hinausgehen. Der Kontaktpunkt Mensch ist und bleibt dabei zentral.

Der Frühlings-Branchenevent, der erstmals als Online-Workshop konzipiert war, stellte alte Gewohnheiten infrage und ging auf die veränderte Dynamik im Arbeitsmarkt ein.

«Tausende Zimmerleute laufen nicht auf der Strasse herum.»

Weiji Stocker ordnete den Zugang bewusst ein: «Ich bin keine Holzbau-Expertin. Aber ich weiss, wie man Menschen findet. Das ist mein Handwerk.»

Zu Beginn wurde anhand des sogenannten Eisbergmodells deutlich, dass klassische Stellenanzeigen lediglich rund 15 % der aktiv suchenden Fachkräfte erreichen, während ein Grossteil der potenziellen Kandidatinnen und Kandidaten passiv ist, jedoch offen für neue Angebote.

Erste Kontaktpunkte gezielt gestalten

Die Teilnehmenden erarbeiteten in Gruppenräumen, wie entscheidend die ersten Kontaktpunkte — sei es über Social Media, Weiterempfehlungen oder die eigene Website— für den weiteren Bewerbungsprozess sind. Diese frühen Berührungspunkte entscheiden massgeblich darüber, ob sich potenzielle Kandidaten:innen überhaupt mit einem Betrieb auseinandersetzen. Entsprechend wichtig ist es, diese Kontaktpunkte aktiv zu gestalten und strategisch zu nutzen.

Zielgruppenspezifische Ansätze finden

Eine Sequenz in den Gruppendiskussionen zeigte klar auf: Es gibt keine universelle Rekrutierungsmethode. Der Erfolg hängt davon ab, welche Kanäle und Massnahmen zur jeweiligen Zielgruppe passen. Neben klassischen Stelleninseraten in Regionalzeitungen und auf Stellenplattformen gewinnen Social Recruiting und persönliche Netzwerke an Bedeutung. Wobei diverse Voten von Teilnehmenden bestätigen, dass das aktive Abwerben in der Branche tabu ist.

Weiji Stocker relativierte dabei: «Social Media ist nicht die Antwort auf den Fachkräftemangel.»

«Beim Polier ist es möglicherweise eine Empfehlung, ein Projektleiter wird vielleicht über LinkedIn auf den Betrieb aufmerksam und auf TikTok tummeln sich potenzielle Lehrlinge.»

Konkrete Umsetzung im Fokus

Gegen Ende des Online-Workshops stand die direkte Anwendbarkeit im Fokus. Auf Basis eines klar strukturierten Drei-Schritte-Modells — Positionierung schärfen, Sichtbarkeit erhöhen und Bewerbungsprozesse vereinfachen — entwickelten die Teilnehmenden individuelle Massnahmen für ihre Betriebe. Jede Teilnehmerin und jeder Teilnehmer definierte konkrete Schritte. Beispielfhaft zusammengefasst: Den Auftritt nicht generisch gestalten. Was machen wir anders als andere und wie können wir genau das möglichst konkret am richtigen Kontaktpunkt authentisch vermitteln?

Eine klare Strategie - und Mut, neue Wege zu gehen

Der Austausch untereinander machte deutlich, dass erfolgreiche Fachkräftegewinnung im Holzbau weniger eine Frage zusätzlicher Ressourcen als vielmehr der richtigen Strategie ist. Betriebe, die ihre Zielgruppen verstehen, ihre Stärken klar kommunizieren und gezielt in relevante Kontaktpunkte investieren, erhöhen ihre Chancen deutlich.



Referentin

Weiji Stocker – Gründerin innov8, Recruiting-Expertin, unterstützt Unternehmen und HR-Teams dabei, Recruiting strukturiert und praxisnah umzusetzen. Sie bringt Erfahrung aus der Besetzung zahlreicher Positionen sowie aus Trainings und Weiterbildungen mit.

- Video Branchenevent 26.3.26
- Event-Webseite