

zwei&amp;40 | Personalsuche

# Schneller zum passenden Personal

Personalmangel ist für viele Unternehmen in Deutschland ein Problem. Seit 2019 bietet die Unternehmensberatung zwei&40 über den Dienst „spielhallen-jobs.de“ eine professionelle Personalsuche für Glücksspielunternehmer. Im Interview erklärt Theresa Waldeck, Expertin für Online-Marketing und Recruiting bei zwei&40, warum Spielhallen und Wettbüros heute anders rekrutieren müssen.



Mit Theresa Waldeck an der Spitze von „spielhallen-jobs.de“ konnten über den Online-Personalsuchdienst fast 4.000 Stellen in Spielhallen und Wettbüros neu besetzt werden.

Frau Waldeck, Sie verantworten bei der zwei&40 GmbH den Bereich Online-Marketing und Recruiting. Was hat sich im Personalmarkt der Branche zuletzt verändert?

Ganz klar – die Geschwindigkeit. Früher schaltete man eine Anzeige in der Zeitung, wartete auf Postbewerbungen und sichtete diese Wochen später. Heute wollen Bewerberinnen und Bewerber sofort eine Rückmeldung. Wer da als Arbeitgeber trödelt, verliert die besten Kandidaten. Wir sehen täglich: Reaktionszeit entscheidet über Erfolg oder Misserfolg im Recruiting.

**„Die besten Bewerber findet man heute nicht auf Jobbörsen, sondern in ihren Social-Media-Feeds.“**

Was empfehlen Sie Unternehmen, die neues Personal suchen? Der Prozess muss standardisiert und klar vorbereitet sein. Also: Wer ist Ansprechpartner? Wie läuft das erste Kennenlernen ab? Gibt es einen Probetag? Und natürlich: Welche Arbeitszeiten, Gehälter und Zusatzleistungen kann ich bieten? Wer diese Fragen nicht souverän beantworten kann, wirkt unvorbereitet – und verpasst Chancen.

Sie betreiben mit *spielhallen-jobs.de* die größte Recruiting-Plattform der Branche. Wie funktioniert das System?

Wir nutzen ein automatisiertes System, das Stellenanzeigen über soziale Medien und Google Jobs gezielt an Menschen ausspielt, die zu den jeweiligen Betrieben passen. Das sind nicht nur aktiv Suchende, sondern oft wechselbereite Personen. Der Algorithmus lernt mit jeder Bewerbung dazu – dadurch wird die Zielgruppe immer treffsicherer.

Und wie erfolgreich ist das bisher?

Seit dem Start 2019 konnten wir rund 35.000 Bewerberinnen und Bewerber gewinnen und fast 4.000 Stellen in Spielhallen und Wettbüros besetzen. Viele Betreiber, die früher wochenlang suchten, finden heute binnen weniger Tage qualifiziertes Personal.

Was können Unternehmer konkret tun, um ihre Chancen zu verbessern?

Drei Dinge: erstens schnell reagieren, idealerweise innerhalb von fünf Minuten. Zweitens professionell auftreten – klare, freundliche Kommunikation, verbindliche Zusagen. Und drittens authentisch bleiben: Wer zeigt, dass er seine Mitarbeiter wertschätzt, bekommt auch mehr Bewerbungen. Das gilt in dieser Branche ganz besonders.

Zum Schluss – Ihr wichtigster Tipp aus der Praxis?

Die besten Arbeitgeber sind die, die Bewerbern auf Augenhöhe begegnen. Wer sich ehrlich bemüht, Prozesse transparent macht und modern kommuniziert, gewinnt – nicht nur neue Mitarbeitende, sondern auch langfristige Loyalität im Team

| nc |.



**SPIELHALLEN-JOBS.DE**

**„Die besten Arbeitgeber sind die, die Bewerbern auf Augenhöhe begegnen. Wer sich ehrlich bemüht, Prozesse transparent macht und modern kommuniziert, gewinnt.“**