MGA Ingenieurdienstleistungen GmbH
Die Automatisierungsexperten

MGA live erleben – bei Jobmessen quer durch die Republik

22. Februar 2019

MGA tourt wieder durch Deutschland. Wie ein Tennisspieler von Turnier zu Turnier begibt sich Geschäftsführer Lorenz Arnold auf Jobmessen, um das Unternehmen bekannter zu machen und potenzielle neue Mitarbeiter zu gewinnen.

Los ging es in diesem Jahr bereits am 31. Januar in der privaten Technikerschule Teutloff in Braunschweig. Gebündelt geht es nun nach dem 20. Februar weiter: Nach der Kontaktbörse an der Technikerschule Ingolstadt am 23. folgen die Technikerschule Erlangen mit ihrem Tag des Technikers am 26., am 27. der Tag der Betriebe an der Technikerschule München und am 28. Februar der Firmentag der privaten Technikerschule GBS, ebenfalls in München. Am 2. März präsentiert Lorenz Arnold MGA bei der Firmenkontaktmesse der Technikerschule Mühlhausen in Thüringen.
Weitere Stationen der Tour sind die Hochschule Deggendorf (26. März, First Contact 2019), die Hochschule Wismar (23. Mai, Firmenkontaktbörse), die Technikakademie Braunschweig (12. Juni, Firmenkontaktmesse), die Fachhochschule Münster-Steinfurt (29. Oktober, Firmentag) und die Jade-Hochschule in Wilhelmshaven (20. November, Karrieretag). Derzeit weist der Kalender 13 Termine für das laufende Jahr auf, also im Schnitt jeden Monat mindestens eine Gelegenheit für Studierende, mit MGA in persönlichen Kontakt zu treten.

Die Techniker- und Hochschulen, an denen MGA ausstellt, sind sorgfältig ausgewählt. Grundlage für eine Entscheidung ist eine Potenzialanalyse. Maßgebend ist zunächst die Anzahl der Studierenden in den für MGA relevanten Fachrichtungen. Als weiteres Kriterium betrachten wir, ob zur jeweiligen Region bereits Beziehungen bestehen, ob dort also entweder Kunden oder Mitarbeiter ansässig sind. Schlussendlich muss auch auf das Messekonzept passen. Lorenz Arnold: »Einerseits soll die Messe professionell organisiert sein, andererseits nicht ›überkandidelt‹: Wenn zu viel Show (und Geld) im Spiel ist (sind), dann ist das nicht unsere Kragenweite.«
Der MGA-Chef freut sich auf die persönlichen Dialoge mit den Studierenden: »In den Gesprächen mit Kandidaten lerne ich viel über die Erwartungen und Bedürfnisse der jungen Leute. Wir überlegen dann im Anschluss, was wir tun können, um diese Erwartungen immer besser zu erfüllen.«

Mit der Teilnahme an den Jobmessen wirbt Lorenz Arnold nicht nur für sein Unternehmen, sondern zeigt den Interessenten, dass sie ihm diesen Aufwand wert sind. Ganz bewusst übernimmt er diesen Part selbst: »Ich schicke bewusst niemanden anders vor, sondern stelle mich ganz persönlich den Fragen der Interessenten. Dadurch bekommt jeder verbindliche Aussagen, auf die er sich verlassen kann. Und er kann gleich seinen künftigen ›Chef‹ ganz persönlich kennenlernen und sich die Frage beantworten: Passt der zu mir? Fühle ich mich als Mitarbeiter bei ihm gut aufgehoben?«
Arnold schätzt auch die weiteren Gespräche auf den Jobmessen: Mit Lehrern und Professoren, mit anderen Ausstellern, mit Kunden, mit Einheimischen. Auf diese Weise sind schon viele langfristige Kontakte entstanden, die den Horizont erweitern.

Neben Arbeitsverträgen für die Absolventen hat der Geschäftsführer noch weitere Angebote zur »Nachwuchsförderung« für die Studierenden im Gepäck. So bietet er spannende Projekt- und Abschlussarbeiten sowie Praktika bei MGA im Rahmen der schulischen Ausbildung an.
Die Teilnahme an Jobmessen in ganz Deutschland ist sinnvoll, weil MGA überregional aufgestellt ist. Im Idealfall können Kunden von heimatnahen Fachleuten betreut werden, die auch das regionale Umfeld kennen. Die Vielfalt der Mitarbeiter zeigt sich zudem nicht nur in ihren Kompetenzen, sondern auch in ihren Mentalitäten. Wohnortnahe Projekte besitzen gleichermaßen Vorteile für Mitarbeiter und Arbeitgeber.
»Die Projekte bei MGA bringen es zwar mit sich, dass man viel auf Reisen ist. Als Konstrukteur und Programmierer in ganz Deutschland, in der Inbetriebnahme sogar weltweit – aber: Zu unserem Angebot gehört, dass jeder seinen bisherigen

MGA Ingenieurdienstleistungen GmbH, Sanderglacisstraße 9a, D-97072 Würzburg
Telefon: 0931-32258-0, Telefax: 0931-32258-33, E-Mail: info@mga-gmbh.com
www.mga-gmbh.com

Wohnsitz beibehalten kann. Es ist also kein Umzug erforderlich, der Aufwand und die Kosten entfallen. Und entscheidend ist: Wenn Sie frei haben, sind Sie bei Ihren Freunden, Ihrer Familie, also dort, wo Sie schon in der Sandkiste gespielt haben und sich einfach zu Hause fühlen«, so Lorenz Arnold. »Wer wünscht sich das nicht?«
Ein monetärer Aspekt sind die Reisekosten, die vom Wohnort aus bezahlt werden. Hat MGA also einen Mitarbeiter nahe am Kunden, kann die Dienstleistung diesem entsprechend günstiger angeboten werden.

Gewinnt MGA über die Jobmessen am Ende auch wirklich neue Kollegen?
Lorenz Arnold ist nicht nur davon überzeugt, dass sein Engagement auf den Jobmessen neue Mitarbeiter zu ihm bringt, er kann es mit einer langen Liste belegen. Über den Lauf der Jahre zieht er eine eindeutig positive Zwischenbilanz. Er weiß aber auch, dass Messeauftritte Durchhaltevermögen und Kontinuität erfordern. Die Erfahrung lehrt ihn, »dass wir eine Veranstaltung mindestens dreimal besucht haben müssen, um den Erfolg zu bewerten. Und überhaupt darf man nicht erwarten, am Abend nach einer Messe mit einem Waschkorb voller Bewerbungsmappen nach Hause zu fahren. Bewerbungen kommen im Nachgang der Messen und oft auch erst viele Monate später.
Am Ende geht es darum, eine Win-Win-Situation zu schaffen: Junge Leute bekommen einen spannenden Job und MGA kompetente und engagierte Mitarbeiter. Das macht den Aufwand locker wett!«

← Zurück