

# HAMMERLEUTE.DE

DER HAMMERLEUTE-REPORT 2026

WENN BEI DIR NUR NOCH GURKEN  
ANKOMMEN...

## WIE DU DEINE OFFENE STELLE IN UNTER *70 TAGEN* BESETZT.

IN 5 SCHRITTEN. OHNE AGENTUR. OHNE ZEITARBEIT.  
Und dabei 2-3 offene Stellen mit Hammerleuten besetzt.

01

ARTIKEL

WARUM SICH NUR DIE  
GURKEN MELDEN

02

ARTIKEL

DIE 5 WAHREN  
WECHSELGRÜNDE

03

ARTIKEL

5 HEBEL ZUM  
SELBER-DREHEN

# FÜR WEN DIESES HEFT IST.

Wenn du dieses Heft in den Händen hältst, gehörst du wahrscheinlich zu einer von zwei Gruppen.

## — GRUPPE 1

### **DU HAST OFFENE HAMMERSTELLEN.**

Seit Monaten. Vielleicht seit über einem Jahr. Du bist der Erste im Betrieb und der Letzte, der das Licht ausmacht. Dein größter Engpass sind nicht Aufträge. Es sind Hände und Köpfe.

## — GRUPPE 2

### **DU HAST SCHON EINE AGENTUR PROBIERT.**

Vielleicht zwei. Geld weg, Daten weg, keine Einstellung. „Quatschen, kassieren, nichts liefern“ — so nennt es eine unserer Kundinnen. Jetzt fragst du dich: lohnt der nächste Versuch überhaupt noch?

Vielleicht gehörst du zu **beiden Gruppen**. Dann herzlich willkommen in der Realität des deutschen Handwerks 2026. Du bist nicht allein. Was du erlebst, erleben gerade tausende Inhaber zwischen Flensburg und Garmisch.

**Dieses Heft ist für dich.** Eine Anleitung von zwei Leuten, die aus Handwerksfamilien kommen und seit 2017 nichts anderes mehr machen als offene Stellen in Handwerksbetrieben zu besetzen. Wir versprechen dir nichts. Außer dass du nach dem Lesen weißt, was du *selbst* tun kannst, um deine Vakanzzeit von 295 auf unter 70 Tage zu drücken.

## — FÜR WEN ES NICHT IST

Wenn du unter 5 Mitarbeiter bist und der Auftragsmarkt reicht. Wenn du über 100 Mitarbeiter und eine eigene Personalabteilung hast. Wenn du glaubst, eine einzelne Maßnahme löst dein Personalproblem. Wer den Spiegel nicht aushält, dem hilft keiner.

— HANDWERKLICHE GRÜSSE AUS DÜSSELDORF

**MARLEEN & ANDREAS SCHMITZ.**

HAMMERLEUTE.DE

AUS DEM HANDWERK  
FÜRS HANDWERK

## — INHALT

# NEUN SEKTIONEN. EIN HAMMER-SYSTEM.

Vier Studien. Drei Irrtümer. Fünf Hebel. Vier Geschichten. Eine Mannschaft.

<b>01</b>	<b>HAMMERSTELLE.</b> Wie lange sie wirklich offen ist – und was die Statistik nicht misst.	06	<b>02</b>	<b>BILANZ.</b> Was dich die unbesetzte Stelle wirklich kostet – sichtbar und unsichtbar.	09
<b>03</b>	<b>BOTSCHAFT.</b> Vier Sätze, die jeden guten Gesellen in 20 Sekunden abschrecken.	12	<b>04</b>	<b>MYTHEN.</b> „Mehr Gehalt“, „eine Agentur“, „der Markt ist leer“ – alle drei falsch.	16
<b>05</b>	<b>DATEN.</b> Vier Studien, ein Ergebnis. Geld ist nur Platz 2.	18	<b>06</b>	<b>WERKZEUG.</b> Fünf Maßnahmen. Über 200 Betriebe. Vier davon selbst machbar.	20
<b>07</b>	<b>SYSTEM.</b> Warum einzelne Maßnahmen nicht reichen – die Insellösung.	26	<b>08</b>	<b>REPORTAGE.</b> Isobau · Eichholz · Ulland · Münch. Vier besetzte Hammerstellen.	27
<b>09</b>	<b>AUFTAKT.</b> Wer wir sind. Drei Werte. Drei Schritte zum Hammergespräch.				31

## — HERAUSGEBER

## SCHMITZ STRATEGIE & SYSTEME GMBH · DÜSSELDORF

Andreas & Marleen Schmitz · 568 Recruiting-Projekte ·  
Aus dem Handwerk – Für das Handwerk



# 01

## WIE LANGE IST DEINE HAMMERSTELLE WIRKLICH OFFEN?

EINE ZAHL KENNT JEDER INHABER.  
DIE ZWEITE, DIE DIR WIRKLICH  
WEHTUT, KAUM EINER.

— DIE ERSTE ZAHL – DIE OFFIZIELLE

# IM SCHNITT 224 TAGE FÜR EINE STELLE. VOR 10 JAHREN: 104.

Die Bundesagentur für Arbeit veröffentlicht jedes Jahr die durchschnittliche Vakanzzeit im Handwerk. Hier sind die aktuellen Werte für die wichtigsten Gewerke.

GEWERK	DURCHSCHNITTliche VAKANZEIT
Anlagenmechaniker SHK / Heizungsbauer	<b>240–270 Tage</b>
Dachdecker	240–280 Tage
Bauelektriker / Elektroniker	230–260 Tage
Klempner / Spengler	230–260 Tage
Fliesenleger (regional)	bis 370 Tage
Zimmerer	200–230 Tage
Tischler / Schreiner	180–220 Tage
<b>HANDWERK GESAMT (SCHNITT)</b>	<b>224 TAGE</b>

Quelle: Bundesagentur für Arbeit, Engpassanalyse 2024 (gleitender Jahreszeitraum 12/2023 – 11/2024). Werte aus den jeweiligen Bundesländern gemittelt – die Spannen zeigen die regionale Streuung.

**Lesart:** Ein Anlagenmechaniker SHK ist im Schnitt **240 bis 270 Tage** offen. Fast neun Monate. Im Handwerk insgesamt: **224 Tage**. Vor zehn Jahren waren es 104. Mehr als verdoppelt in einem Jahrzehnt.

— DIE ZWEITE ZAHL — DIE WAHRE

## WAS DIE STATISTIK NICHT MISST.

Was die BA misst, ist eine sehr spezifische Spanne: vom *gewünschten* Besetzungstermin bis zur Abmeldung der Stelle bei der Arbeitsagentur. Ende ist *nicht* der erste Arbeitstag des Neuen — sondern der Tag, an dem du der Arbeitsagentur sagst „kann weg, Stelle ist besetzt“.

— 01 · VORLAUF

### 4–12 WOCHEN.

In denen du schon weißt, dass jemand fehlt, aber noch keine Anzeige geschaltet hast. Nebenbei, abends, nach Feierabend.

— 02 ·

KÜNDIGUNGSFRIST

### 4 WOCHEN – 3 MONATE.

Statistik sagt „besetzt“, aber der Mann arbeitet noch beim alten Chef. Standardfrist zum Monatsende.

— 03 · PROBEZEIT

### 25–30 % WEG.

Aller Frischeinstellungen verlassen den Betrieb in den ersten 90 Tagen wieder. Dann beginnt die Suche von vorn.

VOM „MIR FEHLT JEMAND“ BIS ZUM  
— STABIL EINGEARBEITETEN  
KOLLEGEN

# 350

–420 TAGE

Im SHK. Im Dach ähnlich. In der Elektrik nicht anders. Bei einem Meister deutlich mehr.

## DIE 295 TAGE SIND DER **UNTERE** RAND.

DIE ECHTE SCHADENSPHASE IST 14  
BIS 18 MONATE.

# 02

## WAS DICH DAS WIRKLICH KOSTET.

VAKANZKOSTEN – DER BEGRIFF STEHT  
IN KEINEM LEHRBUCH DEINER  
BRANCHE. ER SOLLTE ABER AUF  
DEINEM SCHREIBTISCH LIEGEN.

## — DIE EINFACHE RECHNUNG

**6.000 € PRO MONAT.  
SICHTBAR.**

Vakanzkosten sind die finanziellen Folgen einer unbesetzten Stelle. Sie tauchen **nicht** in deiner BWA auf. Du siehst sie nicht in der GuV. Du merkst sie erst am Jahresende, wenn der Gewinn fehlt – und keiner weiß, wo er hin ist.

Ein nicht besetzter Anlagenmechaniker SHK kostet dich rund **6.000 € pro Monat** an entgangenem Deckungsbeitrag. Über 6 Monate Vakanz: rund 36.000 €. Über die echten 14 Monate Time-to-Fill: über 80.000 €.

Das ist die Zahl, die du im Kopf hast. Die ist hoch genug. Aber das ist nur der sichtbare Teil. Der unsichtbare ist teurer.

SCHADEN AUF EINEN BLICK ·  
SHK-GESELLE

6 Mo. Vakanz ~ 36.000 €

14 Mo. Time-to-Fill ~ 80.000 €

Abgesagte Aufträge **kommt obendrauf**Subunternehmer **kommt obendrauf****RISIKO  
EIGENKÜNDIGUNG** **×3****VIER UNSICHTBARE POSTEN.**

## A · AUFTRÄGE

**DIE DU  
ABSAGEN  
MUSST.**

Wenn keiner da ist, der die Wärmepumpe einbaut. Marge weg. Folgeauftrag weg. Empfehlung weg.

## B · BELASTUNG

**DIE STAMM-  
BELEGSCHAFT.**

Wochenendarbeit, Doppelschichten. Du zahlst Zuschläge. Teurer ist die Stimmung – der Sommerurlaub fällt aus.

## C · KÜNDIGUNG

**AUS DER  
MANNSCHAFT.**

Der teuerste Effekt. Wenn die Überlastung zu lang dauert, kündigt der Nächste. Oft der beste, den du hattest.

## D · INHABER

**DU SELBST.**

Stunden auf der Baustelle, weil sonst keiner da ist. Sonntage am Schreibtisch. Energie weg von Akquise.

Pro Monat ohne den Mann verlierst du im SHK **6.000 €** – sichtbar in der Rechnung. **Plus** die unsichtbaren Kosten, die in keiner BWA stehen.

— UND DER TEUERSTE FALL – DEN KEINE TABELLE  
ABBILDET

## WENN DEIN BESTER MANN KÜNDIGT, GEHT NICHT NUR EINER.

Der Vorarbeiter nimmt zwei mit. Den einen, mit dem er seit zehn Jahren auf dieselbe Baustelle fährt. Und den jungen Gesellen, den er selbst angelernt hat.

Aus einer offenen Hammerstelle werden drei. Aus 14 Monaten Suche werden drei Jahre Wiederaufbau.

**Handwerker sind keine Einzelkämpfer. Sie sind Mannschaften.** Wer einen Schlüsselman verliert, verliert oft die halbe Kolonne.

— MULTIPLIKATOR-EFFEKT

1 → 3

Stelle offen  
14 Monate Suche

Stellen offen  
36 Monate Wiederaufbau

→ **Vakanzkosten-Rechner** auf der Webseite – ausführlich, **gewerksspezifisch** und **stellenspezifisch**, mit individuellen Stundensätzen, Auslastung & Deckungsbeitrag.

[hammerleute.de/blog/vakanzkosten-handwerk](https://hammerleute.de/blog/vakanzkosten-handwerk)

# 03

## WARUM SICH BEI DIR NUR DIE GURKEN MELDEN.

SPOILER: ES LIEGT NICHT AM  
MARKT. ES LIEGT AN DEINER  
ANZEIGE.

---

— EINE SZENE AUS DEM ECHTEN LEBEN

## TOBIAS, 32, SCROLLT INDEED.

**T**obias, 32, Anlagenmechaniker SHK aus Duisburg. Sieben Jahre Berufserfahrung. Sein aktueller Chef nervt, man braucht einen Duden um ihn zu verstehen, der Lohn ist okay, der Firmenwagen ist zehn Jahre alt.

Abends auf dem Sofa scrollt er Indeed. Im Umkreis von 30 Fahrminuten findet er **47 offene Stellen** für seinen Beruf. Er scrollt zwanzig Minuten – und legt das Handy weg. Bewerbung schreibt er an drei Betriebe. Die anderen 44 hat er nicht zu Ende gelesen.

**Die anderen 44 schreiben dieselbe Anzeige.** Wenn du gerade keine Bewerbungen bekommst, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass du zu den 44 gehörst. Nicht zu den drei.

## DU HAST KEIN BEWERBERPROBLEM. DU HAST EIN BOTSCHAFTSPROBLEM.

— DIE LISTE, DIE IN 80 %  
ALLER ANZEIGEN STEHT

~~TOLLES TEAM~~

~~FAMILIÄRES ARBEITSKLIMA~~

~~PÜNKTICHE BEZAHLUNG~~

~~MODERNES EQUIPMENT~~

~~FLACHE HIERARCHIEN~~

~~LEISTUNGSGERECHTE  
BEZAHLUNG~~

~~ABWECHSLUNGSREICHE  
TÄTIGKEIT~~

... und 500 weitere Betriebe  
schreiben das Gleiche.

## — DIE VIER-SÄTZE-FALLE

# VIER SÄTZE, DIE JEDEN GUTEN GESELLEN IN 20 SEKUNDEN ABSCHRECKEN.

## — SATZ 01

## „WIR SIND EIN FAMILIÄRES TEAM MIT FLACHEN HIERARCHIEN.“

Acht von zehn Anzeigen. Wenn ein Geselle das liest, denkt er an seinen letzten Chef, der auch „familiär“ war – und am Freitagnachmittag fünf Überstunden „aus Kollegialität“ verlangt hat. **Familiär ist heute ein Warnsignal – keine Einladung.**

## — SATZ 02

## „WIR BIETEN EINE ATTRAKTIVE, ÜBERTARIFLICHE BEZAHLUNG.“

Attraktiv ist keine Zahl. Übertariflich ohne konkrete Zahl ist genauso leer. „**4.200 € brutto bei drei Jahren Erfahrung**“ ist zehnmal stärker. 86 % bewerben sich eher, wenn die Anzeige eine Gehaltsangabe enthält. *Stepstone 2024/25*

## — SATZ 03

## „DICH ERWARTEN ABWECHSLUNGSREICHE AUFGABEN IN EINEM DYNAMISCHEN UMFELD.“

Das schreibt eine Steuerkanzlei in Frankfurt. Das gehört nicht in eine Handwerks-Anzeige. **Konkret heißt:** Welche Anlage? Welcher Kunde? Welches Auto? Wer ist der Vorarbeiter? Wo sind die Baustellen – Stadt, Umland, lange Touren?

## — SATZ 04

## „WIR LEGEN WERT AUF WERTSCHÄTZUNG UND EIN GUTES MITEINANDER.“

Genau das schreibt der Betrieb, in dem der Chef morgens nicht „Guten Morgen“ sagt. **Wer Wertschätzung schreiben muss, hat keine.** Wer welche hat, zeigt sie. Mit einem Foto vom Sommerfest. Mit dem Namen des Vorarbeiters, der seit 18 Jahren da ist.

**Der Firmenname-Test:** Streich Logo, Firmenname und Adresse raus. Würde dein bester Mann sofort sagen „das sind wir“ – oder könnte das genauso gut der Heizungsbauer aus dem Nachbarort sein? Wenn die Antwort **Nein** lautet, hast du ein Problem. Nicht mit dem Markt. Mit deiner Anzeige.

## — WAS 95 PROZENT WEGLASSEN

# DER ANTI-PITCH. DER STARKSTE HEBEL ÜBERHAUPT.

Sag explizit, wer sich **nicht** bewerben soll. Negative Aussagen sind glaubwürdiger als positive. Wenn du sagst „bei uns ist die Stimmung gut“, glaubt es keiner. Wenn du sagst „wir haben den Notdienst abgeschafft, weil uns das die guten Leute gekostet hat“, glaubt es jeder.

## — BEISPIEL 01 · DACHDECKER

„Du bist hier **falsch**, wenn du um 16 Uhr den Hammer fallen lässt, selbst wenn die Baustelle in fünf Minuten sauber wäre.“

## — BEISPIEL 02 · SHK

„Wer Fehler **grundsätzlich** bei Kollegen, Kunden, Wetter oder Material sucht, wird bei uns nicht glücklich.“

## — BEISPIEL 03 · ELEKTRO

„Kein Notdienst, keine Samstage, keine Privatanrufe des Chefs auf der Baustelle. Wenn du das suchst, bist du **woanders** besser aufgehoben.“

## — DOPPELTE WIRKUNG

Wer sich erkennt, bewirbt sich nicht – spart Zeit. Wer zustimmend liest, fühlt sich angesprochen.

→ **Mehr** zur Stellenanzeige mit Vorher-Nachher-Beispielen und 7-Punkte-Selbstcheck:

[hammerleute.de/blog/stellenanzeige-handwerk](https://hammerleute.de/blog/stellenanzeige-handwerk)

# 04

## DREI IRRTÜMER, DIE DICH JEDEN MONAT TAUSENDE EURO KOSTEN.

DREI SÄTZE, DIE DU  
WAHRSCHEINLICH AUCH SCHON  
GEDACHT HAST. ALLE DREI SIND  
FALSCH.

## — DREI SÄTZE, DIE DU AUCH SCHON GEDACHT HAST

# ALLE DREI SIND FALSCH

## 01 „MEHR GEHALT ZAHLEN LÖST DAS PROBLEM.“

Geld ist nur Wechselgrund Nummer 2. Wer 500 € mehr zahlt, muss die Bestandsmannschaft mitziehen lassen – sonst kündigt der Nächste. Bei 8 Mann schnell **4.000 € Mehrkosten pro Monat**. Und der Mitarbeiter, der wegen 200 € kommt, geht beim nächsten, der noch 200 € mehr zahlt. Du baust dir einen Drehtür-Betrieb.

FALSCH

## 02 „EINE RECRUITING-AGENTUR LÖST DAS PROBLEM.“

Die meisten Agenturen liefern Bewerbungen. Nicht Einstellungen. Wer dir verspricht „in 14 Tagen ist die Stelle besetzt“, sortiert genau die seriösen, langjährig beschäftigten Top-Bewerber aus der Pipeline aus – die haben drei Monate Kündigungsfrist. **Was bleibt: die Schnellverfügbaren.** Also die, die kein anderer halten wollte.

FALSCH

## 03 „WENN ICH GERADE KEINEN FINDE, FINDE ICH KEINEN.“

Der Markt ist nicht leer. Er ist **passiv**. Stepstone 2025: jeder zweite Handwerker plant einen Wechsel. HERO 2024: 70 % grundsätzlich wechselbereit. Sie scrollen nur nicht auf Stepstone. Sie sind auf Instagram, TikTok, in WhatsApp-Gruppen. Wer dort nicht sichtbar ist, *existiert* für sie nicht.

FALSCH

Das ist kein **Markt**-Problem. Das ist ein **Sichtbarkeits**-Problem.

# 05

## WARUM HAMMER- LEUTE WIRKLICH WECHSELN.

VERGISS ALLES, WAS DU ÜBER „DIE  
WOLLEN NUR MEHR GELD“ GEHÖRT  
HAST. DIE DATEN SAGEN ETWAS  
ANDERES.

— VIER STUDIEN, EIN ERGEBNIS

# GELD IST DA. ABER GELD IST NUR PLATZ **ZWEI**

forsa 2025 hat **3.500** Beschäftigte befragt. HERO Software 2024 hat **1.840** Handwerker erreicht. Gallup Engagement Index 2024 misst die Verbundenheit. KOFA Kompakt Q1 2025 deckt die Engpässe gewerkespezifisch ab. Mehrfachnennungen waren möglich:

WECHSELGRUND	ANTEIL DER WECHSELWILLIGEN
Fehlende Wertschätzung / schlechter Chef	<b>47 %</b>
Zu niedriges Gehalt	<b>38 %</b>
Stress, Chaos, schlechte Organisation	<b>36 %</b>
Toxische Kultur / Streit im Team	<b>36 %</b>
Wunsch nach besseren Arbeitszeiten / Familie	<b>33 %</b>
Schlechtes Werkzeug / alte Fahrzeuge	<b>28 %</b>
Keine Aufstiegsperspektive	<b>22 %</b>

Quellen: forsa Wechselwilligkeitsstudie 2025 (n=3.500); HERO Software Handwerk-Branchenumfrage 2024 (n=1.840); Gallup Engagement Index Deutschland 2024.

## DIE TEUERSTEN WECHSELGRÜNDE KOSTEN NUR **AUFMERKSAMKEIT.**

→ Mehr zur Auswertung aller fünf Wechselgrund-Cluster und wie du sie in deiner Anzeige aktiv bedienst:  
[hammerleute.de/blog/wechselgruende-handwerk](https://hammerleute.de/blog/wechselgruende-handwerk)

# 06

**FÜNF MASSNAHMEN.  
ÜBER 200 BETRIEBE.  
VIER DAVON KANNST  
DU SELBST UMSETZEN.**

JETZT ZUM PRAKTISCHEN TEIL. FÜNF  
HEBEL, DIE IN ÜBER 200  
HAMMERLEUTE-PROJEKTEN  
FUNKTIONIERT HABEN.

## — MASSNAHME 01 VON 05

## — WIRKSAMSTER KANAL IM HANDWERK

# 01 MITARBEITER WERBEN MITARBEITER.

VERKÜRZUNG  
**30–60 TAGE**

Mit Abstand der stärkste Hebel. **75,5 %** der Betriebe nutzen es, **60,3 %** halten es für besonders erfolgreich. Bis zu **33 %** aller erfolgreichen Einstellungen entstehen darüber – mit geringerer Frühfluktuation als bei jedem anderen Kanal.

Was wir **nicht** empfehlen: eine reine Geldprämie. Sie wirkt einfach, hat aber zwei Probleme. Erstens entsteht eine Erwartungshaltung – wer einmal 1.000 € bekommt, will beim nächsten Mal mehr. Zweitens wird der Vorschlag zur Transaktion. Der Mitarbeiter denkt „Vorschlag = Geld“, nicht „Ich helfe meinem Betrieb“.

Quelle: KOFA-Studie 4/2025 „Fachkräfte finden und binden“; softgarden Mitarbeiterempfehlungs-Report 2024.

— **SO MACHEN WIR ES  
STATTDESSEN**

- **Essen einladen** – den Mitarbeiter, den Neuen, plus Partner. Vernünftiges Restaurant. 200 € und Wertschätzung pur.
- **Öffentliche Anerkennung** – bei der Werkstattbesprechung: „Andreas hat uns Sebastian gebracht – danke dafür.“
- **Kleine Sachprämie** nach bestandener Probezeit. Gutes Werkzeug, Wochenende mit Partner.
- **Alle 3 Monate ansprechen:** „Wer hat jemanden im Umfeld, der bei uns reinpasst?“

## — NUTZUNG

**75,5** %

## — ERFOLG

**60,3** %

— ANTEIL  
EINSTELLUNG

**33** %

## — MASSNAHME 02 VON 05

— 30 MINUTEN, EINMALIG

# 02 KONKRETE STELLENANZEIGE MIT ANTI-PITCH.

 VERKÜRZUNG  
**20-40 TAGE**

Du hast die Botschaft-Sektion gelesen. Du weißt, warum „familiäres Team“ nicht funktioniert. **Die Korrektur ist nicht schwer.** Sie braucht 30 Minuten, einmalig.

Der Anti-Pitch ist der stärkste Hebel. Wer schreibt „kein Notdienst, keine Samstage, keine Privatanrufe des Chefs auf der Baustelle – wenn du das suchst, bist du woanders besser aufgehoben“, sortiert die Falschen vor und zieht die Richtigen an.

Quelle: Indeed Hiring Lab Deutschland 2025 – Stellenanzeigen mit Gehaltsangabe bekommen im Schnitt doppelt so viele Bewerbungen.

## — WAS REIN MUSS

- **Konkrete Gehaltsangabe** als Spanne („3.800 bis 4.400 € brutto bei 3–8 Jahren Erfahrung“).
- **Name + Foto** des direkten Vorgesetzten.
- **Auto.** Werkzeugkoffer. Baustellen – Stadt, Umland, lange Touren?
- **Wo bist du in 5 Jahren mit uns?** (Vorarbeiter, Meister, Übernahme.)
- **Echtes Foto vom Team** auf der Baustelle. Kein Stockfoto.
- **Drei Anti-Pitch-Sätze** – wer ist hier falsch?

## × SO NICHT

„Wir bieten eine attraktive übertarifliche Bezahlung in einem familiären Team mit flachen Hierarchien und abwechslungsreichen Aufgaben.“

## ✓ SO BESSER

„**3.800–4.400 € brutto** bei 3–8 Jahren Erfahrung. Dein Chef heißt Michael, ist seit 22 Jahren im Betrieb. Du fährst einen MAN TGE Bj. 2024. Baustellen in 30 km Umkreis. Kein Notdienst. Keine Samstage.“

## — MASSNAHME 03 VON 05

## — DER BILLIGSTE HEBEL ÜBERHAUPT

# 03 REAKTION IN UNTER 24 STUNDEN.

VERKÜRZUNG  
**15–30 TAGE**

Der einfachste Hebel überhaupt. Eine Stepstone-Auswertung 2025 zeigt: **48 %** der Bewerber im Handwerk springen ab, wenn der Betrieb länger als 4 Tage braucht.

Im deutschen Schnitt antwortet ein Handwerksbetrieb **6 bis 7 Arbeitstage** nach Bewerbungseingang. Top-Hammerleute haben in der Zeit längst zwei andere Angebote. Wer unter 24 Stunden antwortet, gewinnt. Wer es in 2 Stunden schafft, hat ihn so gut wie sicher.

## — WAS DU TUN KANNST

- **Bewerbungs-E-Mail** auf dein Handy weiterleiten. Nicht zur Sekretärin, nicht in den allgemeinen Postkasten.
- **Innerhalb von 4 Stunden anrufen.** Nicht E-Mail schreiben.
- **Keine Zeit?** WhatsApp: „Hallo, hab deine Bewerbung gerade gesehen, ruf dich morgen früh um 9 an, passt das?“

## — ZEIT-FENSTER

<p>— ≤ 2 H</p> <p><b>DU HAST IHN SICHER.</b></p>	<p>— ≤ 24 H</p> <p><b>DU GEWINNST.</b></p>	<p>— 2-4 TAGE</p> <p><b>SCHWIERIG. ABER OKAY.</b></p>	<p>— &gt; 4 TAGE</p> <p><b>48 % WEG. VORBEI.</b></p>
--	--	---	--

Quelle: Stepstone Bewerbungsverhalten Deutschland 2025.

## — MASSNAHME 04 VON 05

— 80 % DER BEWERBUNGEN KOMMEN VOM HANDY

# 04 KARRIERESEITE MIT MOBILBEWERBUNG.

VERKÜRZUNG  
**15–30 TAGE**

Knapp **70 %** der Handwerksbetriebe haben keine eigenständige Karriereseite. Wer eine hat, gewinnt: **40 % aller erfolgreichen Stellen** werden über die Karriereseite besetzt – wenn sie gut ist.

Gut heißt zwei Dinge. Erstens: **informativ**. Was zahlst du? Wer ist der Chef? Wer ist der Vorarbeiter? Wie sieht ein Arbeitstag aus? Wo sind die Baustellen? Was sagt ein Mitarbeiter, der seit 10 Jahren da ist?

Zweitens: **mobil**. Eine Bewerbung soll unter 5 Minuten dauern. Kein Anschreiben. Kein Anmeldeformular. Telefonnummer reicht.

Quelle: softgarden Candidate Experience Report 2023 (n=3.811); ifh Göttingen – Website-Nutzung im Handwerk.

## — MINDESTSTANDARD

- Eigene Unterseite „Karriere“ auf deiner Webseite. **Nicht versteckt im Footer.**
- Fotos vom Team. Keine Stockfotos.
- Gehaltsspanne sichtbar.
- Inhaber-Video. 60 Sekunden, Smartphone, kein Imagefilm.
- Stimmen von Mitarbeitern – Name, Foto, ein Satz, warum sie geblieben sind.
- **Handy-Formular:** Name, Telefonnummer, fertig.

<p>— OHNE KARRIERESEITE</p> <p><b>70</b> % DER BETRIEBE</p>	<p>— MIT GUTER KARRIERESEITE</p> <p><b>40</b> % EINSTELLUNGEN</p>	<p>— BEWERBUNG VOM HANDY</p> <p><b>80</b> % MOBIL</p>
---	---	---

## — MASSNAHME 05 VON 05

## — DIE STRATEGISCHE MASSNAHME

# 05 SOCIAL MEDIA ALS SCHAUFENSTER.

VERKÜRZUNG  
**40–80 TAGE**

Social Media ist das digitale Schaufenster deines Betriebs. Wer in einer fremden Stadt eine Schreinerei sucht und drei findet – geht in die mit dem **ordentlichen Schaufenster**. Genauso ist es mit Bewerbern.

Wechselbereite Hammerleute sind **nicht auf Stepstone**. Sie sind auf Instagram, TikTok, Facebook. Tobias aus der Botschaft-Sektion scrollt jeden Abend Instagram. Wer dort auftaucht, wird wahrgenommen. Wer nicht, **existiert** für Tobias nicht.

## SOCIAL MEDIA IST KEINE ZUKUNFT MEHR. ES IST DIE **GEGENWART.**

Das ist gleichzeitig der teuerste Hebel **in Zeit**. Du brauchst entweder einen Sohn mit Handy-Talent, einen Mitarbeiter mit Lust auf Social Media – oder externe Hilfe. Aber 2026 wirst du um dieses Thema nicht mehr herumkommen.

— WAS REIN MUSS –  
REGELMÄSSIG

- **Regelmäßige Posts:** das fertige Projekt, die Baustelle, das Team beim Frühstück. Vom Handy. Echt.
- **Stories:** was passiert heute? Materialanlieferung, Auftrag fertig, Geburtstag im Team.
- **Einblicke:** nicht nur das Ergebnis, auch der Weg dorthin.
- **Inhaber sichtbar:** dein Gesicht, deine Stimme. Drei Sätze in die Kamera schlagen jeden Imagefilm.
- **Mitarbeiter sichtbar:** nicht nur Werbung, sondern echte Stimmen.

## — 07 · SYSTEM &amp; INSELLÖSUNG

# EINE MASSNAHME DREHT SICH. ABER NICHTS BEWEGT SICH.

Jede einzelne der fünf Maßnahmen verkürzt deine Vakanzzeit. Aber jede einzelne hat eine **Obergrenze**. Werte aus über 200 Hammerleute-Projekten 2022–2025:

MASSNAHME	VERKÜRZUNG ALLEIN
01 · Mitarbeiter werben Mitarbeiter	30–60 Tage
02 · Konkrete Stellenanzeige mit Anti-Pitch	20–40 Tage
03 · Reaktionsgeschwindigkeit unter 24 h	15–30 Tage
04 · Informative Karriereseite mit Mobilbewerbung	15–30 Tage
05 · Social Media als Schaufenster	40–80 Tage

**ALLE 5 ZUSAMMEN, RICHTIG GETAKTET**

**ÜBER 220 TAGE**

Werte basieren auf Erfahrungen aus über 200 Hammerleute-Projekten 2022–2025. Einzelne Werte schwanken stark je nach Gewerk und Region.

Wenn du nur eine Maßnahme umsetzt – etwa die Stellenanzeige – verkürzt du die Vakanzzeit um maximal **40 Tage**. Bleibt eine Vakanzzeit von etwa 250 Tagen. Immer noch über 8 Monate.

Erst wenn alle 5 Maßnahmen **ineinandergreifen**, schaffst du die Verkürzung auf unter 70 Tage. Das ist keine Behauptung. Das ist Mathematik.

Jede einzelne Maßnahme ist machbar. **Alle 5 zusammen, parallel, konsequent, richtig getaktet: das ist ein System.** Ein System aufzubauen, während du selbst auf der Baustelle bist und sonntags an Angeboten sitzt: das ist die ehrliche Hürde.

# 08

## VIER HAMMERLEUTE- GESCHICHTEN.

VIER BETRIEBE. VIER VERSCHIEDENE  
AUSGANGSLAGEN. VIER BESETZTE  
HAMMERSTELLEN. ECHE INHABER,  
ECHE GEWERKE, ECHE ZAHLEN.

## — FALL 01 · FLACHDACHBAU · DACHBEGRÜNUNG

**TAG 1 BEWORBEN.  
TAG 11 UNTERSCHRIEBEN.**BAU · DACH  
MANNSCHAFT 15 → 21

Die Isobau ist ein Dachdeckerbetrieb in zweiter Generation. Spezialisiert auf Flachdächer und Dachbegrünung. In den letzten zwei Jahren war die Mannschaft von 21 auf 15 geschrumpft.

Recruiting hatten sie probiert: eigenes Netzwerk plus eine lokale Werbeagentur, die „Stellenanzeigen“ auf Facebook und Instagram laufen ließ. Sechs Monate lang. Bewerbungen kamen ein paar – aber nur die Gurken, die man aussortiert. **Sechs Monate Wüste.**

Wir haben die Stellenanzeige recruiting-psychologisch neu gebaut. Ein interaktives Bewerbungsformular, das in unter drei Minuten ausgefüllt ist – Handy reicht. Und zwei kleine Schrauben im Einstellungsprozess gedreht, die niemand vorher gedreht hatte.

— 19. APRIL 2024 – KAMPAGNE  
LIVE.**AM TAG 20.  
APRIL, EINEN  
TAG SPÄTER,  
DIE ERSTE  
FACHKRAFT.**

## × VORHER

- 6 Monate Recruiting über lokale Werbeagentur – null Einstellung
- Bewerbungen nur zum Aussortieren – nicht mal Helfer dabei
- Mannschaft in 2 Jahren von 21 auf 15 geschrumpft
- „Stellenanzeigen“ auf Facebook ohne Strategie

## ✓ NACHHER

- Erste Fachkraft beworben am Tag 1 – Arbeitsvertrag nach 11 Tagen
- 14 weitere Bewerbungen in den ersten 11 Tagen
- 3 weitere zum Vorstellungsgespräch eingeladen
- Kosten pro Bewerbung: 33,58 €

— FALL 02 · DREI GESCHEITERTE AGENTUREN

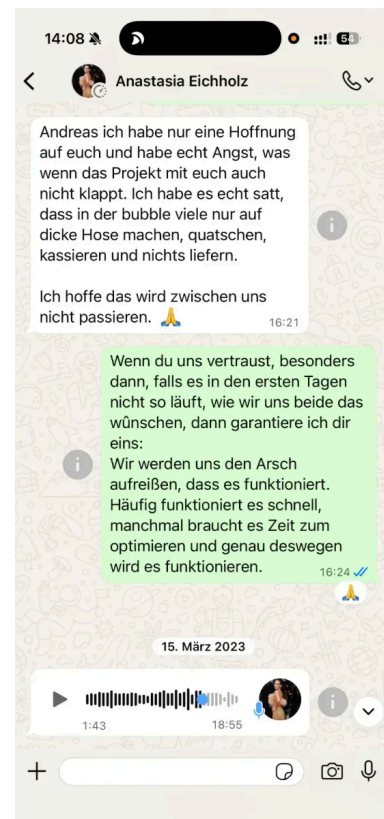
# „WIR REISSEN UNS DEN ARSCH AUF.“

SHK · WÄRMEPUMPE  
WACHSTUMSKURS

Anastasia und Andreas Eichholz führen einen Wärmepumpen-Betrieb auf Wachstumskurs. Das Problem vor uns: **drei Recruiting-Agenturen, jedes Mal fünfstelligen Summen.** Und nichts dabei rumgekommen.

Alle Kampagnen liefen über die Konten der Agentur. Als die Zusammenarbeit endete, war alles weg. Keine Daten, keine Kampagnen, nichts.

Wir haben zuerst herausgearbeitet, wer sich bewerben soll – und wer nicht. Dann die richtige Botschaft entwickelt. Über mehrere Kanäle gleichzeitig ausgespielt. Nicht eine Anzeige und hoffen. Und: **Alles lief über die Konten des Betriebs.** Was aufgebaut wurde, gehört dem Kunden.



× **VORHER**

- 3 gescheiterte Recruiting-Agenturen
- Hohe 5-stellige Summen verbrannt
- Alle Daten weg nach Vertragsende
- Kein eigenes System

✓ **NACHHER**

- Qualifizierte Bewerbungen nach kurzer Zeit
- System gehört dem Betrieb
- Richtige Botschaft an die richtigen Menschen
- Mitarbeitergewinnung läuft eigenständig

— FALL 03 · VOLKACH · SHK

**8 QUALIFIZIERT.  
2 EINGESTELLT.  
1.000 € BUDGET.**

SHK  
MULTI-CHANNEL · 30 TAGE

Christopher Ulland, Geschäftsführer eines SHK-Betriebs, kam mit einer typischen Geschichte zu uns: *„Ich hatte vorher schon mit einer Agentur gearbeitet, die mir Mitarbeiter in 30 Tagen garantierten. Geklappt hat das nicht.“*

Wir haben uns die Hammerstelle angeschaut. **Ehrliche Analyse**, was geht und was nicht. Eine 30-Tage-Kampagne gestartet – mit 1.000 € Werbebudget. Multi-Channel, in seinem Namen, mit seiner Identität.

Das Ergebnis nach der ersten Kampagne: 8 qualifizierte Bewerber. 2 direkt eingestellt. Zweite Kampagne danach: weitere 2 Einstellungen.

— ERGEBNIS · KAMPAGNE 01

**8** qualifizierte Bewerber

**2** Hammerleute direkt eingestellt

**1k €** Werbebudget Multi-Channel

× **VORHER**

- Agentur mit 30-Tage-Garantie ohne Erfolg
- Mitarbeitermangel wurde immer akuter
- Wachstum durch Personalmangel blockiert

✓ **NACHHER**

- 8 qualifizierte Bewerber mit 1.000 € Werbebudget
- 2 Top-Hammerleute direkt eingestellt
- Zweite Kampagne: weitere 2 Einstellungen



MÜNCH HLS GMBH · VOLKACH · SHK

— FALL 04 · HEIZUNG · LÜFTUNG · SANITÄR

## ERSTE STELLE: 6 WOCHEN. NÄCHSTE ZWEI: 7 TAGE

SHK · VOLKACH  
WACHSTUMSBETRIEB

Christian Münch führt die Münch HLS GmbH in Volkach. Sanitär, Heizung, Klimatechnik. Der Betrieb sollte wachsen, aber ohne die richtigen Leute war das nicht möglich. **Klassische Stellenanzeigen brachten nichts Brauchbares.**

Wir haben zuerst herausgearbeitet, was die Münch HLS als Arbeitgeber ausmacht. Dann eine Kampagne entwickelt, die genau die richtigen Hammerleute in der Region anspricht. Nach sechs Wochen kam die erste Einstellung. Als die nächsten zwei Hammerstellen offen waren, dauerte es nur noch **7 Tage** bis zur Besetzung.

— CHRISTIAN MÜNCH ·  
HEUTE

„Top Preis-Leistung. Die letzten zwei Stellen waren in **7 Tagen** besetzt.“

Video-Testimonial verfügbar.

### × VORHER

- Monatelange Suche ohne passende Bewerber
- Keine sichtbare Arbeitgebermarke
- Wachstum durch Personalmangel blockiert

### ✓ NACHHER

- 3 qualifizierte Einstellungen über die Zeit
- Letzte zwei Stellen in nur 7 Tagen besetzt
- Video-Testimonial verfügbar

**Vier verschiedene Ausgangslagen.** Vier verschiedene Gewerke. Vier besetzte Hammerstellen. Was die vier gemeinsam haben: Das System gehört dem Betrieb. Nicht uns. Und wir reißen uns den Arsch auf, bis der Richtige unterschrieben hat.

— DU WILLST WISSEN, MIT WEM DU ES ZU TUN HAST

# WIR SIND KEINE AGENTUR. WIR SIND MARLEEN UND ANDREAS.



MARLEEN & ANDREAS SCHMITZ · HAMMERLEUTE.DE

— MARLEEN SCHMITZ ·  
GESCHÄFTSFÜHRERIN

Mein Vater ist **Dachdeckermeister und Zimmerer**. Schon als Kind war ich fasziniert vom Handwerk. Die Baustelle war für mich ein Abenteuer – ob auf dem Gerüst, im Lager oder beim Gabelstaplerfahren mit meinem Vater.

Mit meiner **TÜV-Rheinland-Zertifizierung in Verkaufspsychologie** – als erste Frau im DACH-Raum – verbinde ich Handwerk und Kommunikation auf einzigartige Weise.

— ANDREAS SCHMITZ ·  
STRATEGIEBERATER

Mein Vater ist **Schreiner- und Maler-/Lackiermeister**, mein Opa war Bäcker- und Konditormeister. An einem Sonntagnachmittag 2017 hat mir Jan Steffen, ein SHK-Inhaber aus Gelsenkirchen, gezeigt, was eine Werbeagentur für seinen Betrieb gemacht hatte. Vollkommener Murks.

Ich habe ihm gesagt: „**Lass mich das machen.**“ Ein paar Wochen später hatte Jan 67 Bewerbungen. So ist Hammerleute entstanden.

<p>— PROJEKTE GESAMT</p> <p><b>568</b></p>	<p>— BESETZTE STELLEN</p> <p><b>2.100</b></p>	<p>— DAVON HANDWERK</p> <p><b>341</b></p>	<p>— REGIONEN &lt; 50K EW</p> <p><b>47</b> %</p>
--	---	---	--

DREI KNAPPE SCHRITTE, WENN DU MIT UNS REDEN  
WILLST

# HAMMERGESPRÄCH. ANALYSE. MANDAT ODER NICHT.

**01** — 20-25  
MINUTEN

## ERSTGESPRÄCH BUCHEN.

Am Telefon. Du erzählst, was los ist – welche Stelle, welches Gewerk, seit wann offen. Wir sagen ehrlich, ob wir helfen können oder nicht. Wir nennen es **Hammergespräch** – nicht Sales-Call.

[hammerleute.de/termin](https://hammerleute.de/termin)

**02** — KOSTENLOS

## ANALYSE DEINER AKTUELLEN LAGE.

Wenn beide Seiten weitermachen wollen: wir schauen uns deine aktuelle Anzeige an, deine Karriereseite, deine Wechselgrund-Diagnose. **Klare Einschätzung** – auch wenn wir am Ende nicht zusammenarbeiten.

**03** — MIT  
GARANTIE

## MANDAT ODER NICHT.

Wenn die Analyse zeigt, dass wir liefern können, machen wir dir ein konkretes Angebot – mit **Hammergarantie, schriftlich**. Wenn nicht, sagen wir das. Punkt. Vertraglich festgehalten. Mit Handwerker-Ehrenwort.

— LIEBER DIREKT SCHREIBEN

## SCHREIB UNS AUF WHATSAPP. ANTWORT IN UNTER 24 STUNDEN.

Foto deiner offenen Stelle reicht. Keine Formulare, kein Login. Wir hören zu – und sagen ehrlich, ob wir helfen können.

WHATSAPP · DIREKT

**+49 1515 6136160**

— LETZTER SATZ

# HAMMERBETRIEBE VERDIENEN HAMMERLEUTE.

Du hast den Report durch. Wenn du wissen willst, was bei **deinem Betrieb** der schnellste Hebel ist — das Hammergespräch ist kostenfrei. Du verlierst maximal **25 Minuten**.

KURZER DRAHT STATT LANGER LEITUNG

**SCHREIB ANDREAS DIREKT  
AUF WHATSAPP.**

Keine Warteschleife. Kein Kontaktformular. Er antwortet persönlich — meistens schneller, als dein Kaffee kalt wird.

WHATSAPP · ANDREAS

**+49 1515 6136160**

— HERAUSGEBER

**SCHMITZ STRATEGIE  
& SYSTEME GMBH**

Königsallee 92a  
40212 Düsseldorf

— DIREKTER KONTAKT

**HAMMERLEUTE.DE**

+49 1515 6136160  
kontakt@hammerleute.de  
hammerleute.de/termin

ANDREAS & MARLEEN SCHMITZ

