

## **Zo zorg je ervoor dat personeel bij jou wil werken**

**Je hebt waarschijnlijk een lastige tijd gehad. De coronacrisis was (en is) voor alle ondernemers een moeilijke periode geweest. Gelukkig lijkt er licht aan het einde van de tunnel te zijn en kan hopelijk deze zomer alles zonder beperkingen open! Wat is het heerlijk om tijdens deze zomer je gasten weer te ontvangen van een geweldige ervaring te voorzien!**

Maar, je hebt mogelijk last van hetzelfde probleem waar heel veel Nederlandse ondernemers mee kampen: een tekort aan personeel. Het personeel dat in 2020 noodgedwongen ontslagen werd, is aan de slag gegaan in andere sectoren, zoals teststraten en werk dat op afstand mogelijk is.

***‘Er is altijd wel personeel beschikbaar, je hoeft er alleen maar voor te zorgen dat ze bij jou willen werken.’***

Ondertussen zit jij met je handen in het haar. Het personeel rent zich een slag in de rondte, maar lukt het niet om bij te blijven. De ijsjes smelten, de campinggasten staan nog steeds te wachten om naar hun plekje gebracht te worden en de kano's kunnen niet snel genoeg het water in. Uit nood haal je uiteindelijk maar een deel van de tafels weg op jouw terras zodat die mensen ergens anders kunnen bijspringen, maar je weet dat je meer zou kunnen verdienen met meer personeel, en de vacatures zijn gepubliceerd.

Dus, hoe zorg je ervoor dat je personeel vindt? Hoe zorg je ervoor dat mensen bij jou willen werken? Dat doe je door een aantrekkelijke werkgever te worden. Er is altijd wel personeel beschikbaar, je hoeft er alleen maar voor te zorgen dat ze bij jou willen werken.

Maak van jezelf een aantrekkelijke werkgever. Dit gaat verder dan alleen een goed salaris. Zorg ervoor dat je personeel met plezier naar het werk gaat. Organiseer regelmatig een uitje of een borrel, dit zorgt voor saamhorigheid op de werkvloer. Wanneer er saamhorigheid is, blijven mensen langer bij je werken, waardoor alles op rolletjes loopt. Over een borrel gesproken, wij zagen laatst een café in Tilburg waar ze een sollicitatieborrel georganiseerd hadden. Een borrel (met gratis drank natuurlijk) waar je meteen kon solliciteren om daar te gaan werken. Zo zien je potentiële werknemers direct wat voor leuke werkgever jij bent!

Onderschat ook de kracht van mond-tot-mondreclame niet. Je medewerkers kennen vast mensen die een baan zoeken. Als je medewerkers zich prettig voelen in jouw bedrijf, zullen ze hun vrienden aanraden om bij jou te solliciteren. Het loont ook zeker om beloningen te geven aan de aangevers! Bijvoorbeeld als een van hun vrienden minimaal 2 maanden blijft werken, krijgt de aangever €100.

Denk ook aan leuke arbeidsvoorwaarden, zoals dat je personeel af en toe gratis kan mee-eten met de chef, of één keer per jaar gratis bij jou mag eten of verblijven met hun huiselijke kring. Of wat dacht je van een gratis abonnement op de sportschool? Mogelijk kun je zelfs een deal sluiten met een lokale sportschool. Jij kunt met korting

abonnementen krijgen voor je personeel, en in ruil daarvoor kan hun personeel met korting eten bij jou. Dit verhoogt je klandizie en mond-tot-mondreclame. Een win-winsituatie, dus!

Door creatief te zijn word je een aantrekkelijke werkgever voor personeel. Je huidige werknemers komen met plezier naar hun werk, en je zult makkelijker nieuw personeel vinden.

Daarnaast is het altijd mogelijk om gebruik te maken van een uitzendbureau. [Kolibrie Next](#) is dé matchmaker in de horeca. Kolibrie Next beschikt over een grote community aan uitzendkrachten die staan te springen om te werken. Hulp nodig bij alle administratieve lasten? [Kolibrie Payroll](#) ontzorgt ondernemers bij het doen van de personeelsadministratie, loonuitbetaling en meer. Zo hou jij voldoende tijd over om te doen waar je goed in bent – ondernemen!