

PRESSEINFORMATION

Recruiting 2.0: JobLeads erschließt persönliche Netzwerke als neuen Rekrutierungskanal

Hamburg, 18. September 2007 – Vertraute Kontakte sind laut Arbeitsmarktstudien der effektivste Weg der Personalsuche. Die Neugründung JobLeads bietet Unternehmen jetzt einen neuen, ergänzenden Rekrutierungskanal an, der auf persönlichen Jobempfehlungen basiert. Mithilfe akkreditierter Talent Scouts sollen geeignete Bewerber innerhalb ihrer Netzwerke angesprochen werden. Für den Erfolgsfall loben Personalsuchende attraktive Prämien aus. Die Plattform www.jobleads.de ist im August mit renommierten Kunden in die Betaphase gestartet.

Händeringend suchen Personalchefs heute qualifizierte Mitarbeiter, vor allem in den Bereichen IT, Banking oder Maschinenbau. Doch die herkömmlichen Rekrutierungskanäle stoßen immer öfter an Grenzen. Vielversprechender ist da ein Weg, der in Deutschland laut dem Institut für Arbeitsmarkt und Berufsforschung (IAB) bei 40 Prozent der Neueinstellungen genutzt wird: persönliche Empfehlungen. Das IAB hat für den Suchweg über Empfehlungen von Mitarbeitern und anderen Kontakten eine Erfolgsquote von 85 Prozent ermittelt – deutlich höher als bei anderen Suchwegen.

Kunden von Montblanc bis Roland Berger

Genau hier setzt der neue Mechanismus der Personalsuche an, den JobLeads (englisch für „Jobtipps“) jetzt erstmals in Deutschland etablieren will.



„Im Büroalltag entstehen Jobempfehlungen häufig eher zufällig. Das große Potenzial von persönlichen Empfehlungen wird viel zu selten systematisch genutzt“, erklärt Geschäftsführer Christian von Ahlen. Der 31-jährige Hamburger bildet zusammen mit Martin Schmidt (29), beide ehemalige Investmentbanker, und seinem Bruder, dem IT-Manager Jan

Hendrik von Ahlen (33), das Gründerteam. „Für erfolgreiche Vermittlungen gibt es bisher kaum mehr als ein Dankeschön“, nennt Christian von Ahlen ein Manko der bisherigen Empfehlungspraxis. Ab sofort möchte JobLeads deshalb bestehende soziale Netzwerke mit

Prämien motivieren. Die Idee kommt an: Die Liste der Startkunden liest sich wie ein Who's who der deutschen Wirtschaft: Roland Berger Strategy Consultants, BBDO Germany, Montblanc, Merrill Lynch, ECE, comdirect, studivZ sowie die renommierte Anwaltskanzlei Bird & Bird.

Vertraute Kontakte mobilisieren passive Kandidaten

„Wir sind mehr als ein weiteres Jobportal, auf dem aktiv Suchende ihr Profil für Unternehmen hinterlegen“, betont Co-Geschäftsführer Martin Schmidt. „Mit unserem System werden auch Kandidaten erreicht, die gar nicht aktiv gesucht haben.“ Angesprochen werden sollen Bewerber für Positionen ab 40.000 Euro Jahreseinkommen. Und das geht so: Der Personalchef schreibt eine Stelle unter www.jobleads.de aus und lobt eine Prämie für die erfolgreiche Vermittlung aus. Er kann nun seine eigenen Mitarbeiter sowie die gesamte oder Teile der JobLeads Community per E-Mail anschreiben. Die „Talentsucher“ richten dann Empfehlungsmails an ihre persönlichen Kontakte, beispielsweise Freunde, Exkollegen oder ehemalige Kommilitonen. Bei Interesse melden sich diese als Talent Scouts an und können das Jobangebot wiederum weiterempfehlen. Der Weg bis zu einer erfolgreichen Vermittlung kann auch über mehrere Stationen zurückverfolgt werden. Denn abgesendete E-Mails werden mit integrierten Internetlinks, die aktiviert werden, an die JobLeads Datenbank gemeldet („Tracking“). „Auf diese Weise erreichen wir auch indirekte Netzwerke und können absichern, dass die Prämien am Ende auch zwischen mehreren Beteiligten geteilt werden können“, so Jan Hendrik von Ahlen. Ein Anteil von 20 Prozent an der Prämie geht an JobLeads, die restlichen 80 Prozent teilen sich die an der Vermittlung Beteiligten.

Hohe Reichweite und erfolgsabhängige Vergütung

Das neue Suchprinzip funktioniert wie ein „elektronischer Headhunter“. Die nebenberuflichen Vermittler der JobLeads Community erzielen mit Hilfe des Multiplikatoreffekts ihres Netzwerks eine erheblich höhere Reichweite, als es der professionelle Headhunter könnte. Zudem basiert das System in jeder Phase auf persönlichen Empfehlungen zwischen vertrauten Kontakten. Und noch ein Unterschied: Die Höhe der Prämie kann je nach Jobprofil und Zahl der beteiligten Empfehler mehrere Tausend Euro betragen. Die Vergütung durch den Personalsuchenden ist jedoch zu 95 Prozent erfolgsabhängig.

Eine Schlüsselrolle bei der erfolgreichen Personalsuche kommt den Talent Scouts zu, die nur auf Einladung an dem System teilnehmen können. Sie sind hoch qualifizierte Fach- und Führungskräfte und zeichnen sich durch eine Vielzahl von vertrauten Kontakten aus. Auf Wunsch bleiben die Empfehlenden im Vermittlungsprozess anonym.

Die systematisch eingesetzten Jobempfehlungen zeigen im überhitzten Markt für Fach- und Führungskräfte ganz neue Perspektiven auf.

Partizipierende Unternehmen profitieren von einem Wettbewerbsvorteil im Kampf um die besten Köpfe. Dass die Idee funktioniert, belegten vergleichbare Konzepte in den USA und Großbritannien.

Weitere Informationen zur Funktionsweise finden Interessierte unter www.jobleads.de.

Hinweis an die Redaktion:

Druckfähiges Bildmaterial steht unter www.jobleads.de zum Download bereit. Interviewtermine werden gern auf Anfrage koordiniert.

Medienkontakt:

achtung! kommunikation GmbH
Peter Giese, Tel.: 040 45 02 10-65
peter.giese@achtung-kommunikation.de
www.achtung-kommunikation.de