



**Martin Matthes**  
175% Einstellungsquote und 154.750€ Ersparnis



**Andrea Thelen**  
komplexe Positionen für 7.300€ / Position besetzt



**Philip Piendl**  
IT-Positionen 101 Tage schneller besetzt



**Christian Le Hong**  
Einstellung in 21 Tagen



**Markus Seitz**  
100% Einstellungsquote und höhere Einstellungsqualität



**Nadja Mayer**  
7 Einstellungen und 96.700€ Ersparnis

# Fallstudien: Crowd-Recruiting

Wie Sie mit Sicherheit nur noch passende Bewerber gewinnen und dabei Ihre Recruitingkosten minimieren.

Unsere Kunden berichten von ihren Erfolgen mit hrConnectum.

hrConnectum.

# Warum Crowd-Recruiting?

## Mehr Bewerber



Eine Crowd aus mehr als 500 spezialisierten und geprüften Recruiting-Experten verschafft Ihnen durch eine Vielfalt aus mehr als 15 Recruiting-Methoden Zugang zu Top-Talenten, den Sie sonst nicht haben. Wir ermöglichen Ihnen, interne Kapazitäten für andere Dinge zu nutzen. Für Sie fällt weniger Aufwand an, da wir die richtigen Recruiting-Experten für Sie auswählen und einsetzen.

## Geringere Kosten



Unser Modell ist provisionsunabhängig und durch einen Festpreis pro Position bis zu 80% günstiger als klassische Headhunter. Dieser Festpreis ermöglicht Ihnen vollständige Planbarkeit Ihres Recruiting-Budgets ohne versteckte Kosten.

## Schnellere Einstellungen



Warme Kontakte und die Spezialisierung der Crowd sind der Faktor, der es ermöglicht, Ihre Time-to-Hire um 6 bis 14 Wochen zu verkürzen. Diese bestehenden Netzwerke ermöglichen, schnell die richtigen Bewerber zu identifizieren. Die richtige Methodik und Spezialisierung dienen zum schnellen Verständnis und der sofortigen Anwendung der Recruiting-Methode für Ihre Position.

## Für wen ist Crowd-Recruiting Erfolg bringend?

Für Personalleiter, Recruiter, Geschäftsführer und Abteilungsleiter, die...

- ... ihre Recruiting-Methodik erweitern und Zugang zu mehr Bewerbern erhalten möchten.
- ... den Aufwand der Koordination unterschiedlicher Recruiting-Dienstleister reduzieren möchten.
- ... ihre Time-to-Hire durch Schwarmintelligenz verkürzen möchten.
- ... sich entscheidende Wettbewerbsvorteile durch Top-Talente sichern möchten.

# Erfolgreich durch Crowd-Recruiting



**1. Martin Matthes, Arwinet GmbH**

14 Einstellungen in 8 Suchprojekten  
und 154.750€ Ersparnis



**2. Andrea Thelen, LEONARDO Germany GmbH**

Besetzung komplexer Ingenieurspositionen  
zu 7.300€/Einstellung



**3. Philip Piendl, HENRICHSEN AG**

101 Tage kürzere Time-to-Hire



**4. Christian Le Hong, Martin GmbH**

Einstellung in 21 Tagen



**5. Markus Seitz, Astute GmbH**

100% Einstellungsquote und höhere  
Einstellungsqualität



**6. Nadja Mayer, IWL AG**

7 Einstellungen und 96.700€ Ersparnis

## Ergebnis: 14 Einstellungen in 8 Suchprojekten und 154.750€ Ersparnis



Für *ARWINET* generierte hrConnectum 14 Einstellungen in 8 Suchprojekten. Im Vergleich zu klassischen Headhuntern konnte *ARWINET* dadurch mehr als 150.000€ Personalbeschaffungskosten einsparen.

### • ABOUT •

Als Berater für IT- und Softwareentwicklung mit der Kernkompetenz Kubernetes-Technologie verzeichnete *ARWINET* in den vergangenen Jahren starkes Wachstum und möchte diesen Pfad weiterverfolgen. Erfolgsfaktor dabei sind vor allem IT-Spezialisten im operativen Betrieb der Kubernetes-Plattform des Tochterunternehmens *KubeOps GmbH*.

Martin Matthes, Head of HR bei *ARWINET*, beschreibt im Kurzinterview mit hrConnectum-Geschäftsführerin Sophia Röpke, was die Zusammenarbeit mit hrConnectum so erfolgreich und besonders macht.

### • CHALLENGE •

Besonders wichtig in der Zusammenarbeit mit hrConnectum sind für ihn die quantitativen Kennzahlen Cost-per-Hire und Time-to-Hire. Im Rahmen dieser KPIs bedarf es für die Erweiterung des *ARWINET*-Teams vor allem die Einstellung von IT-Spezialisten. Herausfordernd ist für *ARWINET*, viele Stellen in kürzester Zeit besetzen zu müssen. Martin Matthes weiß, dass nicht alle Recruiting-Kanäle gleich effektiv sind und sich für IT-Positionen eignen. Passives Recruiting brachte nicht den gewünschten Erfolg für *ARWINET*. Herr Matthes sieht in der Direktansprache durch hrConnectum, als eine von mehr als 15 Recruiting-Methoden, die effektivste Methode für *ARWINET*-Positionen. Daher setzt hrConnectum im Fall von Arwinet Direktansprache und Active Sourcing als Methoden ein.

### • PROCESS •

Durch hrConnectum konnte *ARWINET* interne Ressourcen einsparen. Der Aufwand der Direktansprache wurde zu einem Großteil auf hrConnectum ausgelagert. Statt viel Zeit und Ressourcen der internen HR-Abteilung in der Direktansprache bündeln zu müssen, konnte *ARWINET* trotz begrenzter Kapazitäten den Recruiting-Kanal der Direktansprache effektiv und kostengünstig nutzen.

## • SOLUTION •

Herr Matthes bewertet die Expertise seitens hrConnectum als sehr gut. Besonders schätzt er den gesamten Prozess der Zusammenarbeit von der Kontaktaufnahme durch den Vertrieb über das professionelle Onboarding bis zum Projektabschluss. Durch diesen Prozess und die Routine der hrConnectum-Spezialisten im Bereich IT und Direktansprache verkürzt sich die Time-to-Hire für *ARWINET*. Basis für die Erfolge von *ARWINET* und hrConnectum bilden die konkreten Suchprofile, die Herr Matthes zunächst mit den Fachbereichen definiert und gemeinsam mit hrConnectum konkretisiert. Regelmäßige Austauschtermine mit hrConnectum zur Suche, zu weiteren Maßnahmen und Optimierungen sichern den erfolgreichen Projektverlauf.



Darüber hinaus betont Herr Matthes seine Zufriedenheit mit den Kandidaten von hrConnectum. hrConnectum konnte hochqualitative Einstellungen erzielen und für *ARWINET* lang zugehörige Mitarbeitende generieren, die einen hohen Wert für das Unternehmen haben.

## • ACHIEVEMENTS •

Durch hrConnectum konnte *ARWINET* schneller und kostengünstiger besetzen sowie mehr Bewerber erreichen als durch bisher eingesetzte Recruiting-Methoden. Seither konnten in acht abgeschlossenen Projekten bislang 14 Top-Talente für folgende Positionen eingestellt werden (Mehrfacheinstellungen aus jeweils einer Suche):

- 4 Einstellungen für die Position Linux Administrator (m/w/d)
- 3 Einstellungen für die Position Fachinformatiker Systemintegration (m/w/d)
- 3 Einstellungen für die Position System Engineer Containerisierung (m/w/d)
- 3 Einstellungen für die Position DevOps Consultant Operations (m/w/d)
- 1 Einstellung für die Position Projektmanager IT (m/w/d)

Das hrConnectum-Geschäftsmodell ist laut Herr Matthes einzigartig und besonders attraktiv für *ARWINET*, da jede Suche mindestens drei passende, interessierte Bewerber generiert, aus denen mehrere Bewerber provisionsfrei eingestellt werden können. Aus der Sicht von Herr Matthes grenzt das Festpreismodell und das gute Preis-Leistungs-Verhältnis hrConnectum von anderen Recruiting-Dienstleistern und -Kanälen ab. Im Vergleich zu klassischen Headhuntern konnte *ARWINET* durch hrConnectum 154.750€ Personalbeschaffungskosten einsparen<sup>1</sup>. Aufgrunddessen betont Herr Matthes, dass *ARWINET* auch in Zukunft das Recruiting weiterer Positionen durch hrConnectum durchführen lassen wird. Durch eine Rahmenvereinbarung zwischen *ARWINET* und hrConnectum werden dabei weitere Ersparnisse für *ARWINET* freigesetzt.

[Das vollständige Interview mit Herr Matthes finden Sie hier:](#)



<sup>1</sup> Die Berechnung der in den Fallstudien genannten Ersparnisbeträge finden Sie auf Seite 16

# Was ist Crowd-Recruiting?

Eine Crowd aus 500 Recruiting-Experten übernimmt Ihr Recruiting. Wir setzen die richtigen Experten für Sie ein.

## 500 echte Experten



Seit unserer Gründung haben wir eine Crowd aus mehr als 500 Recruiting-Experten aufgebaut, die durch Qualifizierung und spezifische KPI nachweislich geprüft und spezialisiert sind. Datengetrieben wählen wir die richtigen Experten für Sie aus.

## Breite Positionsvielfalt



Die 500 Personen große Crowd beinhaltet Recruiting-Experten für fast jedes Berufsbild und jede Branche inklusive der auf diese abgestimmten Recruiting-Methoden. Dadurch kann Crowd-Recruiting fast alle Positionen abbilden, was uns zu einem ganzheitlichen Partner macht. Für Sie entsteht dabei weniger Aufwand.

## Sie profitieren von Schwarmintelligenz



Wir haben bemerkt, dass Einzelne im Recruiting häufig an ihre Grenzen stoßen, weil sie lediglich 1-2 Recruiting-Methoden anwenden können und begrenzte Netzwerke haben. Unsere Crowd überwindet diese Grenzen und ermöglicht Ihnen exklusive Einblicke in den vollständigen Bewerbermarkt.

## Wie funktioniert Crowd-Recruiting bei hrConnectum?

### 01

Sie kontaktieren uns mit Ihrer offenen Position. Wir prüfen diese auf Machbarkeit.

### 02

Im 60-minütigen Briefing besprechen wir die wichtigsten Kriterien für Ihre Top-Bewerber. Anschließend wählen wir die richtigen Recruiting-Experten aus unserer Crowd.

### 03

Diese haben in der Vergangenheit ähnliche Positionen besetzt und in Ihrer Branche Erfolge bewiesen. Sie wenden nun aktiv die richtige Recruiting-Methode für Ihre Position an.

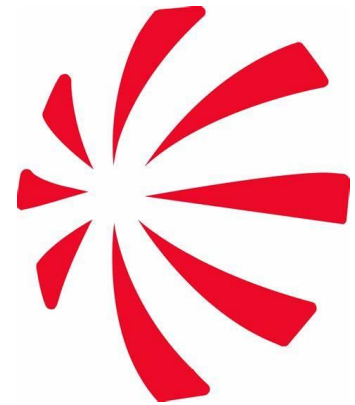
### 04

Die eingesetzten Experten führen erste Interviews und übermitteln die besten Talente direkt an uns. Nach zweifacher Vorqualifikation besprechen wir diese Profile mit Ihnen.

### 05

Bei uns entscheiden SIE erst nach einem Gespräch mit dem Bewerber, ob er zu Ihren Vorstellungen passt. In jedem Suchlauf können Sie mehrere Talente einstellen.

## Ergebnis: Besetzung komplexer Ingenieurspositionen zu 7.300€/Einstellung.



Seit 2022 arbeitet *LEONARDO Germany GmbH* mit hrConnectum erfolgreich zusammen. *LEONARDO* kann durch hrConnectum eine Vielzahl an Einstellungen mit höherer Quality-of-Hire und zu Kosten von 7.300€ pro Einstellung erzielen.

### • ABOUT •

Die *LEONARDO Germany GmbH* bietet Spitzentechnologieprodukte, Dienstleistungen und Lösungen in den Bereichen Meteorologie und innere Sicherheit. 2022 startete *LEONARDO* das erste Projekt mit hrConnectum für die Position „Entwicklungsingenieur Hochfrequenztechnik (m/w/d) – Electronics Engineering MET“. Mit diesem Projekt begann eine bis heute andauernde, partnerschaftliche Zusammenarbeit.

### • CHALLENGE •

Für diese Position des „Entwicklungsingenieur Hochfrequenztechnik (m/w/d) – Electronics Engineering MET“ gab es zwar vor dem Projektstart schon mehrere Bewerbungen, allerdings stimmten diese qualitativ nicht mit den Vorstellungen von *LEONARDO* überein. Überwiegend passten die Bewerber aufgrund ihres gesamten Profils, also der Kombination aus Erfahrungen und Fähigkeiten, nicht. Viele konnten außerdem nicht die notwendigen Deutschkenntnisse für die Position aufweisen. Die Herausforderung bestand in den hochkomplexen Aufgaben dieser Position, welche umso höhere Anforderungen an die Fähigkeiten und Kenntnisse von Bewerbern mit sich bringt.

### • PROCESS •

In einer Projektlaufzeit von nur 49 Tagen konnte hrConnectum fünf passende und wechsellmotivierte Kandidaten vorstellen. Diese waren in ihrer Erfahrung, ihren Fähigkeiten und Vorstellungen unterschiedlich, sodass Leonardo eine Auswahl zur Verfügung hatte. Somit konnte *LEONARDO* alle Profile sichten und sich für den besten Bewerber entscheiden. Dieser wurde zwei Wochen nach Projektstart vorgestellt und wenige Wochen später eingestellt.

## • SOLUTION •

Die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen *LEONARDO* und hrConnectum zeichnet sich durch mehrere Faktoren aus:

- Der richtige Recruiting-Experte und das entsprechende Netzwerk sind maßgeblich für die Identifizierung passender Kandidaten bei hochspezialisierten Positionen. Durch die Crowd aus mehr als 500 Recruiting-Experten kann der Bewerbermarkt durchdrungen und durch Schwarmintelligenz der beste Bewerber gefunden werden.
- Die schnelle und transparente Kommunikation zwischen hrConnectum und den Ansprechpartnern bei *LEONARDO* ermöglicht, dass Prozesse möglichst schnell abgeschlossen und die besten Bewerber gesichert werden.
- Der offene Austausch zwischen *LEONARDO* und hrConnectum hinsichtlich der Qualität der Bewerber (aktive Bewerbungen sowie Bewerber von hrConnectum) erhöht das Verständnis über Positionen und Anforderungen und maximiert somit die Quality-of-Hire.

## • ACHIEVEMENTS •

Seit der ersten erfolgreichen Zusammenarbeit bearbeitet hrConnectum weitere Positionen für *LEONARDO*. Diese setzen sich aus einer Vielfalt unterschiedlichster Vakanzen zusammen (Ingenieurwesen, Qualitätsmanagement, Softwareentwicklung, Vertrieb, Controlling, Projektmanagement, Elektrotechnik, ...). hrConnectum stellt durch die Crowd aus unterschiedlichen Recruiting-Experten sicher, dass für jede Position Top-Talente gefunden werden können. Jeder Recruiting-Experte zeichnet sich durch branchen- und berufsbildspezialisierte Recruiting-Erfahrung von mindestens drei Jahren aus.

hrConnectum konnte bisher für *LEONARDO* unter anderem in folgenden Positionen Einstellungen generieren:

- Entwicklungsingenieur Hochfrequenztechnik (m/w/d) – Electronics Engineering MET
- Solution Trainer MET (m/w/d)
- Projektmanager (m/w/d) für das Risikomanagement
- Softwareentwickler (m/w/d)
- Inbetriebnahme-Techniker (m/w/d)
- ...

Durch das provisionsfreie Festpreismodell von hrConnectum sind die Personalbeschaffungskosten für *LEONARDO* planbar. Im Modell von hrConnectum entstehen für *LEONARDO* pro Einstellung Kosten von nur 7.300€<sup>2</sup>. Im Vergleich zu provisionsbasierten Modellen können somit mehr als zehntausend Euro pro Einstellung eingespart werden.

„Ich arbeite sehr gerne mit hrConnectum zusammen. Die Zusammenarbeit ist sehr professionell und sehr verbindlich. Ich konnte bereits mehrere Vakanzen erfolgreich mit hrConnectum besetzen. Ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit.“

- Andrea Thelen,  
Personalreferentin bei *LEONARDO*

<sup>2</sup> Die Berechnung dieser Kosten finden Sie auf Seite 16.



# Ihr Arbeitgeberwertversprechen

**Das Arbeitgeberwertversprechen, oder auch Nutzenversprechen genannt, ist Teil aller Kundenerfolge, von denen wir berichten. So können Sie Ihr Arbeitgeberwertversprechen perfektionieren:**

*Ein Arbeitgeberwertversprechen, ist das einzigartige Angebot an Leistungen und Vorteilen, die ein Arbeitgeber seinen Mitarbeitenden bietet. Es stellt im Wesentlichen dar, was ein Arbeitnehmer im Austausch für seine Fähigkeiten, Erfahrungen, und sein Engagement erwarten kann. Dieses kann verschiedene Aspekte beinhalten, einschließlich Gehalt und Benefits, Karriere- und Weiterbildungsmöglichkeiten, Arbeitskultur, Arbeitsplatzsicherheit, und die Sinnhaftigkeit der Arbeit. Es ist ein wichtiges Instrument im Employer Branding und hilft Unternehmen dabei, talentierte Mitarbeitende zu gewinnen und zu halten, indem es deutlich macht, warum sie ein attraktiver Arbeitgeber sind.*

*(Sophia Röpke: „Nur noch passende Bewerber“, 2023)*

## Analyse Ihrer Zielgruppe

Statistiken und Umfragedaten dienen dazu, die gewünschten Wertversprechen Ihrer Zielgruppe zu analysieren. Basierend darauf entwickeln Sie Candidate Personas und arbeiten die Erwartungen und Vorstellungen Ihrer Zielgruppe heraus.

## Angebotspakete entwickeln

Durch die vorherige Analyse können Sie Ihr Angebotspaket und Ihre Wertversprechen optimal für Ihre gewünschte Zielgruppe zusammenstellen.

## Kommunikation ausrichten

Wichtig ist es nicht nur, ein ansprechendes Arbeitgeberwertversprechen zu haben – es muss auch richtig kommuniziert werden. Dafür entwickeln Sie einen Positionierungssatz, der die wichtigsten Aspekte optimal ins Zentrum stellt.



**Wir unterstützen Sie gerne auf diesem Weg.**

## Ergebnis: 101 Tage kürzere Time-to-Hire



Trotz engem Bewerbermarkt konnte hrConnectum die Position des Senior IT Consultant Microsoft Dynamics NAV (m/w/d) mehrfach für *HENRICHSEN* besetzen. Mit einer Projektlaufzeit von 82 Tagen konnte hierbei in 101 Tage kürzerer Time-to-Hire besetzt werden als durchschnittlich bei IT-Positionen in Deutschland (183 Tage, [DSAG & Get in, 2021](#)). Dies wurde durch schnelle und transparente Zusammenarbeit sowie die starken Werte der *HENRICHSEN AG* im Arbeitgeberwertversprechen erzielt.

### • ABOUT •

Als führender Lösungsexperte für Digitalisierung in der D-A-CH-Region optimiert die *HENRICHSEN AG* kaufmännische Geschäftsprozesse für ihre Kunden und garantiert diesen besseren Überblick, Skalierbarkeit und Kosteneffizienz. 2.000 Kunden vertrauen auf die mehr als 40 Jahre Markterfahrung und Expertise von *HENRICHSEN*. Schon seit der Gründung spielen Werte eine besondere Rolle für *HENRICHSEN*. Verantwortung, Wertschätzung und Agilität gehören zu den Leitlinien des Unternehmens. Die Unternehmensphilosophie von *HENRICHSEN* zeichnet sich durch Nachhaltigkeit, Mitarbeiterorientierung und Innovation aus.

Seit 2020 arbeitet *HENRICHSEN* mit hrConnectum zusammen. Da *HENRICHSEN* als IT-Dienstleister agiert, sind IT-Spezialisten die Fachkräfte, die den Erfolg des Unternehmens sichern. Bisher wurden 13 Projekte bei *HENRICHSEN* durch hrConnectum ausgeführt.

### • CHALLENGE •

Im Februar 2021 startete das Suchprojekt für die Position des Senior IT Consultant Microsoft Dynamics NAV (m/w/d). Grund dafür waren zu wenige NAV-Experten im Unternehmen, jedoch herrschte ein grundsätzlicher Mangel dieser Spezialisten am Bewerbermarkt. Der zukünftige Bewerber sollte mindestens 7 Jahre Berufserfahrung im Consulting mit ECM-Projekten und Microsoft Dynamics NAV sowie Prozessverständnis und Kommunikationsstärke mitbringen und darüber hinaus über Deutschkenntnisse des Level C1 verfügen, was insbesondere für Kundenkontakt und -beratung wichtig war. Gesucht wurde an den Standorten München, Straubing und Hallstadt.

• SOLUTION •

hrConnectum konnte ca. 60 passende Bewerber für die Position identifizieren. Vier Bewerber wurden überzeugt und *HENRICHSEN* vorgestellt, davon wurden zwei Top-Bewerber eingestellt. Ausschlaggebend für den Projekterfolg waren das Arbeitgeberwertversprechen und die starken Werte von *HENRICHSEN*. Die Vorteile, die *HENRICHSEN* bietet, passen besonders gut zu den Erwartungen an einen Arbeitgeber seitens der Zielgruppe IT-Spezialisten:

"Es zählt das Wort und der Handschlag: Ehrlichkeit und Verlässlichkeit ist die Basis all unseres Tuns."  
- PHILIP PIENDL,  
*HENRICHSEN AG*

Erwartungen der Zielgruppe	Umsetzung bei <i>HENRICHSEN</i>
Flexibilität	Remotearbeit und flexible Arbeitszeiten
Weiterentwicklung	unterschiedliche fachliche und hierarchische Weiterentwicklungsmöglichkeiten
Anspruchsvolle Tätigkeiten	hohe Eigenverantwortung und abwechslungsreiche Aufgaben
Dynamische Unternehmenskultur	intensives Onboarding, regelmäßige Team-Veranstaltungen

Das Projekt war mit einer Laufzeit von 82 Tagen und zwei Einstellungen in diesem Zeitraum sehr erfolgreich. Im Vergleich dazu betrug im Jahr 2021, zum Zeitraum des Suchprojektes, die durchschnittliche Vakanzzeit von IT-Positionen 183 Tage ([DSAG & Get in, 2021](#)).

*HENRICHSEN* konnte durch die Einstellungen generiert von hrConnectum zusätzlich die Kosten einer unbesetzten Position über 101 Tage einsparen. Die durchschnittlichen Kosten liegen in Deutschland bei 29.000€ (bei einer Vakanzzeit von 121 Tagen, Bundesagentur für Arbeit, 2022). Daraus ergeben sich 239,67€ Kosten/Tag. Somit konnten bei 101 eingesparten Vakanztagen dank hrConnectum 24.207€ eingespart werden.

Die offene und transparente Kommunikation mit den Ansprechpartnern seitens *HENRICHSEN* konnte diese Erfolge sichern. Unter Herrn Piendl, Geschäftsführer *HENRICHSEN4s GmbH & Co. KG*, *HENRICHSEN4easy GmbH* und Leiter Personal & Finanzen der *HENRICHSEN AG*, wurden Bewerber sehr schnell zu Gesprächen eingeladen. Durch sein offenes Feedback konnte in der Zusammenarbeit zwischen *HENRICHSEN* und hrConnectum das Vertrauen gestärkt und gegenseitiges Verständnis erhöht werden. In seiner Funktion als Leiter Personal & Finanzen ist Herr Piendl Rekrutierungsexperte und kennt den Bewerbermarkt. Er passt seine Rekrutierungsstrategien den Erfordernissen des Bewerbermarktes an. Ein klares, strategisches Vorgehen zeichnet seine Arbeitsweise aus. Dabei ist er offen für das Feedback seitens hrConnectum, setzt dieses besonders schnell um und optimiert proaktiv das strategische Vorgehen bei jeder Suche. Mit seinem ganzheitlichen Blick auf alle laufenden Suchkampagnen und offenen Positionen erkennt er Synergie- und Lerneffekte und bringt diese auch in die Zusammenarbeit mit hrConnectum ein.

## • ACHIEVEMENTS •

hrConnectum konnte bisher für *HENRICHSEN* unter anderem in folgenden Positionen Einstellungen generieren:

- Senior IT Consultant Microsoft Dynamics NAV (m/w/d) [2 Einstellungen]
- SAP Senior Consultant (m/w/d)
- IT-Consultant .net / c# Developer (m/w/d)

Neben IT- und SAP-Spezialisten bearbeitete hrConnectum Positionen weiterer Geschäftsbereiche für *HENRICHSEN* (u.a. Vertrieb, Customer Success). Im Rahmen der mehrjährigen Zusammenarbeit konnte hrConnectum das Vertrauen seitens *HENRICHSEN* in das Modell bzw. die Dienstleistung insoweit stärken, dass auch die Position einer wichtigen Führungskraft durch hrConnectum besetzt wird.

## • TAKEAWAY •

Die Vorgehensweise der spezifisch zugeschnittenen Ansprache passender Kandidaten und die Branchenspezialisierung sind Erfolgsfaktoren hrConnectums, um hochspezialisierte Positionen in möglichst kurzer Zeit zu besetzen. Dabei ist das individuell erarbeitete Arbeitgeberwertversprechen zentraler Faktor zur Abgrenzung *HENRICHSENS* vom direkten Wettbewerb am Bewerbermarkt.



# Diese Erfolge sprechen für sich!

 **80% günstiger**

**Unser Modell ist bis zu 80% günstiger  
im Vergleich zu klassischen Headhuntern.**

 **44 Tage schneller**

**Unsere Kunden stellen mit hrConnectum durchschnittlich 44 Tage  
schneller ein als ohne hrConnectum.**

 **Mehrfacheinstellungen möglich**

**Unsere Kunden erzielen mehrere Einstellungen pro Projekt  
und zahlen dafür keinerlei Provision.**

 **10.000 Vorstellungsgespräche**

**Wir konnten über 10.000 Vorstellungsgespräche mit Top-  
Bewerbern für unsere Kunden generieren.**

 **3.000 erfolgreiche Projekte**

**In mehr als 3.000 nationalen und internationalen Projekten  
haben wir die Erfolge unseres Modelles bereits bewiesen.**

*hrConnectum.*

## Ergebnis: Einstellung in 21 Tagen



Die Zusammenarbeit zwischen hrConnectum und *Martin GmbH* hat sich als sehr erfolgreich erwiesen. Durch hrConnectum konnte die *Martin GmbH* die Position des Dispatcher Field Service (m/w/d) in 21 Tagen besetzen. Bisher konnte die *Martin GmbH* durch hrConnectum in jedem Projekt ein Top-Talent einstellen.

### • ABOUT •

Die *Martin GmbH* entwickelt als Maschinen- und Anlagenbauunternehmen die Technologie von morgen und leistet einen Beitrag für die Zukunft. Als einer der weltweit führenden Anbieter von Anlagen zur thermischen Abfallverwertung bietet das Familienunternehmen seinen Kunden Engineering, Lieferung von Komponenten, Planung, Auftragsabwicklung, Konstruktion, Beschaffung, Montage und Inbetriebnahme. Für diese Tätigkeiten im Zusammenhang mit den komplexen und individuell konstruierten Anlagen benötigt die *Martin GmbH* kompetente Talente insbesondere im Bereich Engineering, Anlagenbau und Technik. Diese sollen sich nicht nur durch ein tiefgehendes technisches Verständnis, Fähigkeiten und Berufserfahrung im entsprechenden Bereich auszeichnen, sondern darüber hinaus auch über ausgeprägte Deutsch- und Englischkenntnisse verfügen.

### • CHALLENGE •

Die Herausforderungen im Recruiting der *Martin GmbH* liegt in der hohen Spezialisierung der Positionen. Um diese zu besetzen, ist der Zugang zum Bewerbermarkt über die richtigen Kanäle ein zentraler Faktor. Außerdem benötigt es einen spezialisierten Recruiting-Experten, der die spezifischen Anforderungen an Bewerber versteht, durchdringt und gleichermaßen die Perspektive der Bewerber einnehmen kann, ihnen alle (technischen) Fragen zur Position kompetent beantworten und die Vorteile dieser kommunizieren kann.

### • PROCESS •

Im Falle der Position des Dispatcher Field Service (m/w/d) konnte hrConnectum innerhalb von 21 Tagen einen Top-Bewerber finden. Erfolgsfaktor dafür war die Crowd von hrConnectum bestehend aus mehr als 500 qualifizierten Recruiting-Experten. Aus diesem Netzwerk konnte der richtige Experte für diese Position ausgewählt werden. Für diese Suche wurde ein regionaler Recruiting-Experte eingesetzt, welcher über langjährige Erfahrung mit Positionen dieser Art verfügt. Dieser konnte durch sein eigenes Netzwerk in diesem Bereich, welches er hrConnectum zur Verfügung stellt, sowie durch die Expertise mit technischen Positionen und langjährige

Erfahrung im Active Sourcing besonders schnell die richtigen Talente ansprechen und überzeugen. hrConnectum konnte durch die Vorqualifizierung und transparente und schnelle Kommunikation mit Herr Le Hong besonders schnell eine Einstellung für die Position erzielen.

Weiterhin konnte die *Martin GmbH* durch hrConnectum einen Servicetechniker (m/w/d) einstellen. Auch hierbei konnten die Bewerber besonders schnell von hrConnectum an das Unternehmen weitergeleitet werden. Obwohl sich zwei vorgestellte, passende Kandidaten gegen das Angebot des Unternehmens entschieden, konnte hrConnectum in einem folgenden Suchlauf weitere geeignete Bewerber vorstellen. Es erfolgte eine Einstellung.

### • ACHIEVEMENTS •

Die Crowd von hrConnectum und die Schwarmintelligenz von mehr als 500 Recruiting-Experten bieten den entscheidenden Vorteil, um nicht nur qualitativ herausragende Talente zu finden, sondern diese auch besonders schnell zu überzeugen und in den Einstellungsprozess zu bringen. Durch diese Vorgehensweise kann hrConnectum auch Positionen mit einer Zielgruppe, welche nicht über die beruflichen Netzwerke erreichbar ist, besetzen. Die *Martin GmbH* konnte nach drei Wochen einen passenden Kandidaten einstellen und entschied sich aufgrund der Schnelligkeit für einen Folgeauftrag anstelle einer Jobanzeige auf bekannten Stellenportalen.

### • TAKEAWAY •

Diese Vorgehensweise, hrConnectum zu beauftragen, bevor Unternehmen Geld in Stellenanzeigen auf Job-Plattformen investieren, verfolgen viele hrConnectum-Kunden. Wirtschaftlich ist dies absolut nachvollziehbar. Der Festpreis von hrConnectum ist mehrere tausend Euro günstiger als der finanzielle Aufwand einer Stellenanzeige (bei durchschnittlicher Laufzeit der Anzeige). Dieser Betrag erhöht sich mit der Laufzeit der Stellenanzeige. Unternehmen, die keine Stellenanzeigen auf Job-Plattformen schalten, sondern direkt hrConnectum beauftragen, sparen somit mehrere tausend Euro pro Position. Darüber hinaus verlassen sich hrConnectum-Kunden nicht, wie bei Stellenanzeigen, ausschließlich auf eine „Post & Pray“-Maßnahme, sondern verfolgen mit hrConnectum einen aktiven und zielgerichteteren Ansatz im Recruiting. Weiterhin werden bei hrConnectum durch die zielgenaue Suche Streuverluste wie sie bei Stellenanzeigen vorkommen vermieden. Stattdessen erhalten hrConnectum-Kunden zusätzliche Einblicke und Erfahrungswerte aus dem Bewerbermarkt, der für Sie wirklich relevant ist.

Die transparenten Prozesse und Daten des Bewerbermarktes sind ein weiterer Vorteil hrConnectums gegenüber Stellenanzeigen und Jobbörsen. Durch den engen Austausch zwischen und den Kunden werden Anforderungen an Bewerber gezielt analysiert und ein kontinuierlicher Verbesserungsprozess im Recruiting angesteuert.



# Recruiting-Budget richtig einsetzen

Wie können unsere Kunden durch Crowd-Recruiting bis zu 80% der Kosten einsparen?

**Von hohen Ausgaben und Provisionen...**

**... zu sicherem und planbarem Recruiting-Budget.**



Unsere Kunden sparen hohe Beträge, weil sie hrConnectum anstatt eines provisionsbasierten Headhunters einsetzen.

Andreas Kuhlmann, Leiter HR Special Sourcing bei Evonik Industries, spricht in [diesem Video](#) darüber, wie Evonik hrConnectum so einsetzt, dass eine hohe Ersparnis generiert wird:



Durch das Festpreismodell werden Ihre Recruiting-Kosten planbar. Sie sparen bis zu 80% der Kosten im Vergleich zu Headhuntern, außerdem können Sie provisionsfrei mehrere Einstellungen erzielen (Beispiel: *Arwinet GmbH*, S. 3).

## **Berechnung der Ersparnisbeträge:** (Fallstudie 1: *Arwinet GmbH* & Fallstudie 6: *IWL AG*)

Bei einer Position mit einem Jahresgehalt von 80.000€ fällt beim klassischen Headhunter bei einer Provision von 30% ein Betrag von 24.000€ je Einstellung an. Beim Festpreismodell von hrConnectum hingegen bezahlen Kunden den Projektpreis von 5.500 – 6.500€ und sparen somit bei einer Einstellung in diesem Beispiel 18.000€, dies entspricht 75% der Kosten im Vergleich zum Headhunter.

Weitere Beispiele finden Sie unter: <https://hrconnectum.com/ueber-uns/#eskalationsmodell>

## **Berechnung der Einstellungskosten:** (Fallstudie 2: *Leonardo Germany GmbH*)

Die in Fallstudie 2 genannten 7.300€/Einstellung ergeben sich aus der Summe der Einstellungen in allen Projekten von *Leonardo* mit hrConnectum. Die Kosten pro Projekt bewegen sich im Rahmen von 5.500 – 6.500€. Abhängig davon, wie viele Einstellungen ein Unternehmen im Rahmen aller seiner Projekte mit hrConnectum tätigen kann, ergeben sich die Kosten pro Einstellung. Das bedeutet: Auch wenn – aus unterschiedlichsten Gründen – nicht in jedem Projekt eine Einstellung erzielt wird, werden Ersparnisse von bis zu 80% im Vergleich zum Headhunter freigesetzt.

## Ergebnis: 100% Einstellungsquote und höhere Einstellungsqualität



Für *Astute GmbH* konnte hrConnectum zwei Einstellungen für Vertriebspositionen generieren und damit aktiv den Aufbau des deutschen Vertriebsteams von *Astute* voranbringen. Die eingestellten Kandidaten brachten eine höhere Berufserfahrung und mehr zusätzliche Fähigkeiten mit, als ursprünglich definiert. Somit konnte hrConnectum die Einstellungsqualität für *Astute* entsprechend erhöhen.

### • ABOUT •

*Astute* zählt zu den Global Playern in der Franchise und freien Distribution von Elektronikkomponenten für High-Reliability-Anwendungen sowie im globalen Sourcing-, Supply-Chain- und Obsoleszenz-Management. Das Wachstum der *Astute Group* erstreckt sich über drei Jahrzehnte und über fünf Kontinente. Viele der weltweit größten und angesehensten Rüstungsunternehmen, OEMs und Elektronikhersteller vertrauen auf die Lösungen von *Astute*.

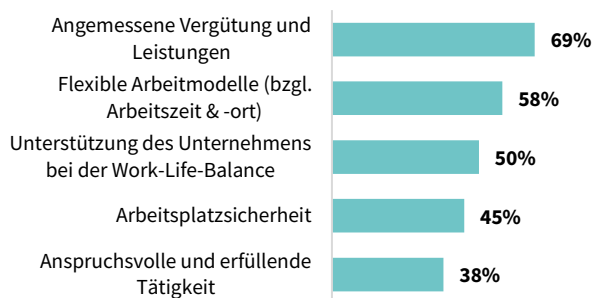
### • CHALLENGE •

Für das Unternehmenswachstums wurden weitere Fachkräfte, insbesondere im Bereich Vertrieb, benötigt. Mit den Positionen Key Account Manager (m/w/d) und Junior Sales Mitarbeiter (m/w/d) wandte sich *Astute* an hrConnectum. Diese sollten vor allem Vertriebs- bzw. Key Account Management-Kenntnisse sowie Erfahrungen bei einem branchengleichen Unternehmen mitbringen. Wichtig waren für *Astute* auch weiche Faktoren, wie Kommunikationsstärke, Durchhaltevermögen und Verhandlungsgeschick.

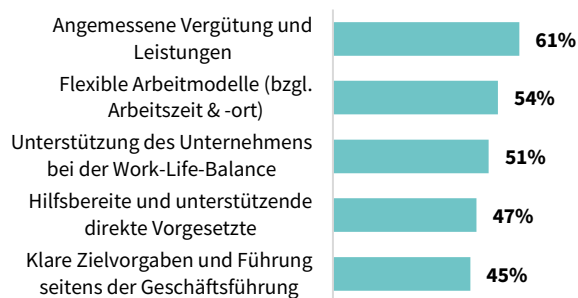
### • PROCESS •

Dank der Auswahl einer Recruiting-Expertin aus der hrConnectum-Crowd, welche das Unternehmen *Astute* besonders gut versteht, konnten insbesondere weiche Faktoren sichergestellt und in den Recruiting-Prozess mit einbezogen werden. Darüber hinaus war das Arbeitgeberwertversprechen von *Astute* zentral für den Erfolg auf dem Bewerbermarkt. Betrachtet man die Arbeitgeberwertversprechen, die den gesuchten Zielgruppen in Deutschland am wichtigsten sind, wird deutlich, dass neben Vergütung und Flexibilität vor allem Sicherheit, eine erfüllende Tätigkeit, aber auch Vorgesetzte und Führungskultur wichtige Aspekte sind.

### Key Account Manager (m/w/d):



### Junior Sales Mitarbeiter (m/w/d):



[Quelle: LinkedIn Umfrage zu Arbeitgeberwertversprechen im Zeitraum Februar 2023 bis Januar 2024]

Diese Aspekte konnte das Arbeitgeberwertversprechen von *Astute* sehr gut in den Vordergrund stellen. Insbesondere Aspekte der Gehaltsstruktur konnten klar am Bewerbermarkt kommuniziert werden, was die Positionen umso attraktiver machte. Außerdem bezog sich das Nutzenversprechen auf das Wachstum des Unternehmens und die damit verbundene Arbeitsplatzsicherheit. Das Nutzenversprechen bei der Junior-Position wurde um die kulturellen Faktoren (Du-Kultur, persönliche Beziehungen) erweitert.

## • ACHIEVEMENTS •

Für beide Vertriebspositionen konnten jeweils vier Bewerber vorgestellt werden. hrConnectum konnte durch die definierte Argumentation des Arbeitgeberwertversprechens Top-Talente überzeugen, die eine Wechselmotivation hin zu *Astute* mitbrachten. Diese wurde im Erstgespräch mit den Bewerbern durch hrConnectum festgestellt. Für *Astute* fiel durch die zweifache Vorqualifizierung von hrConnectum umso weniger Aufwand an.

Für beide Vertriebspositionen konnte hrConnectum Einstellungen für *Astute* generieren. In beiden Fällen brachten die eingestellten Kandidaten mehr Berufserfahrung sowie zusätzliche Fähigkeiten mit, als ursprünglich definiert. Somit konnte hrConnectum die Einstellungsqualität für *Astute* erhöhen. Diese Kandidaten wurden über die persönlichen Netzwerke der eingesetzten Recruiting-Expertin sowie die Kommunikation des individuellen Arbeitgeberwertversprechens erreicht. Durch die Besetzung der beiden Vertriebspositionen kann *Astute* das Wachstum umso stärker vorantreiben.

Auf Basis dieser Erfolge beauftragte *Astute* hrConnectum mit weiteren Positionen auch außerhalb des Vertriebs, beispielsweise im Bereich Customer Service und Qualitätsmanagement.

## • TAKEAWAY •

Dank des Positionsverständnis seitens hrConnectum und der eingesetzten Recruiting-Experten konnten die Anforderungen der Positionen übertroffen und die Einstellungsqualität erhöht werden. Ein aussagekräftiges und individuelles Arbeitgeberwertversprechen bildet hierbei die Basis für die erfolgreiche Kommunikation mit Top-Talenten.

# Partnerschaftliche Zusammenarbeit

Nach meinen Erfahrungen mit klassischen Personalberatungen war für mich klar, dass ich den Headhunter-Markt nachhaltig verändern möchte. Die Nutzung moderner Technologien sowie ehrliche, individuelle Beratung stand für mich und für mein gesamtes Team von Anfang an im Vordergrund. Daher haben wir uns zur Aufgabe gemacht, Unternehmen Zugang zu Kandidaten zu verschaffen, die sich sonst nicht aktiv bewerben würden. Heute können wir diese Aufgabe sowohl für regionale mittelständische Unternehmen als auch internationale Konzerne als unsere Kunden erfüllen.

CEO & Gründerin hrConnectum | LinkedIn Top Voice | Buchautorin |  
Keynote Speakerin | Startup-Mentorin & Unternehmerin aus Leidenschaft.

Sophia Röpke



<https://www.linkedin.com/in/sophia-roepke/>

## Ergebnis: 7 Einstellungen unterschiedlicher Positionen und 96.700€ Ersparnis



Seit 2021 arbeitet *IWL* mit hrConnectum erfolgreich zusammen. Seither konnten 7 Einstellungen für unterschiedlichste Positionen erzielt werden. Gegenüber einem klassischen Headhunter konnte *IWL* 96.700€ Personalbeschaffungskosten einsparen.

### • ABOUT •

Das *IWL*-Team vereint Logistik-Profis, die logistische Anlagen und Bauwerke konzipieren, Prozesse und Layouts erarbeiten sowie deren Realisierung initiieren und überwachen.

Seit 1985 ist das „Ingenieurbüro für Werkplanung & Logistik“ als neutraler Berater und herstellerunabhängiger Generalplaner am Markt tätig. *IWL* plant und realisiert für seine Kunden effiziente Logistikkonzepte mit dem Fokus auf Komplettlösungen für Produktion und Intralogistik. Neben der technischen Lösung befasst sich *IWL* mit strategischen Fragestellungen der Logistik wie Supply Chain Design, In- und Outsourcing, Beratung und Planung der Logistik-IT sowie den erforderlichen baulichen Maßnahmen. Unter dem Dach von *IWL* sind mehrere Fachdisziplinen vereint, um den Kunden ganzheitliche Lösungen aus einer Hand anbieten zu können. Das interdisziplinäre Team besteht aus Architekten, Bauingenieuren, Betriebswirten, CAD-Technikern, Maschinenbauingenieuren, Informatikern und Wirtschaftsingenieuren.

### • CHALLENGE •

*IWL* startete 2021 die erste Position mit hrConnectum, um aufgrund des Unternehmenswachstums zusätzliche Fachkräfte zu gewinnen. Die Herausforderung bestand darin, qualifizierte Spezialisten für komplexe Projekte zu finden, insbesondere in engen Bewerbermärkten wie den Kategorien SAP und Bau. Auch für Vertriebspositionen wandte sich *IWL* an hrConnectum, aufgrund der Komplexität der Projekte und der Schwierigkeiten, erfahrene Vertriebsprofis zu finden, insbesondere in der Dienstleistungsbranche.

### • PROCESS •

Unterschiedliche Positionen erfordern unterschiedliche Herangehensweisen. Warum dies so wichtig ist, zeigt die LinkedIn-Umfrage zu Arbeitgeberwertversprechen (2023): Verschiedene Berufsgruppen haben unterschiedliche Prioritäten, wie etwa bei Vertriebsmitarbeitern die

berufliche Weiterentwicklung, bei Bauingenieuren flexible Arbeitsmodelle, und bei SAP-Anwendungsberatern die Möglichkeit, neue Kompetenzen zu erwerben. Basierend auf diesen Erkenntnissen entwickelte hrConnectum gemeinsam mit IWL unterschiedliche maßgeschneiderte Arbeitgeberwertversprechen für potenzielle Bewerber.

Die Vielfalt und Komplexität der IWL-Positionen kann problemlos bearbeitet werden, da hrConnectum für jede Position spezialisierte Recruiting-Experten aus einem Netzwerk von 500 Partnern beauftragt. Die Recruiting-Experten wählen die passenden Kanäle und Methoden, um geeignete Kandidaten schnell zu finden, während sie auf individuelle Bedürfnisse der Bewerber im Vertrieb, SAP und Bauingenieurwesen eingehen.

## • SOLUTION •

Die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen IWL AG und hrConnectum zeichnet sich durch mehrere Faktoren aus:

- Verständnis der Bewerberzielgruppe seitens hrConnectum und IWL und darauf ausgerichtetes, starkes Arbeitgeberwertversprechen: IWL konnte auf Basis der Daten und Empfehlungen von hrConnectum individuelle Argumente für seine Bewerberzielgruppen formulieren. hrConnectum konnte diese zielgerichtet am Bewerbermarkt kommunizieren.
- Der richtige Recruiting-Experte: Die hrConnectum-Crowd aus mehr als 500 Recruiting-Experten ermöglicht es, unterschiedlichste Positionen zu bearbeiten und auf die individuellen Herausforderungen eingehen zu können.

## • ACHIEVEMENTS •

Die dreijährige Zusammenarbeit zwischen IWL und hrConnectum erleichtert das gegenseitige Verständnis und ermöglicht eine effizientere Abstimmung der Bedürfnisse. hrConnectum kennt die Anforderungen und Erwartungen von IWL an Bewerber sehr gut, was zu einer hohen Bewerberqualität führt. Folgende Einstellungen konnte hrConnectum für IWL AG generieren:

- Architekt / Bauingenieur (m/w/d) - Industriebau
- Architekt / Bauingenieur (m/w/d) - Industriebau
- Vertriebsmitarbeiter\*in
- SAP EWM Key User Consultant / SAP Anwendungsberater EWM (m/w/d)
- Teamleiter\*in Architektur - Industriebau
- Vertriebsmitarbeiter / Senior Consultant Sales (m/w/d)
- Architekt\*in Logistikplanung

Im Rahmen dieser Einstellungen konnte IWL durch das Festpreismodell von hrConnectum im Vergleich zum provisionsbasierten Headhunter 96.700€ Personalbeschaffungskosten einsparen.

## • TAKEAWAY •

Durch die Crowd aus mehr als 500 Recruiting-Experten ist hrConnectum ganzheitlicher Partner für verschiedenste Positionen im Unternehmen. Die individuellen Spezialisierungen dieser Experten sowie gezielt eingesetzte Schwarmintelligenz ermöglichen es, die Komplexität der Positionen zu überwinden.

„Zu den *IWL*-Werten gehören Individualität und Partnerschaftlichkeit. Diese Werte konnte hrConnectum in der Zusammenarbeit zu jedem Zeitpunkt erfüllen. hrConnectum bietet für uns einen flexiblen Partner, der die Bewerberauswahl stets an unsere Bedürfnisse anpasst.“

- Nadja Mayer, Business Development Manager bei *IWL AG*



# Ihr Vorsprung durch Crowd-Recruiting

Um sich einen Vorsprung durch  
Crowd-Recruiting zu sichern,  
vereinbaren Sie jetzt Ihren  
persönlichen Termin:



*hrConnectum.*

