

Pressemitteilung vom 21.07.2016

#### 4 Gründe, warum Headhunter auf XING und Co. erfolgreicher sind

**Personalrekrutierung via LinkedIn, XING und Co. ist ein Trendthema und auch in der Gesundheitswirtschaft viel diskutiert. Unternehmen versuchen mit eigenen Recruiting-Teams ihre Kosten für Headhunter und andere Personaldienstleister zu reduzieren. Ein Weg, den der Berater und Headhunter Florian Winkler nur unter bestimmten Bedingungen als erfolgversprechend sieht. Seit 2008 ist er in der Rekrutierung von Führungskräften im Health-Care-Markt aktiv. Laut Winkler sind Headhunter bei XING und Co. vor allem aus vier Gründen erfolgreicher: ausreichende Zeitressourcen, spezifische und detaillierte Erfahrungen, absolute Diskretion und eine multimodale Strategie, die Social Media nicht als ausschließliches Instrument sieht.**

Denn oft sind genau die Kandidaten, auf die es Unternehmen abgesehen haben, nicht bei XING oder LinkedIn vertreten. Mit Blick auf die Zielgruppe Ärzte etwa, ist die Gesamtzahl der XING-Profile von Medizinern grundsätzlich eher gering. Die Profile sind daneben oft nur sehr rudimentär gepflegt und häufig kaum genutzt. „Karteileichen finden sich mehr als man denkt und die, die XING und Co. aktiv nutzen, sind bei Job-Angeboten sehr wählerisch und fordernd“, stellt Florian Winkler klar. Bei SOLUTE seien diese Medien vor allem ein Recherchetool: „Eine Ansprache über derartige Portale ist meist erfolglos, daher greifen wir lieber klassisch zum Telefonhörer“, sagt der erfahrene Headhunter, der mit rund einem Dutzend Mitarbeitern spezialisiert in der Gesundheitsbranche rekrutiert.

Darüber hinaus ist eine Kandidatenrecherche in sozialen Business-Medien nicht einfach nebenbei zu leisten. Neben einer Menge Zeit für eine Voll-Recherche ist auch ein Verständnis für die Suchalgorithmen der Portale nötig. „Was wirklich hinter Profilen und Positionsbezeichnungen steckt und ob für diese Person der angedachte Karriereschritt wirklich passt, erkennt man oft nur mit großer Erfahrung als Recruiting-Spezialist“, hält Andreas Böll fest, der bei SOLUTE das Datenbankmanagement verantwortet. Aus seiner Sicht sind die Business-Portale auch nur gut nutzbar, wenn auf die teils sehr teuren Recruiter-Accounts zurückgegriffen wird. „Einen mehrere tausend Euro teuren Zugang leisten sich aber sicher die wenigsten Kliniken“, merkt Andreas Böll an.

Vor allem aber lassen sich begehrte Kandidaten eher auf die Ansprache durch einen Personalberater ein, da hier die unternehmensunabhängige Chance auf eine spannende Position größer ist. „Wir merken in allen Berufsgruppen von der Pflege über Ärzte bis ins Management, dass man gerne mit uns spricht, um sich den Zugang auch zu künftigen Angeboten nicht zu verbauen“, ist sich Florian Winkler sicher. Anders als Unternehmen sind Berater bundesweit vernetzt und besetzen auch regelmäßig exklusive und sehr herausgehobene Positionen, so dass sich der Kontakt für Kandidaten lohnt.

*Die SOLUTE recruiting GmbH ist bundesweit tätig und betreut Mandanten aus der gesamten Gesundheitswirtschaft bei der Besetzung von Spezialisten- und Führungspositionen. Zur Gewinnung geeigneter Kandidaten für Kliniken, Pflegeheime, Krankenkassen sowie Pharma- und Medizintechnikunternehmen sind die projektspezifische Identifikation und Direktansprache von Kandidaten die am häufigsten eingesetzten Instrumente. Das Leistungsportfolio des Unternehmens beinhaltet neben der professionellen Suche nach qualifizierten und wechselwilligen Kandidaten auch die Auswahl der idealen Bewerber für die jeweilige Herausforderung der Mandanten unter Einsatz diverser eignungsdiagnostischer Mittel.*

Für Fragen steht Ihnen Herr Julian Jüngermann gerne zur Verfügung:

Julian Jüngermann  
Projekt- und Marketingassistent  
SOLUTE recruiting GmbH  
Mohrenstraße 45  
10117 Berlin  
Telefon: 030 232 565 632  
[julian.juengermann@solute-recruiting.de](mailto:julian.juengermann@solute-recruiting.de)  
[www.solute-recruiting.de](http://www.solute-recruiting.de)

*Die Pressemitteilung darf kostenfrei ungekürzt, gekürzt oder in Auszügen für die Veröffentlichung verwendet werden. Selbiges gilt für etwaiges Bildmaterial. Änderungen im Inhalt oder die Verwendung in einem anderen Kontext bedürfen einer vorherigen Erlaubnis des Urhebers.*

