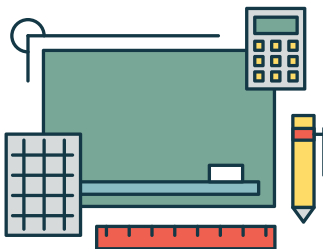




Recruiting nach Zahlen: die Quintessenz

- ① Setzen Sie Ihr Budget sinnvoll ein.**
 Eine Anfangsinvestition in den Aufbau eines zielführenden Recruiting-Controllings rentiert sich langfristig, denn mithilfe aussagekräftiger Kennzahlen lassen sich Budgets effektiver einsetzen.
- ② Werden Sie aktiv, bevor andere Sie drängen.**
 Entwickeln Sie selbst mit Bedacht ein aussagekräftiges Reporting, statt zu warten, bis der Vorstand kurzfristig Zahlen von Ihnen fordert.
- ③ Nutzen Sie die Kraft der Zahlen.**
 Controlling bringt Licht ins Dunkel Ihrer Recruiting-Bemühungen und liefert Ihnen die besten Argumente für Budgetverhandlungen und Strategiebesprechungen.
- ④ Bestimmen Sie die für Ihre Ziele relevanten Kennzahlen.**
 Welche KPIs für die Ziele Ihrer Organisation steuerungsrelevant sind, hängt von Ihrer Recruiting-Strategie ab. Mitunter benötigen Sie auch unterschiedliche Kennzahlen für verschiedene Recruiting-Zielgruppen.
- ⑤ Weniger ist mehr.**
 Vielerorts fehlt es noch an belastbaren Kennzahlen. Machen Sie jedoch nicht den Fehler, so viele Zahlen wie nur möglich zu liefern. Reporten Sie sich und andere nicht zu Tode.
- ⑥ Es tut nicht weh.**
 Bauen Sie Berührungspunkte hinsichtlich des Themas Controlling ab. Fangen Sie mit ein paar Basiskennzahlen an und verschaffen Sie sich und Ihren Mitarbeitern das nötige Know-how.
- ⑦ Es ist nicht kompliziert.**
 Viele Recruiting-KPIs erfordern keine kryptischen Formeln, sondern sind relativ leicht zu ermitteln. Mit Zählen, Befragen und den Grundrechenarten kommt man schon weit.
- ⑧ Beschaffen Sie sich die richtigen Benchmarks.**
 Zahlen ohne Vergleichswerte haben wenig Aussagekraft. Informieren Sie sich darüber, wie die Werte in vergleichbaren Unternehmen und im Branchendurchschnitt aussehen.
- ⑨ Nutzen Sie die technischen Möglichkeiten.**
 Zum Funktionsumfang von immer mehr Recruiting-Tools zählen Analyse- und Reportingmöglichkeiten. HR Analytics beziehungsweise Talent Analytics sind auf dem Vormarsch.
- ⑩ Verbessern Sie nicht Ihre Zahlen, sondern Ihr Recruiting.**
 KPIs sind nur Mittel zum Zweck. Der Fokus des Controllings liegt nicht bloß darauf, gute Zahlen zu produzieren, sondern Ihr Recruiting effizienter zu machen und qualitativ zu verbessern.



■ **Martina Weiner**
 Geschäftsführerin
 I-Potentials

■ **Prof. Dr. Stephan Weinert**
 Professor für BWL,
 insb. Personalmanagement
 Hochschule Düsseldorf

■ **Stefanie Winkelmann**
 Head of Recruiting
 Territory CTR

■ **Henrik Zaborowski**
 Recruiting-Coach
 HZaborowski