

# TOPMAG

*DAS MAGAZIN FÜR VORAUSDENKER  
IM RECRUITING VON KOCH & CONRAD*

**AUSGABE 03**

# KOCH & 3 CONRAD

**4** Direct Sourcing ist nur der erste Schritt ...

**6** 30 Sekunden, die Ihr Leben verändern können!

**9** Corona! Der Katalysator für Home-Office und ...



# NEUES VON KOCH & CONRAD



Liebe Kunden, liebe Leser,  
sehr geehrte Damen und Herren!

Wenn die vergangenen zwei Jahre uns ein gelehrt haben, dann ist es die Erkenntnis, wie anpassungsfähig wir einerseits sind und wie sehnsüchtig wir andererseits auf das blicken, was als normal zurückgewünscht wird. In dieser Ambivalenz liegt viel Stärke, die bei differenzierter Betrachtung durchaus Modernität und Entwicklung bedeutet, ohne dass wir dabei althergebrachtes und funktionierendes gleich „über Bord schmeißen“ wollen.

Die Digitalisierung macht vor keinem bekannten Prozess halt, dies gilt auch für das Recruiting und dennoch bleibt es People Business. Es ist die gemeinsame Entscheidung der beteiligten Menschen, in Zukunft ein Stück des beruflichen Weges gemeinsam zu gehen. So verändert die Digitalisierung, z.B. Social Media, unsere Arbeitsweise und wie das erfolgreich funktioniert, beleuchten wir im vorliegenden TOPMagazin.

Im Mittelpunkt der aktuellen Ausgabe steht die Beziehung! Einerseits ist es die Beziehung, die wir zu unseren Kandidaten aufbauen, um Vertrauen zu schaffen, Persönlichkeiten zu ergründen und Partner zu sein. Andererseits die Beziehung zu unserem vertrauten sozialen Umfeld, die sich seit Beginn der Corona-Pandemie maßgeblich verändert, in der wir uns zunehmend von unserer Arbeit und vielleicht auch uns selbst entfremden.

Wir blicken mit Ihnen gemeinsam auf ein sehr erfolgreiches Jahr zurück. Ein Jahr, in dem Sie uns erneut oder erstmalig das Vertrauen geschenkt haben, in dem Sie mit uns zusammen auch mal Ausdauer und Geduld gezeigt haben, in dem wir uns Ihren Anforderungen gestellt haben. Danke dafür!

Wir wünschen Ihnen in den nächsten 12 Monaten viel Erfolg, Zufriedenheit, Gesundheit und das nötige Fünkchen Humor, welches sicherlich verzichtbar, jedoch dennoch willkommen ist. Und uns wünschen wir auch weiterhin Partner und Kunden wie Sie, Aufgaben, die wir gemeinsam lösen und Herausforderungen, die wir für Sie meistern werden.

Herzliche Grüße



Martin Koch



Torsten Conrad

"Direct Sourcing" ist nur der erste Schritt zur erfolgreichen Einstellung!

# "Direct Sourcing"

ist nur der erste Schritt zur  
erfolgreichen Einstellung!

von Martin Koch



Das Thema ist weder neu, noch unbekannt. Immer mehr Unternehmen und auch Personalberater setzen bei der Suche nach dem einen passenden Mitarbeiter auf die unerschöpfliche Ressource in den sogenannten Social Media. Dabei spielen berufliche Networking- und Karrierenetzwerke sicherlich die wichtigste Rolle. Je nachdem, welche Art von Persönlichkeit gesucht wird, kann aber auch Facebook, Instagram, etc. zielführend sein. Wen man nun wo findet, sei mal dahingestellt. Viel wichtiger ist die Erkenntnis, dass es mit dem Finden noch lange nicht getan ist.

## Erste Social-Media Nutzer wenden sich wieder ab

Unzählige Nachrichten erreichen ein durchschnittliches XING- oder LinkedIn-Mitglied. Mehrmals täglich erhält man Anfragen, ob man nicht bei dem Marktführer oder bei dem anderen Hidden Champion die eigene Karriere boostern möchte. Auch unsere Kandidaten berichten von dieser Entwicklung, die irgendwo zwischen Spam

und Stalking liegt. Erste Social Media Nutzer wenden sich bereits von der Online-Welt wieder ab und wieder dem persönlichen Netzwerken zu.

## Es stellt sich die Frage, warum es meist nicht funktioniert

Bitte nicht falsch verstehen, die Netzwerke laden nicht nur zum Recruiting ein, sie wollen auch in diesem Sinne genutzt werden. Stell dich die Frage, warum es meist nicht funktioniert, was also die Erfolgsfaktoren für erfolgreiches Recruiting über LinkedIn & Co. sind.

### 10 wichtige Direct-Sourcing-Tipps

- #1 Profile lesen hat noch nie geschadet!
- #2 „Nicht auf Jobsuche“ heißt „Finger weg!“
- #3 „Sehr geehrte Damen und Herren,“ ist ein No-Go!
- #4 Ihr Name reicht, ob Sie schöner, schneller oder besser sind, interessiert nicht!
- #5 Je persönlicher, je besser!
- #6 Nach dem Was folgt das Warum!
- #7 „In der Kürze liegt die Würze!“
- #8 Begeisterung erzeugt „Conversion“!
- #9 Offenheit spart Arbeit!
- #10 Reaktionsfähigkeit und Reaktionen.

Da auch wir auf Kandidaten aus Social Media zugreifen und zunehmendes mobiles Arbeiten die klassische Kontaktaufnahme am Arbeitsplatz erschwert, haben wir die aus unserer Sicht 10 wichtigsten Tipps für die Ansprache über XING und LinkedIn zusammengestellt.

## Es stellt sich die Frage, warum es meist nicht funktioniert

Schon die Profile verraten uns sehr viel, kann doch aus Ihnen bereits auf die Aktivität des Profilinhabers, damit auf die Aktualität der Angaben geschlossen werden.



Andererseits ist man mit 20 Jahren Direct Search Erfahrung auch in der Lage aus dem Werdegang auf die Wechselbereitschaft des Kandidaten zu schließen.

## Wer Sie sind, steht in Ihrem Profil, wie toll Sie sind auch.

Sowohl XING, wie auch LinkedIn lassen die Angabe des eigenen „Jobstatus“ zu. Ein „Nicht auf Jobsuche“ sollte dabei auch als ein „Bitte nicht stören!“ interpretiert werden, wobei es sicherlich auch gute Gründe geben kann, genau diesen Kandidaten für eine spezifische Aufgabe anzusprechen. Dann macht es aber Sinn, diese Gründe mit dem Angesprochenen zu teilen.

In jedem Verkäuferseminar lernt man, dass jeder seinen eigenen Namen gerne hört, so auch der Angeschriebene. Da der Name bekannt ist, auch dessen

„Baustellen“ und die besonderen Reize an der Position zu beschreiben. Viel wichtiger aber ist die Begründung, warum der Angeschriebene genau in dieser Position den richtigen Schritt macht, erfolgreich sein wird und dem zukünftigen Arbeitgeber einen Mehrwert bringen kann. Ganz besonders wichtig ist dies, wenn die angebotenen „Opportunity“ mit Orts- oder Branchenwechsel verbunden ist.

## Begeisterung ermöglicht "Conversion"

Dies alles muss natürlich in der gebotenen Kürze erfolgen, Sie wollen ja den Angeschriebenen nicht mit Informationen erschlagen, sondern ihn zunächst dazu bewegen, ein weiteres Gespräch mit Ihnen als vorteilhaft zu bewerten.



XING

XING ist ein soziales Netzwerk, in dem Mitglieder vorrangig ihre beruflichen Kontakte verwalten. XING bietet vor allem eine Plattform für Geschäftsnetzwerke überwiegend im deutschsprachigen Raum.

Mitglieder (2021):  
19 Mio. in Deutschland/  
Österreich/Schweiz



LinkedIn

LinkedIn ist ein webbasiertes soziales Netzwerk zur Pflege bestehender Geschäftskontakte und zum Knüpfen von neuen geschäftlichen Verbindungen.

Mitglieder (2021):  
660 Mio. weltweit,  
16 Mio. in Deutschland/  
Österreich/Schweiz



Facebook

FACEBOOK ermöglicht die Erstellung von privaten Profilen, von Seiten zur geschäftlichen und künstlerischen Präsenz, sowie von Gruppen zur Diskussion gemeinsamer Interessen.

Mitglieder (2019):  
2,5 Mrd weltweite  
regelmässige Nutzer;  
26 Mio. in Deutschland



Instagram

INSTAGRAM ist ein soziales Netzwerk mit Fokus auf Video- und Foto-Sharing. Kern des Angebots ist eine Mischung aus Microblog und audiovisueller Plattform.

Mitglieder (2018):  
1 Mrd weltweite  
regelmässige Nutzer

Quelle: Wikipedia

Schreibweise, gibt es keinen Grund für eine unpersönliche Anrede. Es sei denn, man möchte sich als Absender von Massensendungen outen.

Wer Sie sind steht, in Ihrem Profil! Wie toll sie sind, auch! Deshalb können wir uns auf die für den Kandidaten wichtigen Informationen beschränken. Kurz den Namen, den Hinweis auf ein Jobangebot und was Sie zu bieten haben, sollte daher reichen. Schließlich wollen wir uns positiv vom Rest abheben und dem Leser nicht die Zeit stehlen.

## Geben Sie dem Kandidaten einen Grund für ein Gespräch!

Wenn Sie dem Angeschriebenen kurz erläutern, warum Sie gerade ihn oder sie kontaktieren und auf der Position sehen, zeigen Sie nicht nur, dass Sie sich mit dem Profil auseinandergesetzt haben, sondern auch, dass Sie die Situation des Kandidaten verstehen.

Natürlich kommen Sie nicht drum herum, die Aufgabe, den Verantwortungsbereich, evtl. ein paar aktuelle

Wenn Sie mit Ihren Worten Interesse wecken, ja sogar Begeisterung erzeugen, dann erreichen Sie im Jargon des Online-Marketing eine hohe „Conversion“. Das bedeutet viele Rückläufer und im Endergebnis eine bessere Kandidatenauswahl.

## Personalberatung bleibt "People Business"

Legen Sie gleich alle wichtigen Informationen „auf den Tisch“! Sollte es nicht passen, hätte sich aus diesem Kontakt ohnehin keine nachhaltige Kandidatenbeziehung entwickelt.

Über Antworten freuen Sie sich und reagieren unverzüglich. Prompte Reaktionen und ein stringenter Prozess stehen für Professionalität und zeugen von Wertschätzung. Auch ein „Danke“ an eine negative Reaktion halten wir für Selbstverständlich.

In jedem Fall bleibt Personalberatung trotz aller Digitalisierung „People Business“.



# "30 Sekunden," die Ihr Leben verändern können.

von Martin Koch

**Irgendwann klingelt es auch einmal bei Ihnen, das Telefon. Meistens dann, wenn man es nicht erwartet, wenn man gerade auf dem Weg ins nächste Meeting ist oder in Gedanken vertieft eine aktuelle Aufgabenstellung zu lösen versucht. Und dann bin ich dran, Ihr Headhunter, frage sehr höflich, ob ich stören kann und dann laufen sie, die 30 Sekunden, die Ihr Leben verändern können.**

Für mich zwar eine tagtägliche Situation und dennoch niemals Routine und immer wieder spannend. Schließlich sind Sie, der Angerufene, mir in den meisten Fällen bislang völlig unbekannt. Mein Ziel muss es sein, mit Ihnen so schnell wie möglich in einen persönlichen Kontakt und Austausch zu kommen, so schnell wie möglich eine Beziehung aufzubauen.

## **Ziel ist es, eine positive Stimmung herstellen.**

Viele Termine, zunehmend Home-Office und mobiles Arbeiten sowie Dienstreisen erschweren die telefonische Kontaktaufnahme. Dennoch ist und bleibt das Telefon unser erstes Kontaktinstrument. Im Telefonat gilt es, neben den Fakten und Informationen zur Position, zum Unternehmen und zu den besonderen Herausforderungen, Sympathie zu erzeugen, Vertrauen zu schaffen, einfach eine positive Stimmung herzustellen, die uns beide dazu einlädt, die Gespräche fortzusetzen.

Und dafür bleiben mir meist nur 30 Sekunden! 30 Sekunden, um in eine Beziehung mit Ihnen einzutreten und den Beginn von Vertrauen zu schaffen.

30 Sekunden, bis Sie entscheiden, sich mit mir am Abend nochmals austauschen zu wollen und mir Ihre Telefonnummer mitteilen.

30 Sekunden, in denen Sie mir vielleicht bereits offenbaren, dass Sie sich unterbezahlt fühlen und das Verhältnis zu Ihrem Chef nicht das Allerbeste ist.

30 Sekunden, in denen Sie mich an Ihrem Wunsch teilhaben lassen, eine neue Aufgabe zu übernehmen und dabei mehr Verantwortung tragen zu wollen.

30 Sekunden, die ausreichen, um zu erfahren, dass Sie gerne „etwas Neues“ machen würde, bisherige Wechselwünsche jedoch an der fehlenden Mobilität der gesamten Familie gescheitert sind.

Aber auch die 30 Sekunden, in denen ich mir ein erstes Bild über Sie mache und ich die Beziehung vielleicht gleich wieder dadurch zerstören muss, weil es nicht passt.

Und schließlich die 30 Sekunden, in denen wir gemeinsam den Grundstein für einen nachhaltigen Eindruck und damit den Beginn für einen langfristigen Austausch legen.

### Diese 30 Sekunden können Ihr Leben verändern!

Diese 30 Sekunden können Ihr Leben verändern und deshalb ist es für mich so wichtig, sich darauf zu fokussieren. Für mich bedeutet das, diese kurze Zeitspanne professionell zu gestalten, Diskretion walten zu lassen und uns beiden einen klaren Mehrwert zu verschaffen. Außerdem ist es für mich essentiell zu verstehen, dass es für Sie genau diese 30 Sekunden sein können, die Ihr Leben verändern könnten, obwohl es für mich vielleicht bereits der x-te Anruf an diesem Tag war. Das macht den Unterschied zwischen suchenden Personalberatern und vertrauensbildenden und partnerschaftlichen Personalberatern aus.



# TOPBLOG

## Wir geben´s Ihnen regelmässig!



RECRUITINGALLTAG

**Am Ende reden wir dann über´s Geld** - Es gibt Projekte, die bearbeiten sich wegen unserer Erfahrung, dem eigenen Netzwerk und dem nötigen Quentchen Glück fast von allein. Es gibt aber auch Projekte, die erfordern sämtliche Kompetenzen, Kniffe und Geduld. Am Ende steht dennoch das Ziel, den am besten zum Unternehmen, zur Aufgabe und zum Team ...

**mehr >**



PERSÖNLICHKEIT

**Verwechle niemals Wertschätzung mit Wertigkeit** - Ja, ich wiederhole mich, aber Headhunting ist tatsächlich People-Business und lebt von gegenseitigem Respekt und Wertschätzung. Immer wenn die Gefahr besteht, ich könnte dabei diese Wertschätzung mit Wertigkeit verwechseln, fällt mir zum Glück eine Situation aus meinen Anfangstagen als Headhunter ein ...

**mehr >**



DIREKTANSPRACHE

**Die persönliche Ansprache ist unbezahlbar und schafft Vertrauen** - „Guten Morgen Herr Schmidt, kann ich kurz stören?“. So oder ähnlich beginnt meist ein erstes Telefonat zwischen mir und einem Kandidaten. Dieser erste Eindruck ist für mich unbezahlbar und schafft ohne Umwege die besten Voraussetzungen für das Vertrauen, welches meine Kandidatinnen und ...

**mehr >**

... mehr auf [www.koch-conrad.de/top-blog/](http://www.koch-conrad.de/top-blog/)

# TOPJOBS

Team-  
leiter  
"Motion &  
Controls"

Bereichs-  
leiter  
Vertrieb &  
Projekte

VP  
"Entwicklung  
&  
Betrieb"

CEO  
Maschinen-  
und  
Anlagenbau

## Wir haben dieses Jahr auf Weihnachtsgeschenke für Sie verzichtet!

Wir haben "Ihre Geschenke" gespendet und uns für zwei lokale Projekte in der Nähe unserer Unternehmensstandorte, die Wasserwacht in Burglengenfeld und das JOMA Projekt e.V. in Wessling entschieden.



Die **Wasserwacht Burglengenfeld** ist neben den zum größten Teil präventiven Aufgaben, d.h. Ausbildung und Aufklärung, um lebensbedrohliche Situationen in und am Wasser zu verhindern, Träger einer Schnelleinsatzgruppe, die im Notfall bereitsteht. Die Mitglieder der Ortsgruppe leisten jährlich mehr als 17.000 Stunden ehrenamtliche Arbeit. Wir denken, Zeit mal Danke zu sagen! Mit „Ihrem Weihnachtsgeschenk“ unterstützen Sie unsere „Wasserschutzengel“.



Der **JOMA Projekt e.V.** begleitet Familien mit unheilbar kranken Kinder auf dem Weg von der Diagnose, über den Tod bis zur Trauerarbeit. Die intensive, oft jahrelange Begleitung und die psychosoziale Stärkung stehen im Vordergrund. JOMA ermöglicht es Familien, die Kraft aufzubringen, ihr Schicksal zu meistern. „Wir begleiten auf dem jeweils ganz eigenen Weg, hören zu, halten mit aus und reichen eine Hand. Wir sind an der Seite der Familien.“

# Corona!

## Der Katalysator für Home-Office und soziale Entfremdung

von Torsten Conrad



**Corona, die Pandemie, hat unser tägliches Leben nachhaltig verändert. Maskenpflicht hier, 2G dort, Inzidenzwerte, Lockdown ja oder nein, Uneinigkeit in den Ländern, aber trotzdem geschlossen und geeint gegen die Pandemie. Wenn man nun noch die Diskussion über eine mögliche Impfpflicht hinzunimmt, könnte man vermutlich ein ganzes Buch darüber schreiben. Dies würde den Rahmen für unser Magazin aber deutlich überschreiten. Darum möchte ich mich auf ein Thema, welches bei unserer täglichen Arbeit immer mehr an Bedeutung gewinnt, fokussieren, nämlich auf das Homeoffice.**

Die technischen Voraussetzungen für das Homeoffice gab es schon länger. Diesen gegenüber standen die Bedenken der Arbeitgeber, in puncto Sicherheit der Datenverarbeitung und der Angst vor Einbußen in der Produktivität der einzelnen Arbeitnehmer. Man schätzt, dass sich vor der Pandemie ca. 25% der Arbeitnehmer im Homeoffice befanden. Corona hat hier, sicherlich hauptsächlich durch die Hoffnung Arbeitsfähigkeit und Produktivität aufrechterhalten zu können, ein fundamentales Umdenken in den Köpfen bewirkt. Auf einmal hieß es „Willkommen im 21. Jahrhundert, willkommen in der digitalen Welt“. Homeoffice, flexibles Arbeiten, mobiles Arbeiten ist die große Chance, die Wirtschaft durch die Krise zu führen.

### **„Willkommen im 21. Jahrhundert, willkommen in der digitalen Welt“**

Skype, Teams, Zoom etc. haben uns ermöglicht, schnell und nahezu kostenfrei weltweit digitale Besprechungen abzuhalten. Nach knapp 2 Jahren Pandemie sind diese Tools aus der modernen Arbeitswelt nicht mehr wegzudenken. Die Vorbehalte gegenüber dem Homeoffice sind auf einmal größtenteils verschwunden und das Arbeiten von Zuhause aus hat sich mittlerweile in Deutschland vom Buchhalter bis hin zum

Geschäftsführer fest etabliert. Neben den vielen technischen Änderungen, welche sich daraus ergeben haben, möchte ich heute auch einmal auf die sozialen Veränderungen, welche die Umstellung der Arbeitswelt mit sich gebracht hat, eingehen.



Nach zwei Jahren Homeoffice mehrten sich zunehmend auch die negativen Stimmen über den neuen Arbeitsalltag. Die Zeit für die An- und Abfahrt zum Arbeitsplatz z.B., bei welcher man das eine oder andere noch einmal gedanklich Revue passieren lassen konnte, entfällt und wird zur Arbeitszeit. Diese steigt, im Vergleich zur Präsenzkultur damit, je nach Fahrtstrecke, erheblich.

**Ziel ist es,  
eine positive Stimmung herstellen.**

Noch viel mehr vermisst wird das tägliche Miteinander, das Gespräch an der Kaffeemaschine, der gemeinsame Weg zur Kantine und der damit verbundene Austausch über fachliche Probleme, aber gerne auch einmal über private Sachen. Insgesamt gesehen hat sich das soziale Umfeld des Arbeitsplatzes verändert und damit auch die Kommunikation. Chats zum Beispiel, lassen, auf Grund der fehlenden non-verbalen Kommunikation, viel Spielraum bei der Interpretation und führen oft zu eigentlich vermeidbaren Fehlinterpretationen. Wer



Gewissheit haben will, wie sein Gegenüber es gemeint hat, für den heißt es Kamera an. Schneller, überraschter und vielleicht auch unvorbereiteter steht man nun im Fokus der Kamera, ein Gefühl, an welches ich mich erst gewöhnen musste. Diese vermeintliche Nähe, auch wenn die Gesprächspartner viele Kilometer trennen können, wirkt auf viele jedoch befremdlicher, steriler und künstlicher, als die gute alte Begegnung im Besprechungsraum.

**Ziel ist es,  
eine positive Stimmung herstellen.**

Karl Marx hat seiner Zeit von der Entfremdung von der Arbeit durch immer gleich ausgeführte Tätigkeiten und Handgriffe gewarnt, welche die fortschreitende Industrialisierung mit sich brachte. In seinen Gedanken ist der Mensch zu einem Wesen geworden, welches die Funktionalität von Maschinen im Wertschöpfungsprozess aufrechterhalten soll. Wir sollten, aus meiner Sicht, darauf aufpassen, dass wir uns mit der zunehmenden Digitalisierung und der Möglichkeit zum Homeoffice, nicht von unserer Arbeit und uns selbst entfremden.





## IMPRESSUM

**Herausgeber:**

Koch & Conrad Unternehmens- und  
Personalberatung GbR  
[www.koch-conrad.de](http://www.koch-conrad.de)

**Konzept und Umsetzung:**

Koch & Conrad Unternehmens- und  
Personalberatung

**Fotografie:**

Lukas Pokorny

**Martin Koch**

Lagerstraße 43 b  
82178 Puchheim  
+49 (89) 45 66 85 25  
[koch@koch-conrad.de](mailto:koch@koch-conrad.de)

**Torsten Conrad**

Maximilianstraße 26  
93142 Maxhütte-Haidhof  
+49 (9471) 306 62 09  
[conrad@koch-conrad.de](mailto:conrad@koch-conrad.de)

