

Mitarbeiter-Recruiting



Gründer haben beim Mitarbeiter-Recruiting besondere Hürden zu nehmen. Viele HR-Portale haben sich daher auf Start-ups spezialisiert. Wer sie sind, was sie bieten und kosten.

Text: Sabine Hölper

Die Start-up-Szene hat ein Problem: qualifizierte Mitarbeiter zu finden. Gute Leute sind rar, die Fluktuation ist hoch, außerdem können junge Firmen oft keine Spitzgehälter zahlen. Das macht die Suche schwierig. Andererseits sind die Start-ups auf talentierte und hoch motivierte Mitarbeiter angewiesen, sie entscheiden maßgeblich mit über den Erfolg des Unternehmens.

Viele Start-ups verlassen sich bei der Suche nach neuen Mitarbeitern auf Empfehlungen. Aber Mundpro-

paganda reicht nicht aus, wenn immer wieder neue Stellen zu besetzen sind. Die Firmen müssen folglich Anzeigen schalten, um die besten Köpfe für sich zu gewinnen.

Natürlich kann man dabei auf die herkömmlichen Karriereportale wie Stepstone oder Monster setzen. Diese haben aber den Nachteil, dass sie relativ teuer sind. Gerade für ganz junge Firmen sind die Kosten oft zu hoch. Vor allem aber finden Start-ups auf diesen Portalen oft nicht die Mitarbeiter, die sie brauchen. Start-ups suchen schließlich nicht den klassischen Mitarbeiter, der Wert auf Bezahlung nach Tarifvertrag, Firmenwagen und Feierabend um 17 Uhr legt.

Warum spezielle Jobbörsen?

Junge, aufstrebende Firmen suchen Leute, die mit einem sich ständig ändernden Umfeld und täglich neuen Aufgaben zurecht kommen. Sie suchen flexible Menschen, Arbeitnehmer, die sich selbst wohl eher nicht als solche bezeichnen wür-

den. Sie suchen Mitarbeiter, die flache Hierarchien und ein hohes Maß an Eigenverantwortung schätzen. Und sie suchen eben selten Buchhalter oder Bankkaufleute, sondern vor allem Programmierer, Vertriebler, Marketingspezialisten.

Deshalb „funktionieren klassische Jobportale nicht“, sagt Maria Kopp, Personalleiterin von Orderbird. „Das reine Posten von offenen Stellen ist wenig Erfolg versprechend.“ Zwar sei die Reichweite von Portalen wie etwa Indeed hoch. Außerdem sei die Auffindbarkeit bei Google gut. Dennoch vertraut das Berliner Start-up meist auf spezialisierte Recruitingkanäle. Das ebenfalls in Berlin ansässige Start-up Outfittery inseriert gar nicht auf klassischen Jobportalen. „Wir nutzen vor allem Gründerportale wie Gründerszene, Germanystartupjobs oder BerlinStartupjobs“, sagt Personalleiterin Iris Hay. „Wir wollen dynamische Mitarbeiter, die an jungen Start-ups interessiert sind und sich gern auf die Unternehmenskultur junger und stark wachsender Unternehmen einstellen. Auf den klassischen Portalen erreichen wir diese spezielle Zielgruppe nicht.“ In Start-up-Portalen dagegen finde man „Mitarbeiter mit Hand-ons-Mentalität, die flexibel sind und bereit sind Pionierarbeit zu leisten“.

Job-Offerten für alle Start-up-Fälle


Mittlerweile gibt es eine Reihe von Jobportalen speziell für Start-ups, die die speziellen Bedürfnisse der jungen Unternehmen und der Arbeitssuchenden befriedigen, die in Start-ups Karriere machen wollen: Sie sind für die Inserenten kostengünstig bzw. kostenlos. Vor allem aber bringen sie diejenigen zusammen, die zusammen passen. Die Start-ups können sicher sein, Jobsuchende anzutreffen, die Lust auf ein

junges Unternehmen haben – und nicht auf die Strukturen von Siemens oder Daimler.

Außerdem sind die neuen Jobportale oft international aufgestellt – sie richten sich an den Programmierer aus Berlin oder Oberammergau ebenso wie an den aus London oder San Francisco. Das ist für global ausgerichtete Unternehmen, die eine internationale Mannschaft aufstellen wollen, von Vorteil. „Nischen-Job-Portale sind für Start-ups oft die einzige Möglichkeit, sich gegen die Konkurrenz im Jobmarkt zu behaupten und auf sich aufmerksam zu machen“, bringt es Startupdeveloperjobs-Gründer Cristian Serb auf den Punkt.

Welches Portal ist das richtige für mich?

Vorausgesetzt allerdings, man weiß die Portale zu nutzen. Denn abgesehen davon, dass die Übersicht angesichts der Vielzahl mittlerweile schwer fällt, ist nicht jede Webseite für jedes Unternehmen die richtige Anlaufstelle. Die Anbieter haben sich zum Teil nämlich noch tiefer spezialisiert. So sind einige Jobbörsen nur regional tätig, andere legen den Fokus auf bestimmte Berufe. Hamburgstartups.net etwa spricht Start-ups in Hamburg an, Startupjobs-berlin.de solche in der Hauptstadt, Startupdeveloperjobs.com vermittelt ausschließlich IT-Entwickler bzw. Programmierer.

Daher gilt erstens: Gut informieren. Welches Jobportal das richtige ist, zeigt sich erst, wenn man weiß, welche Leistungen man wirklich bekommt. Zweitens gilt: Selbst Spezialisierung betreiben. Wie Orderbird Inserate auf diversen Portalen schalten. „Je nach Position und Bereich nutzen wir komplett unterschiedliche Kanäle“, sagt Maria Kopp. Sollen Support- oder Vertriebsmitarbeiter eingestellt werden, geht das Unternehmen allerdings einen ganz anderen Weg: Es schaltet Anzeigen in gastronomie-spezifischen Stellenbörsen oder auf Facebook. 

Übersicht: Start-up-Jobportale

Name	Adressat	Kosten Start-up	Kosten Bewerber	Besonderheit
berlinstartup-jobs.com	Berliner Start-ups	je Anzeigentyp zw. 50 und 300 EUR	keine	stellt zusätzlich Infos über die Start-ups bereit
germanystartupjobs.com	Start-ups und Mittelständler in Dtl.	keine	keine	starke Einbindung sozialer Netzwerke
gruenderszene.de/ jobboerse	Start-ups und etablierte Unternehmen	ab 149 EUR für eine Anzeige mit 30 Tagen Laufzeit	keine	Anbindung an das Online-Portal mit seinen Angeboten
hamburg-startups.net	Hamburger Start-ups	ab 200 EUR für Halbjahresflat	keine	bietet Offline-Events, auch für freie Mitarbeiter
i-potentials.de	Start-ups und digitalisierende Unternehmen der Old Economy	k.A. – exklusives Mandat	keine	keine Jobbörse, sondern Vermittlung durch Headhunter
startup-berlin.com	Start-ups aus Berlin und der Region	z.Zt. keine, kostenpflichtige Angebote sind in Planung	keine	auch für Freelancer, Agenturen, Coworking-Betreiber etc.
startupcvs.com	Start-ups aus Berlin, London, New York, Silicon Valley	z.Zt. keine, aber in Planung	keine	keine Personalvermittler und Headhunter zugelassen
startupdeveloperjobs.com	Programmierer/Entwickler für Start-ups aus Berlin, London, San Francisco, New York	keine	keine	es werden nur qualitativ hochwertige Inserate eingestellt
startupjobs-berlin.de	Start-ups aus Berlin und der Region	k.A.	k.A.	Angebote von Headhuntern und Personalvermittlern
startup-match.de	Start-ups	keine – das Hervorheben der Anzeige kostet zw. 50 und 100 EUR	keine	Auch für Business Angels geeignet
startupsucht.com	Start-ups	ab 29.99 EUR pro Anzeige	ab 14.99 EUR pro Anzeige	auch Coworking, Investoren etc. werden vermittelt
tyba.com	IT-Start-ups	Inserat ab 149 EUR	keine	selbstgedrehte Videos und Fotos der Inserierenden