

# Fallstudie

## Life Science Recruiting bei IPS



### Kernaussagen

- Mit LinkedIn geht IPS Life Science in ganz Westeuropa auf die Suche nach geeigneten Kandidaten aus der Pharmaindustrie.
- IPS erreicht über LinkedIn Kandidaten, mit denen das Unternehmen über herkömmliche Job-Boards oder andere Plattformen keinen Kontakt aufnehmen könnte.
- Durch seine Proaktivität bei der Kandidatensuche hat das Unternehmen bereits zu geeigneten Kandidaten Kontakt, bevor ein Kunde überhaupt mit dem entsprechenden Auftrag auf IPS zukommt.

### Unternehmensprofil

IPS ist eine dynamische Personalberatung in Basel (CH) mit jahrzehntelanger Erfahrung im Recruiting: Seit 1985 ist das Unternehmen für seine Kunden ein zuverlässiger Partner in Sachen Personalverleih, Personalvermittlung, On-Site-Management und Payrolling, nicht nur für den Firmenstandort Basel, sondern für die gesamte Schweiz. IPS sucht und findet für seine Kunden qualifizierte Mitarbeiter aus den Bereichen Bauhaupt- und Baunebengewerbe, kaufmännische und IT-Berufe und Industrie/Logistik/Reinigung/Technik. IPS ist ein Teil der Unternehmensgruppe Favoris.

Seit 2010 deckt IPS auch den Bereich Life Science ab, den Team Leader Stefan Bechold aufgebaut hat. Dafür hat er zunächst LinkedIn erfolgreich dafür genutzt, zahlreiche frühere Kontakte zu reaktivieren. Dann hat er IPS über LinkedIn zu europaweiter Bekanntheit verholfen und die Suche nach geeigneten Kandidaten auf ganz Europa ausgeweitet.

### Herausforderungen bei der Personalbeschaffung

Kandidaten aus der Pharmaindustrie sind in der Alpenrepublik rar und teuer. Zum einen sind viele der IPS-Kunden gezielt auf der Suche nach deutschsprachigen Experten aus der Pharmaindustrie. Zum anderen sind die wenigsten von ihnen bereit, ihre aktuelle Position aufzugeben und in einen neuen Job zu wechseln.

Deshalb sucht und findet IPS die geeigneten Kandidaten für seine Kunden europaweit.

Dabei steht IPS unter permanentem Zeitdruck: die Kunden beauftragen neben IPS auch andere Personaldienstleister mit der Besetzung einer einzelnen Stelle. Auch gilt das Erfolgsprinzip: Nur der Personalvermittler, der den perfekten Kandidaten präsentiert und seinem Kunden zur Besetzung einer Stelle verhilft, wird auch bezahlt.

*„Weil wir mit unseren Kunden auf Erfolgsbasis zusammenarbeiten, zählt bei der Kandidatensuche jede Minute. LinkedIn hilft uns dabei, keine Zeit zu verlieren“*

Stefan Bechold, Team Leader, IPS Life Science (Basel, CH)

## „Die meisten meiner Kandidaten akquiriere ich über LinkedIn.“

Stefan Bechold, Team Leader, IPS Life Science (Basel, CH)

### Lösungen für die Personal-Akquise mit LinkedIn

Die Abteilung Life Science von IPS ist seit 2010 mit zwei Recruiter Accounts und zwei Job Slots bei LinkedIn registriert. LinkedIn Recruiter ermöglicht es IPS, in einem Netzwerk von mehr als 277 Millionen Mitgliedern nach Kandidaten zu suchen, mit ihnen Kontakt aufzunehmen und sie zu verwalten. Mit den Job Slots platziert IPS seine Stellen genau dort, wo sie geeigneten Kandidaten ins Auge fallen: auf ihrer eigenen LinkedIn Profilseite.

Außerdem nutzt IPS verschiedene LinkedIn-Gruppen, um selbst aktiv zu werden: Das Unternehmen zieht hier die Aufmerksamkeit von potentiellen Kandidaten auf sich und nimmt bereits Kontakt zu ihnen auf, bevor eine entsprechende Stelle überhaupt zu besetzen ist. Das verschafft IPS später einen entscheidenden Zeitvorteil: Während die Konkurrenten erst mit der Suche anfangen müssen, muss IPS nur Kontakt zu ihnen aufnehmen.

### Vorteile für IPS

IPS profitiert in vielerlei Hinsicht von der Zusammenarbeit mit LinkedIn:

1. LinkedIn hat IPS seit 2010 dabei geholfen, den Unternehmenszweig Life Science aufzubauen. Am Anfang stand zunächst das Ziel, über LinkedIn alte Kontakte zu potentiellen Kandidaten zu reaktivieren. Das hat hervorragend funktioniert.
2. Im Anschluss hat IPS Life Science LinkedIn dazu genutzt, sein Netzwerk auf ganz Europa auszuweiten und international bekannt zu werden.
3. Weil bei LinkedIn nicht nur mehr, sondern auch bessere Experten aus der Pharmaindustrie registriert sind als auf anderen Plattformen, findet IPS Life Science bei LinkedIn mit größerer Wahrscheinlichkeit genau die Kandidaten, die die Kunden suchen.
4. Für IPS Life Science ist die Reichweite von LinkedIn eines der ausschlaggebenden Argumente. Die größere Reichweite bedeutet für IPS mehr Auswahl und bessere Kandidaten.
5. Obwohl es für eine Personalberatung wie IPS günstigere Alternativen auf anderen Plattformen gibt, hat sich das Unternehmen bewusst für LinkedIn entschieden: Die Qualität der Kandidaten ist so viel besser, dass sich die Investition für IPS lohnt.

### Ergebnisse für IPS

Dadurch, dass IPS Life Science seit 2010 das gesamte LinkedIn-Netzwerk nutzt, hat das Unternehmen seinen guten Ruf international verbreiten können.

Von den rund 70 Stellen, die IPS Life Science derzeit jedes Jahr erfolgreich besetzt, akquirieren die IPS-Spezialisten rund 70 Prozent über LinkedIn, 30 Prozent finden sie auf anderen Plattformen. Für jeden Kandidaten, den IPS mit Hilfe von LinkedIn besetzen will, erhält das Unternehmen zehn Bewerbungen. 20 Prozent davon passen dann tatsächlich bezüglich der Skills und der Einreiseformalitäten in die Schweiz, die in der Alpenrepublik eine besondere Hürde darstellen.

LinkedIn hat sich für IPS als wichtigstes Akquirierungstool bewährt, mit dem sich auch sehr spezifische Anforderungen an Kandidaten bedienen lassen. LinkedIn verschafft dem Unternehmen den entscheidenden Zeitvorsprung, wenn es darum geht, sich gegen andere Personaldienstleister in der Suche nach einem geeigneten Kandidaten durchzusetzen.



### Tipps von IPS für Personalberater

Stefan Bechold von IPS Life Science hat mehrere Tipps für andere Personalberater:

- Ich halte LinkedIn für sehr gut geeignet, um im Business Development bestehende Netzwerke zu reaktivieren und in einem zweiten Schritt neue Kontakte sowohl zu Kunden als auch Kandidaten zu knüpfen.
- Ich rate dazu, vor der Entscheidung für LinkedIn zu prüfen, wie stark ein oft gesuchter Skill in den Profilen der LinkedIn-Mitglieder vertreten ist.
- Geben Sie bei LinkedIn einfach mal bekannte Namen oder potentielle Kunden ein und sehen Sie sich deren Netzwerk an. So erhalten Sie schnell ein Gefühl dafür, ob sich LinkedIn für Sie lohnt.

Besuchen Sie [talent.linkedin.com](https://www.linkedin.com), um zu erfahren, wie Sie Top-Kandidaten auf LinkedIn finden.