

## **SOURCING – DIE ZUKUNFT DER REKRUTIERUNG**

### **Ein fast neues Vorgehen**

Sourcing ist ein relativ neues Vorgehen, das in der Personalbeschaffung eingesetzt wird. Der Begriff steht für alle Maßnahmen eines Unternehmens, vielversprechende Kandidatinnen und Kandidaten auf dem externen Arbeitsmarkt zu identifizieren. Sourcer – so heißen die Rekrutierungsspezialisten – treten in persönlichen Kontakt mit interessanten Fach- und Führungskräften. Das Ziel kann einerseits sein, eine bestehende Vakanz zu besetzen. Wenn das Unternehmen Strategic Sourcing betreibt, kann es auch den Aufbau von Kontakten anstreben, die erst zu einem späteren Zeitpunkt zu einer Rekrutierung führen. Es geht also darum, sich auf dem Arbeitsmarkt mit gesuchten Spezialistinnen und Spezialisten zu vernetzen. Auf diese Weise können Recruiter bei Bedarf rasch handeln. Diese aktive Vorgehensweise steht traditionellen Methoden der Personalgewinnung wie der Schaltung von Stelleninseraten gegenüber, bei denen Rekrutierende eher passiv auf eingehende Bewerbungen reagieren. Sourcing ist von der Vorgehensweise mit dem Headhunting verwandt. Viele Active Sourcer kommen aus diesem Bereich. Man könnte daher von einem unternehmensinternen Headhunting sprechen.

### **Die Herausforderung, gefunden zu werden**

Unternehmen haben dieses Berufsbild als Antwort auf den Fachkräftemangel geschaffen. Fachspezialistinnen und Fachspezialisten waren immer schwieriger mit den herkömmlichen Instrumenten auf dem offenen Arbeitsmarkt zu finden. Die Sourcer finden ihre Kontakte vor allem auf sozialen Netzwerken. LinkedIn hat sich als das führende Karrierenetzwerk etabliert. Die besten in ihrem Fach sind aber auch auf Kongressen und Tagungen anzutreffen, wo sie persönliche Kontakte aufbauen. Diese Entwicklung in der Rekrutierung beeinflusst auch das Verhalten in der Bewerbung. Viele qualifizierte Stellen werden nur noch auf dem verdeckten Arbeitsmarkt angeboten. Stellensuchende müssen daher sicherstellen, dass Sourcer und Recruiter sie finden. Ein LinkedIn-Profil gehört heute zum Standard für alle qualifizierten Mitarbeitenden. Auch auf dieser Marktseite gehen einige einen Schritt weiter und betreiben Personal Branding. Sie vernetzen sich ebenfalls bereits, bevor sie aktiv auf Stellensuche sind. Denn die besten Stellen für einen nächsten Karriereschritt sind selten gerade dann offen, wenn jemand auf Stellensuche ist.