

# Rekrutierungstrends 2022



Die wichtigsten Ergebnisse aus unserer Kurzbefragung

---

**Grass & Partner AG**  
**Outplacement - Bestplacement**

**Geschäftsstelle Zug**  
Bahnhofstrasse 16  
6300 Zug  
Tel. 041 727 87 87  
zug@grassgroup.ch

**Geschäftsstelle Zürich**  
Wiesenstrasse 17  
8008 Zürich  
Tel. 044 389 88 66  
zuerich@grassgroup.ch

**Geschäftsstelle Basel**  
Peter Merian-Strasse 54  
4052 Basel  
Tel. 061 260 91 00  
basel@grassgroup.ch

**Geschäftsstelle Bern**  
Nägeligasse 13  
3011 Bern  
Tel. 031 310 05 60  
bern@grassgroup.ch

**Geschäftsstelle St. Gallen**  
St. Leonhardstrasse 22  
9000 St. Gallen  
Tel. 071 499 63 63  
stgallen@grassgroup.ch

**Geschäftsstelle Luzern**  
Habsburgerstrasse 12  
6003 Luzern  
Tel 041 361 61 88  
luzern@grassgroup.ch

## Rekrutierungstrends 2022:

### Die wichtigsten Ergebnisse aus der Kurzbefragung von Grass & Partner AG

Active Sourcing im Vormarsch, Bedeutung von Digitaler Kompetenz, Umgang mit Komplexität und Personal Branding steigt.

An der Kurzbefragung von Grass & Partner, des auf Karrieremanagement und Outplacement spezialisierten Beratungsunternehmens, haben 103 HR-Profis aus unterschiedlichen Branchen im Grossraum Zürich teilgenommen (Industrie 18%, Finanzdienstleistungen 17%, Consulting 14%, Versicherungen 12%, ICT 8%, Verwaltung 6%, Kliniken 5%, Detailhandel 4%, Übrige 16%).

Nach Einschätzung der befragten HR-Profis zeichnet sich ab, dass der verdeckte Jobmarkt deutlich an Bedeutung gewinnen wird. Das führt dazu, dass Aufbau, Pflege und Sichtbarkeit der persönlichen „Marke“ im eigenen Netzwerk und in den sozialen Medien immer wichtiger werden.

- Als wichtigste Rekrutierungsthemen bei den HR-Profis gelten derzeit das Employer Branding (genannt von 59% der Befragten) und die Rekrutierung von Fachkräften (57%). In den nächsten fünf Jahren werden dem Recruiting via Social Media (genannt von 61% der Befragten) und dem Active Sourcing (59%), das heisst dem aktiven Bemühen der Unternehmen, in persönlichen Kontakt mit potenziellen Bewerbern zu treten und eine dauerhafte Bindung aufzubauen, grössere Relevanz als bisher beigemessen.
- Im Rahmen des Active Sourcing wird der Direktansprache via Social Media (insbesondere LinkedIn und XING) das grösste Potenzial zugeschrieben. Die Mehrheit der Befragten gibt zudem an, dass sie zukünftig vermehrt die gezielte Bewirtschaftung von Talentpools mit internen und externen Kandidaten als Quelle nutzen wird.

- Die klassischen Rekrutierungskanäle des offenen Stellenmarktes wie beispielsweise Stellenausschreibungen auf der eigenen Karrierewebsite und auf Jobplattformen bleiben nach Einschätzung der Befragten in Zukunft mindestens gleich bedeutsam wie bisher.
- An Bedeutung verlieren werden nach Einschätzung der Befragten die Rekrutierungskanäle Stellenvermittler und Executive Search/Headhunting. 66% der Befragten geben an, Stellenvermittler zukünftig weniger einzusetzen, 54% sind es beim Executive Search/Headhunting.
- Technische Lösungen wie CV-Datenbanken oder der Einsatz von automatisiertem/digitalem Recruiting sind wichtig bei der Unterstützung im Bewerbungsprozess. Von den befragten Unternehmen geben 17% an, derzeit ein automatisiertes Matching vorzunehmen.
- Fähigkeiten, welche in Zukunft bei der Kandidatenauswahl eine noch wichtigere Rolle spielen als heute sind digitale Kompetenz, Umgang mit Komplexität, virtuelle Führungskompetenz sowie Zusammenarbeit. Emotionale / soziale Intelligenz und Resilienz werden aus Sicht der Befragten ebenfalls wichtiger werden.
- Die Befragten haben zudem angegeben, dass sie bei der Rekrutierung zukünftig stärker auf das Potenzial der Kandidaten als auf eine möglichst genaue Passung von Anforderungen und Skills setzen möchten.

#### Hinweis zu den Auswertungen:

Bei den meisten Fragen (1 bis 8, 11 und 13) waren Mehrfachantworten möglich. Die Prozentzahlen geben den Anteil der Nennungen wieder.

#### **Grass & Partner AG Outplacement - Bestplacement**

**Geschäftsstelle Zug**  
Bahnhofstrasse 16  
6300 Zug  
Tel. 041 727 87 87  
zug@grassgroup.ch

**Geschäftsstelle Zürich**  
Wiesenstrasse 17  
8008 Zürich  
Tel. 044 389 88 66  
zuerich@grassgroup.ch

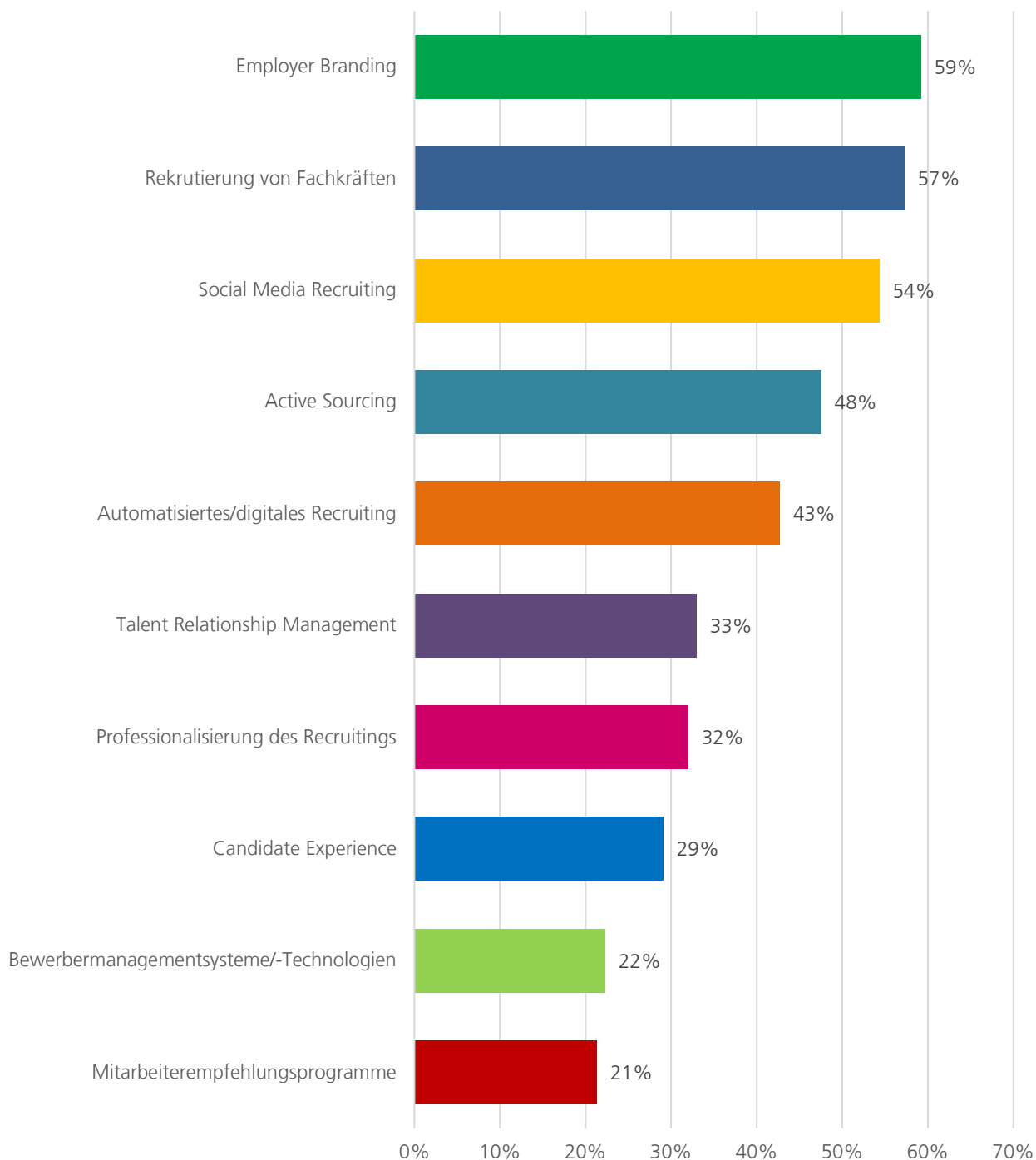
**Geschäftsstelle Basel**  
Peter Merian-Strasse 54  
4052 Basel  
Tel. 061 260 91 00  
basel@grassgroup.ch

**Geschäftsstelle Bern**  
Nägeligasse 13  
3011 Bern  
Tel. 031 310 05 60  
bern@grassgroup.ch

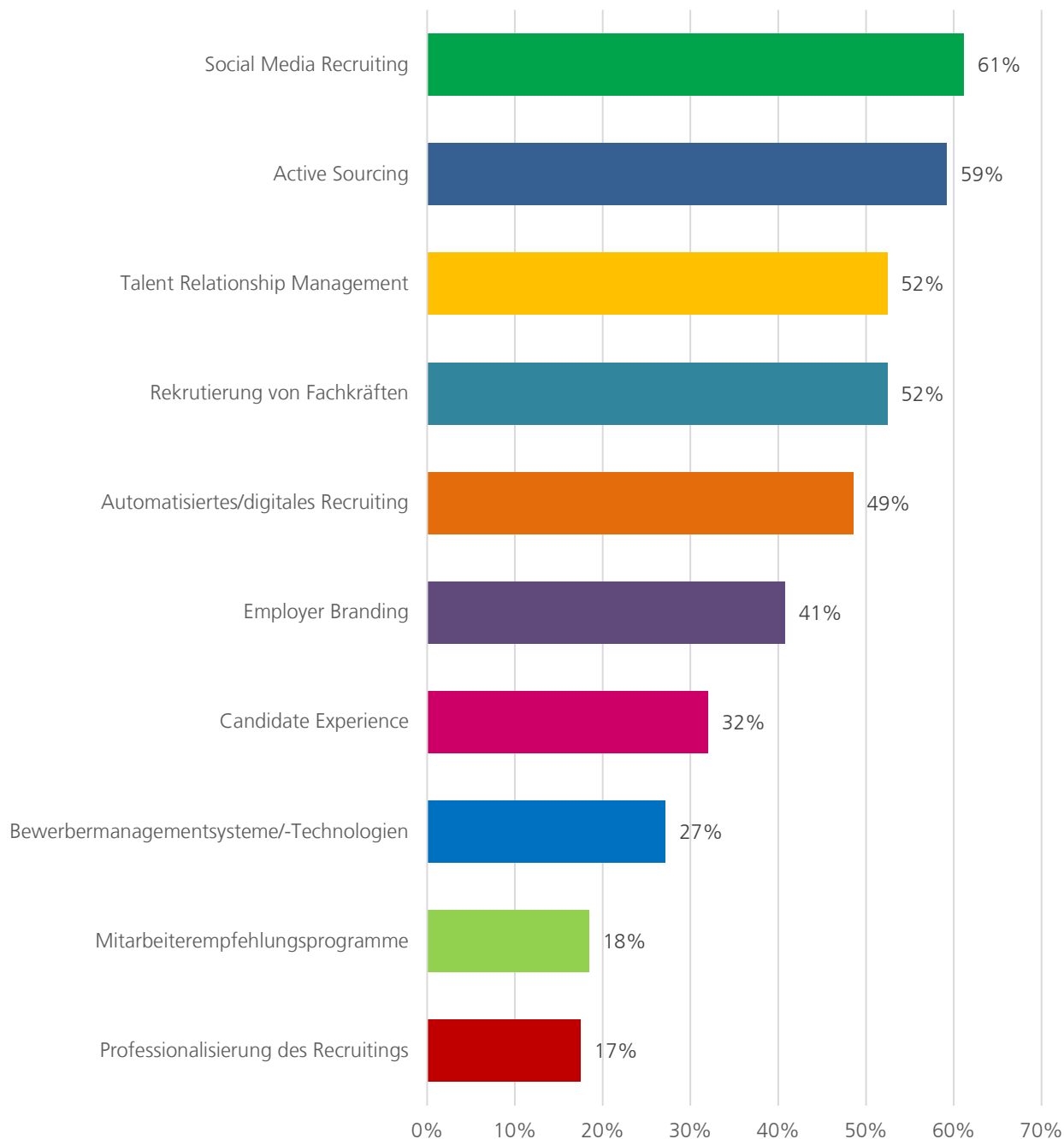
**Geschäftsstelle St. Gallen**  
St. Leonhardstrasse 22  
9000 St. Gallen  
Tel. 071 499 63 63  
stgallen@grassgroup.ch

**Geschäftsstelle Luzern**  
Habsburgerstrasse 12  
6003 Luzern  
Tel 041 361 61 88  
luzern@grassgroup.ch

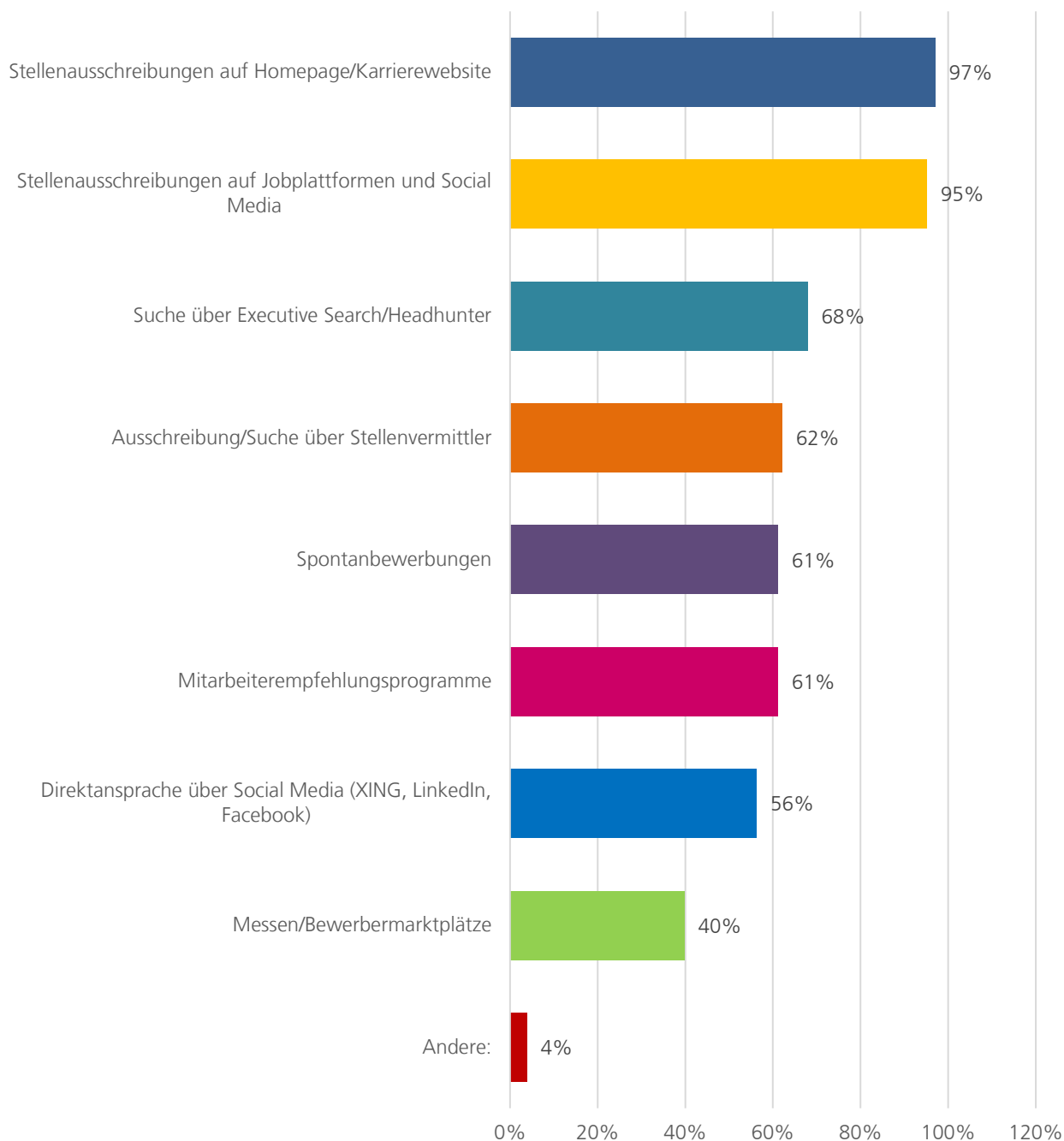
Frage 1: Welche Rekrutierungsthemen sind derzeit aus Ihrer Sicht am relevantesten?



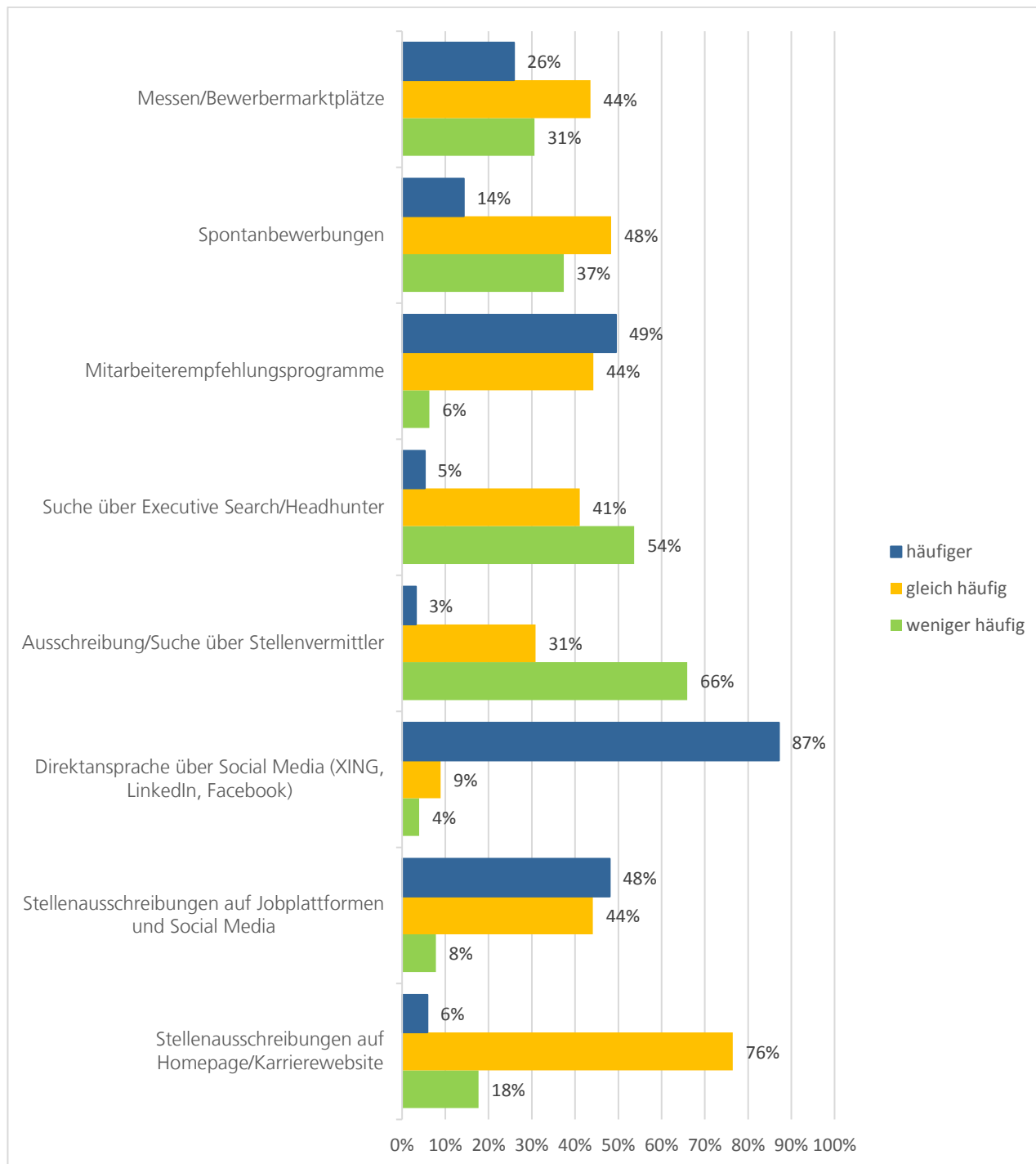
Frage 2: Welche Rekrutierungsthemen sind in 5 Jahren am relevantesten?



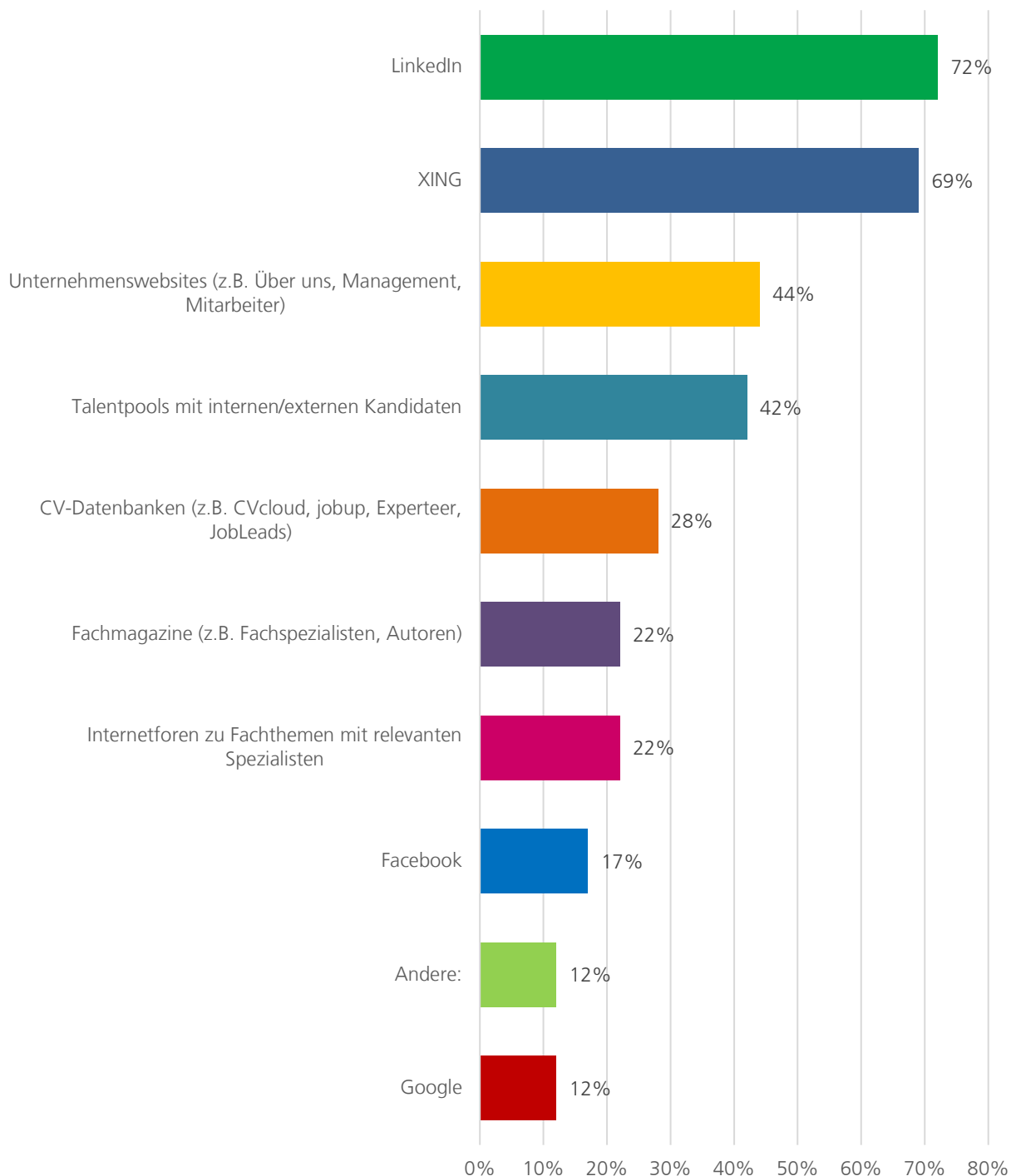
Frage 3: Welche Rekrutierungskanäle nutzen Sie derzeit schon?



Frage 4: Wie werden Sie diese Rekrutierungskanäle in 5 Jahren einsetzen?

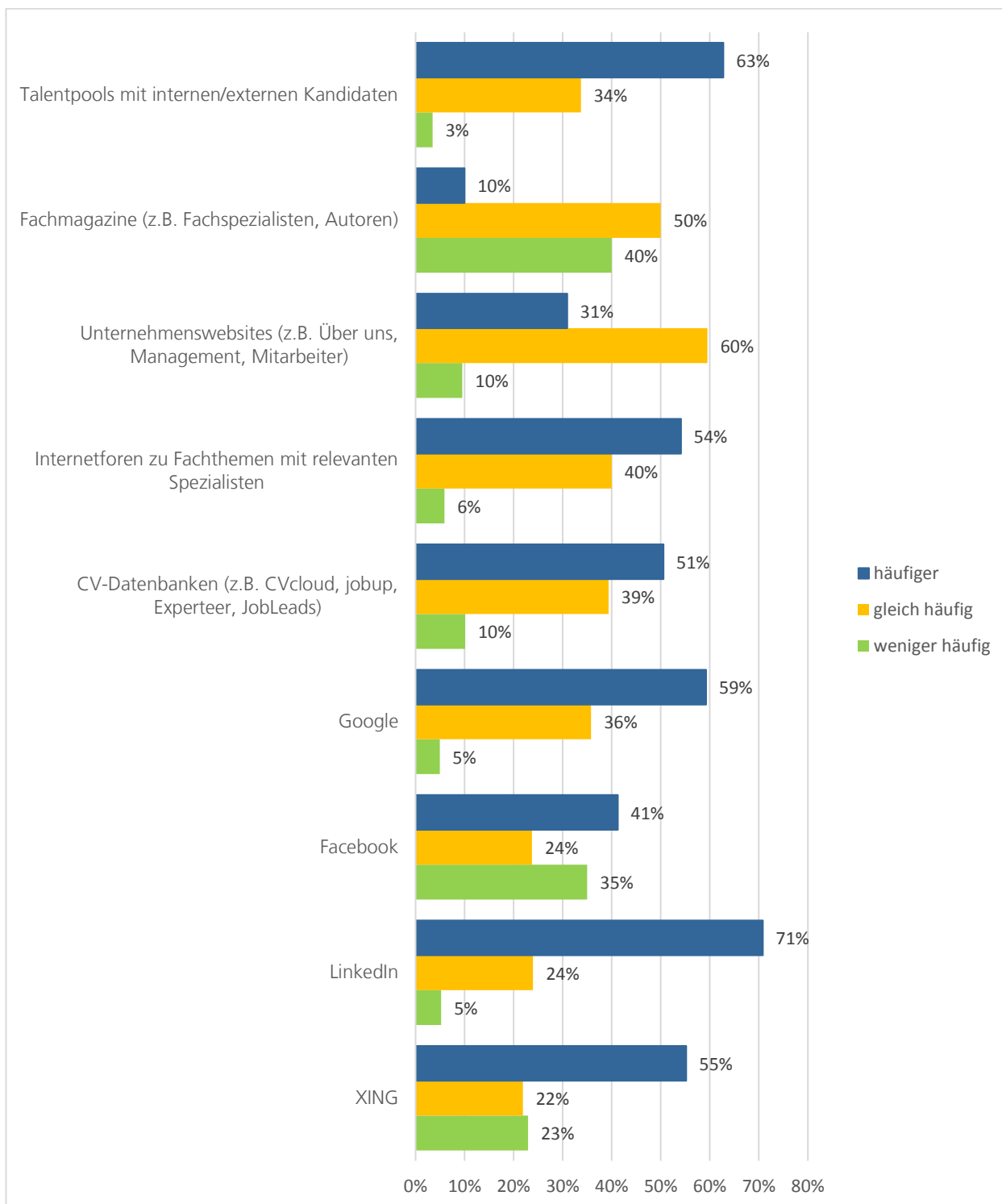


Frage 5: Welche Quellen nutzen Sie derzeit fürs „Active Sourcing“?

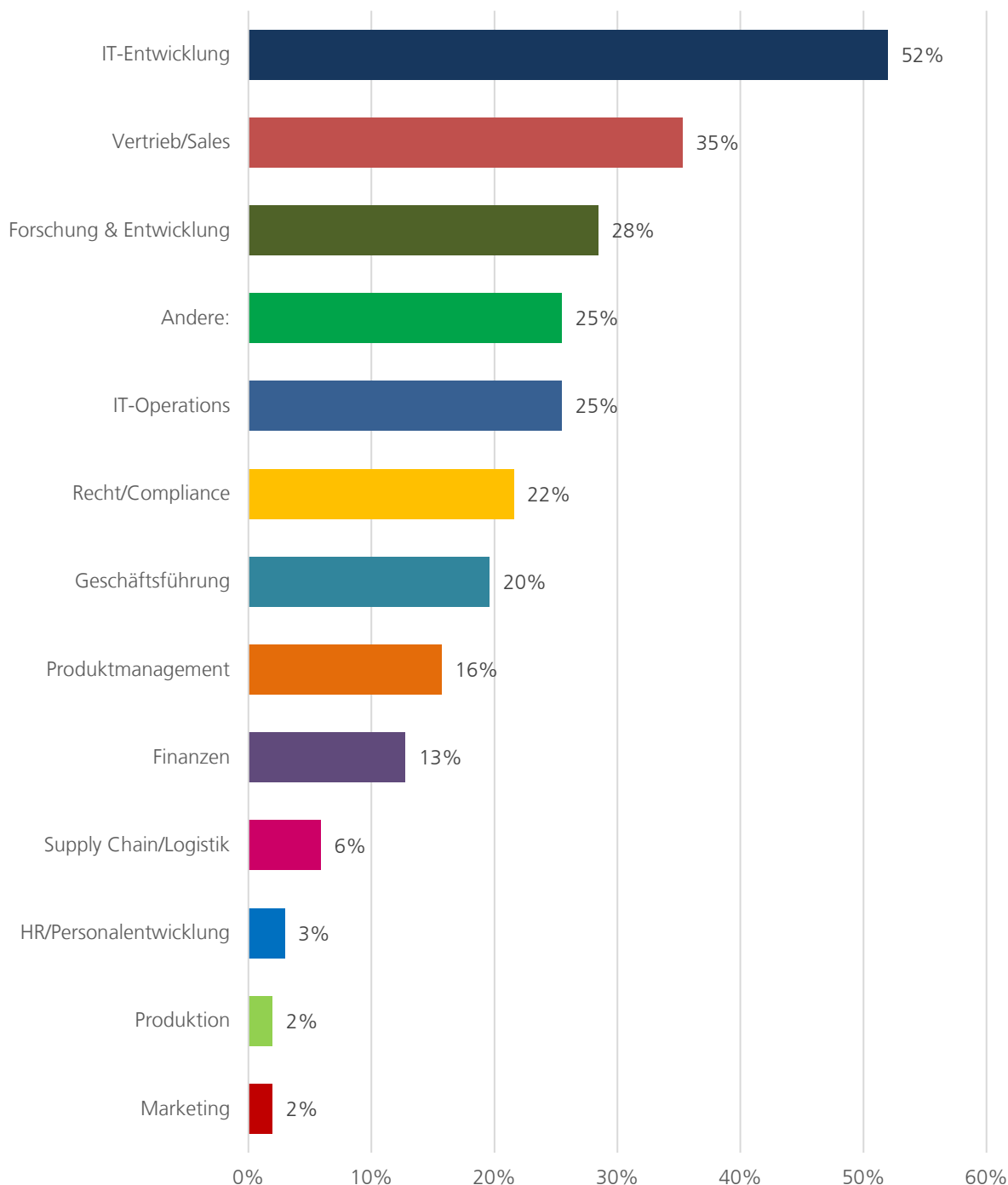




Frage 6: Wie werden Sie diese Quellen in 5 Jahren nutzen?



Frage 7: Für welche Funktionsbereiche ist die Rekrutierung derzeit am schwierigsten?



**Grass & Partner AG**  
Outplacement - Bestplacement

**Geschäftsstelle Zug**  
Bahnhofstrasse 16  
6300 Zug  
Tel. 041 727 87 87  
zug@grassgroup.ch

**Geschäftsstelle Zürich**  
Wiesenstrasse 17  
8008 Zürich  
Tel. 044 389 88 66  
zuerich@grassgroup.ch

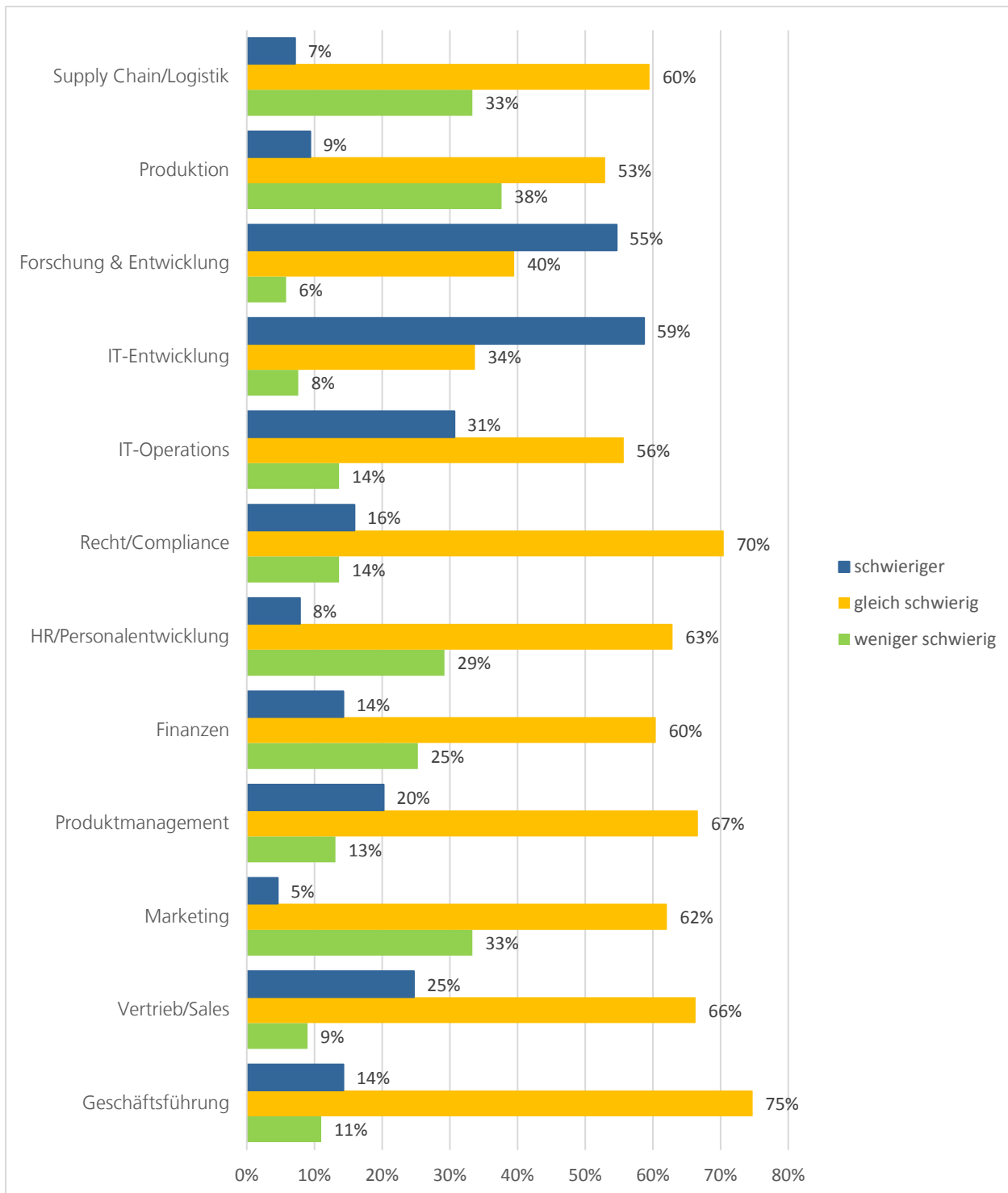
**Geschäftsstelle Basel**  
Peter Merian-Strasse 54  
4052 Basel  
Tel. 061 260 91 00  
basel@grassgroup.ch

**Geschäftsstelle Bern**  
Nägelgasse 13  
3011 Bern  
Tel. 031 310 05 60  
bern@grassgroup.ch

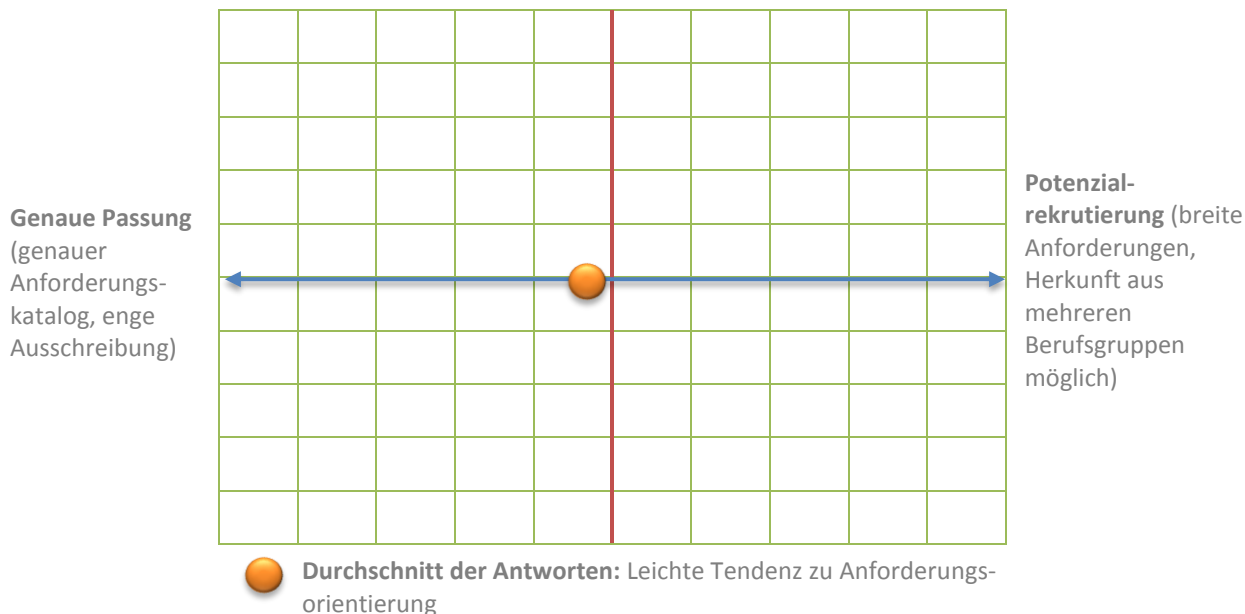
**Geschäftsstelle St. Gallen**  
St. Leonhardstrasse 22  
9000 St. Gallen  
Tel. 071 499 63 63  
stgallen@grassgroup.ch

**Geschäftsstelle Luzern**  
Habsburgerstrasse 12  
6003 Luzern  
Tel. 041 361 61 88  
luzern@grassgroup.ch

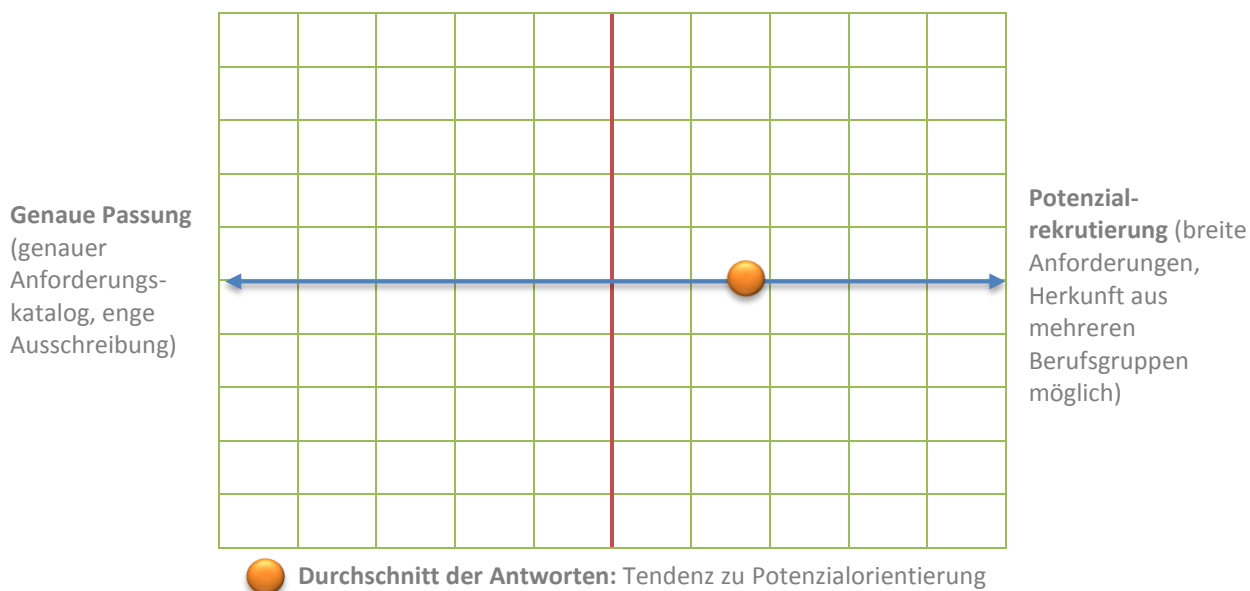
Frage 8: Wie beurteilen Sie die Rekrutierung pro Funktionsbereich in 5 Jahren?



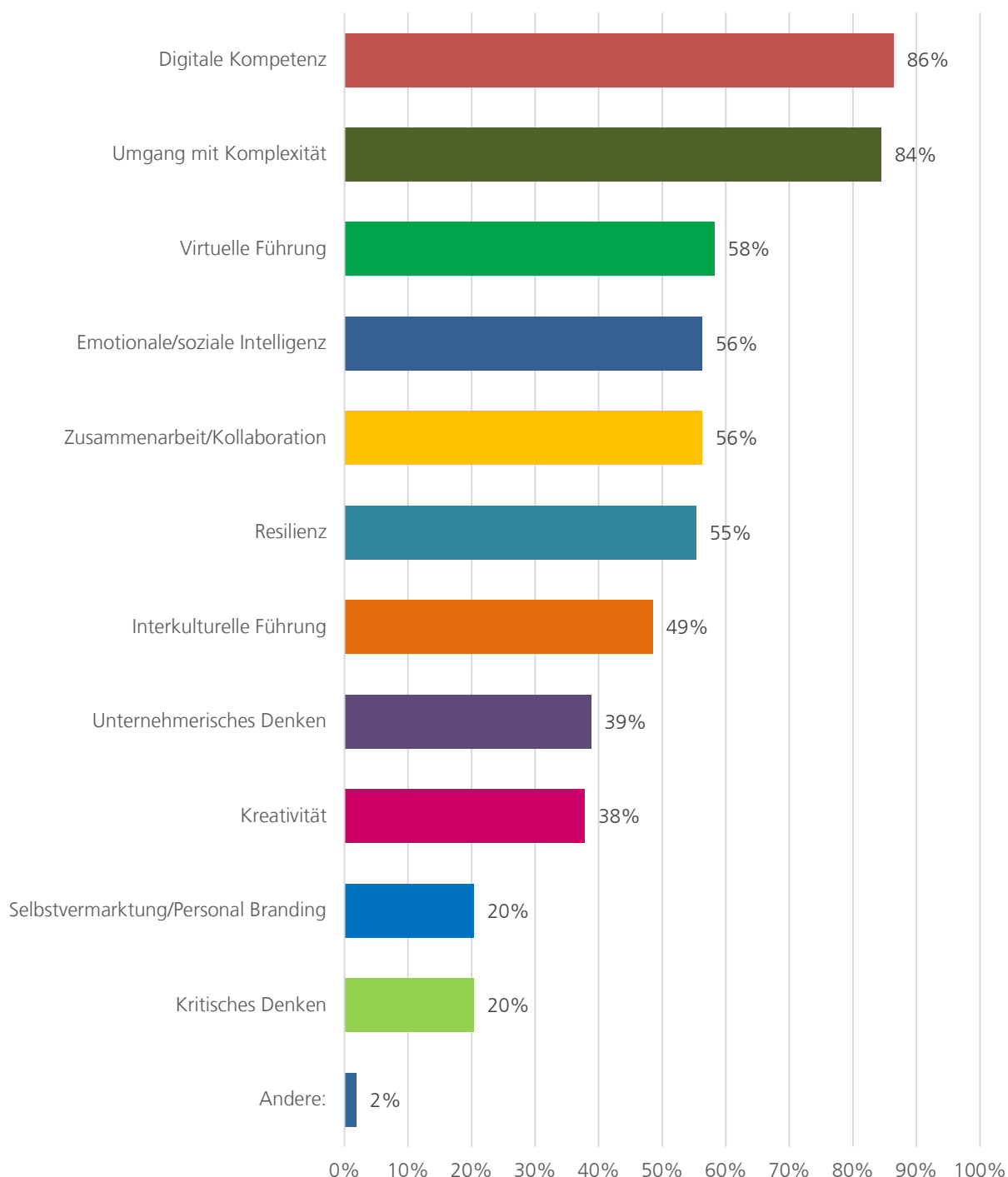
Frage 9: Welches Vorgehen wählen Sie bei den Stellenbesetzungen derzeit – Anforderungsorientierung vs. Potenzialorientierung?



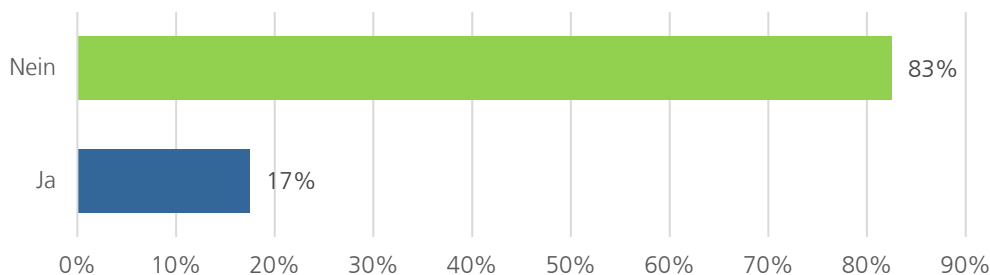
Frage 10: Welches Vorgehen wählen Sie bei den Stellenbesetzungen in 5 Jahren – Anforderungsorientierung vs. Potenzialorientierung?



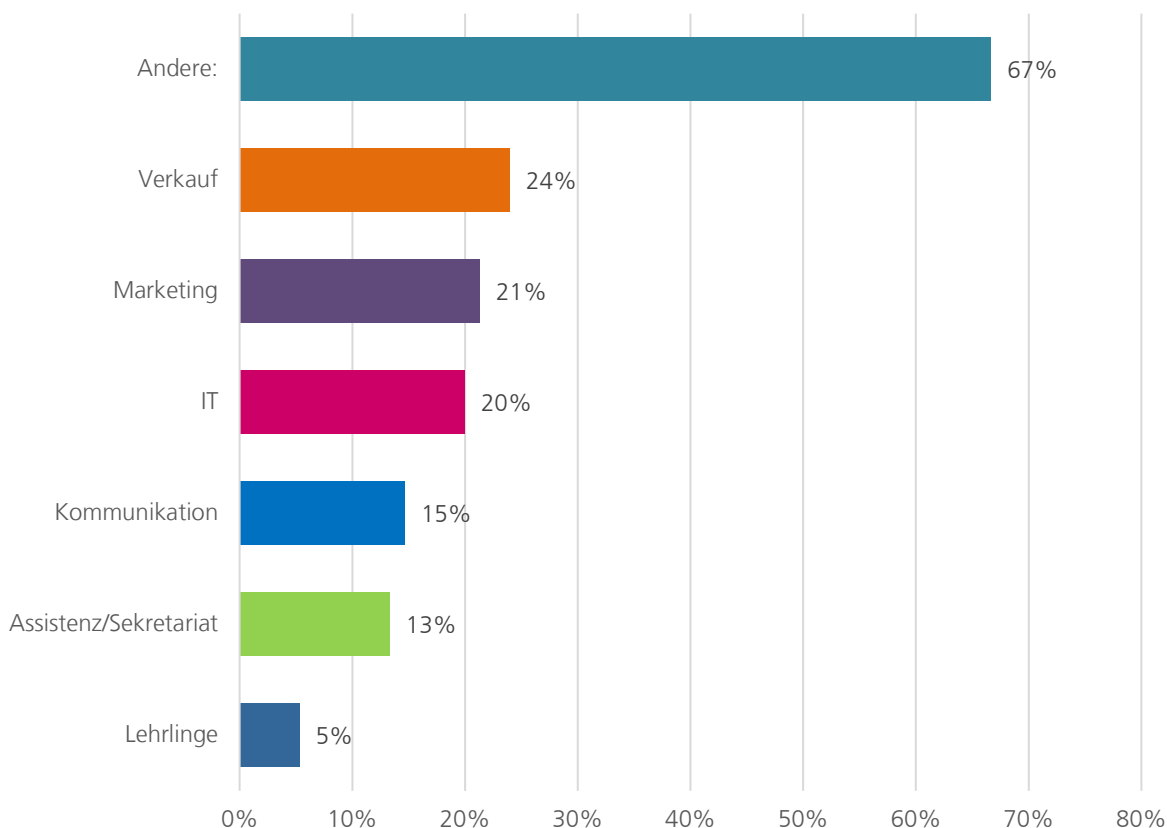
Frage 11: Welche der folgenden Fähigkeiten sind bei der Kandidatenauswahl bis in 5 Jahren wichtiger als heute?



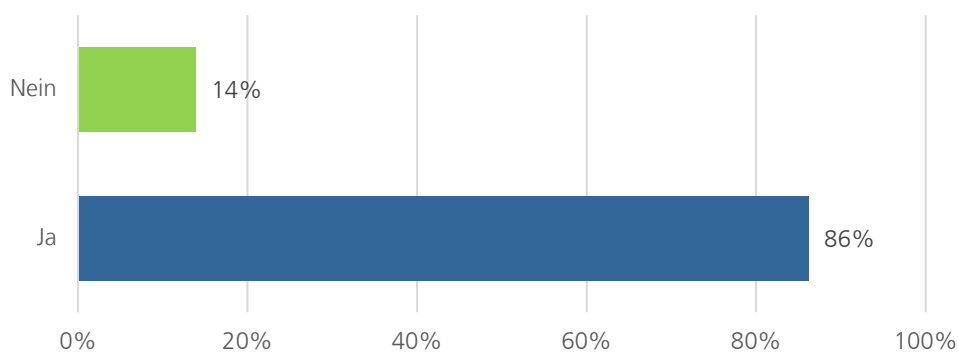
Frage 12: Setzen Sie bei der Rekrutierung derzeit Bewerbermanagementsysteme ein, die ein automatisiertes „Matching“ von Bewerberfähigkeiten und Stellenanforderungen vornehmen?



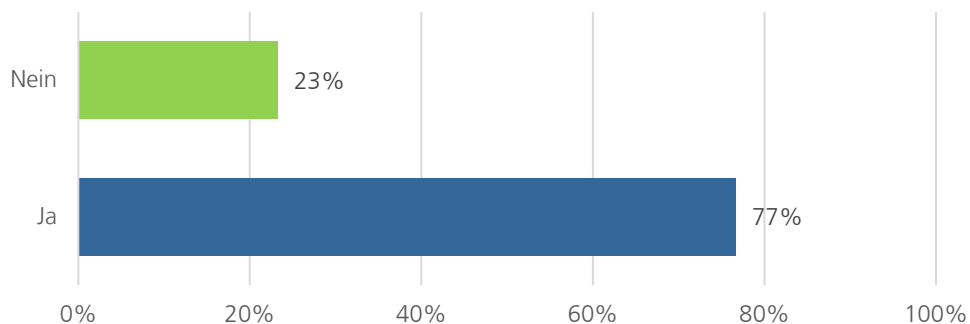
Frage 13: Bei welchen Zielgruppen setzen Sie derzeit zeitversetzte ortsunabhängige Bewerber-Videointerviews ein?



Frage 14: Geben Sie bei ausgeschriebenen Stellen derzeit in der Regel eine Ansprechperson an?



Frage 15: Geben Sie bei ausgeschriebenen Stellen in 5 Jahren in der Regel eine Ansprechperson an?



## Grass &amp; Partner AG – Beraterteam Standort Zürich



**Irena Kaeser**  
Geschäftsstellenleiterin /  
Partnerin



**Roland Guntersweiler**  
Senior Berater / Partner



**Andrea Gassner**  
Senior Beraterin / Partnerin



**Romeo Ruh**  
Senior Berater/ Partner

### Über Grass & Partner

Grass & Partner AG ist das führende Unternehmen im Trennungsmanagement auf Geschäftsleitungs- und Kaderstufe in der Schweiz. Das Outplacement-Coaching basiert auf folgenden vier Prinzipien:

1. Es ist ein klar strukturierter Prozess mit offener, transparenter Kommunikation über einen definierten Zeitraum oder bis zum erfolgreichen Start in einer neuen Position oder in die Selbstständigkeit.
2. In intensiver und fordernder Zusammenarbeit, gesteuert durch den persönlichen Berater, werden die Kandidaten – aufbauend auf der Kenntnis ihres Potenzial-Portfolios – schrittweise darauf vorbereitet, sich selbst im Arbeitsmarkt zu positionieren und zu vermarkten.
3. Die persönlichen Grass & Partner-Berater sind erfahren und bewährt. Sie alle kennen die Unternehmensrealität durch eigene, mehrjährige Praxis in Managementfunktionen.
4. Auf der Basis eines engen Vertrauensverhältnisses können Kandidaten nicht nur auf das fundierte Know-how des persönlichen Beraters, sondern auch auf das weitläufige Grass & Partner-Netzwerk in der Wirtschaft zugreifen.

Grass & Partner hat im Jahre 2017 über 750 Persönlichkeiten auf Geschäftsleitungs- und Kaderstufe sowie Fachspezialisten auf ihrer neuen Jobsuche begleitet und dafür durchschnittlich sechs Monate für das Outplacement bis zur erfolgreichen Lösung aufgewendet.

Grass & Partner verfügt über Standorte in Zürich, Basel, Bern, St. Gallen, Zug, Luzern sowie über Kooperationspartner in Genf und Lausanne mit internationaler Ausrichtung. Weitere Informationen: [www.grassgroup.ch](http://www.grassgroup.ch)

#### Grass & Partner AG Outplacement - Bestplacement

**Geschäftsstelle Zug**  
Bahnhofstrasse 16  
6300 Zug  
Tel. 041 727 87 87  
zug@grassgroup.ch

**Geschäftsstelle Zürich**  
Wiesenstrasse 17  
8008 Zürich  
Tel. 044 389 88 66  
zuerich@grassgroup.ch

**Geschäftsstelle Basel**  
Peter Merian-Strasse 54  
4052 Basel  
Tel. 061 260 91 00  
basel@grassgroup.ch

**Geschäftsstelle Bern**  
Nägelgasse 13  
3011 Bern  
Tel. 031 310 05 60  
bern@grassgroup.ch

**Geschäftsstelle St. Gallen**  
St. Leonhardstrasse 22  
9000 St. Gallen  
Tel. 071 499 63 63  
stgallen@grassgroup.ch

**Geschäftsstelle Luzern**  
Habsburgerstrasse 12  
6003 Luzern  
Tel 041 361 61 88  
luzern@grassgroup.ch