







MARKTÜBERSICHT	Generalist: jobs.ch	Jobspider: jobagent.ch	Spezialist: med-jobs.ch
	 <p>Michel Kaufmann, Leiter Marketing & Product Management JobCloud AG</p> <p>Schwerpunkt: grösstes allgemeines Stellenportal Mitarbeiter: 140</p>	 <p>Cornel Müller, Leiter Marketing & Business Development x28 AG</p> <p>Schwerpunkt: Indexierung sämtlicher Schweizer Stellen Mitarbeiter: 12</p>	 <p>Guido Roos, COO dr-ouwerkerk</p> <p>Schwerpunkt: Vermittlung von medizinischem Fachpersonal Mitarbeiter: 15</p>
<p>1. Eckdaten Ihres Unternehmens?</p>	<p>jobs.ch wurde im Jahr 2000 ins Leben gerufen. Ende 2012 wurde die Plattform von Ringier und Tamedia in einem Joint Venture übernommen. Das daraus hervorgegangene Unternehmen JobCloud hat zwei Standorte in Zürich und Genf und beschäftigt 140 Mitarbeitende. Zum Portfolio der JobCloud AG gehören die Stellenportale jobs.ch, jobup.ch, jobwinner.ch, ALPHA.CH und Topjobs. Der Marktanteil von JobCloud im Print- und Online-Stellenmarkt liegt bei ungefähr 39 Prozent.</p>	<p>2008 wurde die x28 AG gegründet und zeitgleich jobagent.ch online geschaltet. Das Geschäft ist in privaten Händen der beiden Geschäftsführer Cornel Müller und Christian Harnisch. Die x28 AG hat ihren Sitz in Thalwil. Das Unternehmen beschäftigt 12 Mitarbeitende, davon 4 in Deutschland. Zum Portfolio von x28 gehören neben jobagent B-to-B-Produkte wie der Profilmatcher, CV-Push und Spidering-Lösungen.</p>	<p>Die dr-ouwerkerk ag mit Sitz in Baar ist eine Full-Service-Agentur, die sich in privater Hand befindet. Das Unternehmen ist seit über 14 Jahren im Bereich Pharma und Gesundheitswesen tätig. Zur Dienstleistungspalette gehören: Relationship Marketing, Kommunikation, eMarketing sowie Marktforschung. Daneben stellt das Unternehmen medizinische Informationen zur Verfügung: vom Kongresskalender med-congress, der Medikamenten-Datenbank med-drugs bis zum Job-Portal med-jobs.</p>
<p>2. Was ist Ihr Kerngeschäft?</p>	<p>jobs.ch ist das bekannteste Stellenportal der Deutschschweiz und deckt eine breite Sparte an Fachbereichen ab. Nutzer von jobs.ch profitieren von einer Vielzahl von Instrumenten zur Stellensuche und zur Rekrutierung von Personal: Jobsuchende legen ein Profil an, machen damit eine Standortanalyse und werden so von Arbeitgebern gefunden. Arbeitgeber erhalten per Mail Kenntnis über neu aufgeschaltete CVs.</p>	<p>Jobagent indexiert schweizweit alle offenen Stellen, die auf Job-Portalen, Firmenwebsites und anderswo ausgeschrieben werden. Dabei berücksichtigt die semantische Suche sprachliche und kulturelle Feinheiten. So identifiziert das System auch dann passende Jobangebote, wenn der Stellensuchende Suchbegriffe eingibt, die den vorhandenen Jobtiteln nicht exakt entsprechen. Rund 800 000 Begriffe wurden dazu als Synonyme erfasst. Stellensuchende finden auf jobagent zudem einen «One-Stop-Shop»: von der Suche bis zum CV-Creator.</p>	<p>med-jobs existiert seit 2009 und versteht sich als Stellenvermittlungsplattform für Ärzte, Pflegefachpersonen und Praktikanten. Daran gekoppelt ist ein Print-Stellenanzeiger, der alle drei Wochen an über 3000 Ärzte in der gesamten Schweiz verschickt wird. Stellen, die auf med-jobs aufgeschaltet sind, können über das Partnernetzwerk (NZZ, Experteer) und Partnerschaften im überregionalen und internationalen Umfeld ausgeschrieben werden. Mit «Jobs der Woche» können einzelne Stellen prominenter platziert werden.</p>
<p>3. Wer ist Ihr Zielpublikum?</p>	<p>Stellensuchende, Personalvermittler und Arbeitgeber. Auf jobs.ch finden sich rund 100 000 aktive Profile von Kandidaten. Rund 1000 Grossunternehmen und etwa 4000 KMUs sind auf jobs.ch vertreten. 60 % der Stellenangebote stammen von Unternehmen, 40 % von Personaldienstleistern.</p>	<p>Regionale Arbeitsvermittlungszentren (RAV), Arbeitgeber, Job-Portale wie jobs.ch, die Spidering-Services der x28 AG in Anspruch nehmen, Stellensuchende. RAV-Klienten erhalten Gutscheine, und damit kostenlos Zugang zu den Premium-Dienstleistungen auf jobagent.ch.</p>	<p>Unternehmen im medizinischen Umfeld (Spitäler, Pflegeheime und -dienste), Ärzte und Pflegefachleute sowie Praktikanten. 2/3 der Inserate beziehen sich auf offene Stellen für Ärzte, 1/3 für Pflegefachpersonen. med-jobs.ch wird in der Deutsch- und Westschweiz gleichermaßen genutzt.</p>
<p>4. Wie grenzt sich Ihr Unternehmen von anderen Job-Plattformen ab, die sich ähnlich wie Sie positioniert haben?</p>	<p>Durch den Bekanntheitsgrad des Brands jobs.ch sowie der Anzahl, Qualität, Relevanz und Attraktivität der Stellenangebote. Die Marke jobs.ch ist auf dem Markt etabliert und hat die grösste Reichweite bei Stellensuchenden. Pro Monat verzeichnet jobs.ch 3,5 Millionen Visits. Auf der Plattform sind zudem alle Grossfirmen der Schweiz vertreten.</p>	<p>97 Prozent der aktuell 120 000 schweizweit ausgeschrieben Stellen sind auf jobagent verzeichnet und berücksichtigen sprachliche Unterschiede. Grössere Crawler können hingegen länderspezifische Unterschiede nur grob berücksichtigen und arbeiten oft nur mit Volltextsuchen. Damit wird exakt nur der Jobtitel angezeigt, nachdem gesucht wurde.</p>	<p>Durch die starke Fokussierung auf den medizinischen Bereich ist die Qualität der Bewerbungen recht hoch. Der Streuverlust fällt äusserst gering aus. Einige Stellen lassen sich jedoch nur schwer im Inland besetzen hier kommt das Netzwerk dr-ouwerkerk ag zum Tragen.</p>
<p>5. Welche Schwerpunkte werden Sie in Zukunft setzen?</p>	<p>In der Kernfunktion von jobs.ch wird sich nicht viel verändern. Vieles wird aber einfacher zu nutzen sein und mobile Funktionen werden weiter ausgebaut. So werden sich Stellensuchende mobil bewerben und HR-Fachleute von unterwegs ihre Ausschreibungen verfolgen.</p>	<p>Der «One-Stop-Shop» soll weiter ausgebaut werden, sodass Arbeitnehmende alles an einem Ort finden. Zum anderen wird jobagent das Finden erleichtern, denn oft wissen die Menschen nicht, was sie suchen. Dazu entwickeln wir einen Karriereplaner, der Stellensuchenden Karrierevorschläge aufgrund ihres Werdegangs macht.</p>	<p>Wir arbeiten derzeit an einer Marketingstrategie, um den Bekanntheitsgrad von med-jobs weiter zu erhöhen. med-jobs soll Nr. 1 im medizinischen Bereich werden. Zudem soll die Zielgruppe der Pflegefachpersonen stärker eingebunden werden. Auch die Erweiterung der Plattform ist vorgesehen.</p>


MARKTÜBERSICHT

Aggregator: **expertenjobs.ch**

Business: **Experteer**

Verleiher: **Staff Finder**

	 <p>Thomas Paszti, Geschäftsführer dpi Publishing Service AG</p> <p>Schwerpunkt: Betreiber von fachspezifischen Plattformen</p> <p>Mitarbeiter: 8</p>	 <p>Tobias Mengis, Country Manager Experteer GmbH</p> <p>Schwerpunkt: Premium Karrieredienst für wechselbereite Spitzenkräfte</p> <p>Mitarbeiter: über 200</p>	 <p>Viktor Calabrò, CEO und Gründer Staff Finder AG</p> <p>Schwerpunkt: Just-in-Time- Personalverleih</p> <p>Mitarbeiter: 30</p>
1. Eckdaten Ihres Unternehmens?	Initiiert wurde die brandneue Plattform expertenjobs.ch jüngst von Thomas Paszti, Inhaber und Geschäftsführer des Online-Verlags dpi Publishing Service AG. Die Firma betreibt unter anderem die Job-Plattformen medienjobs.ch und ictjobs.ch . Weitere Produkte des Verlags sind das Branchenportal mediaforum.ch sowie das digitale Medienmagazin «Medienwoche», die sich an Medien- und Kommunikationsfachleute richten.	Die 2005 gegründete Experteer GmbH ist ein Unternehmen mit deutschen Wurzeln und Sitz in München. Heute sind der Gründervater Christian Göttsch sowie verschiedene Venture-Capitalist-Firmen am Unternehmen beteiligt. Das Unternehmen beschäftigt derzeit 200 Mitarbeitende. Neben der Schweiz ist Experteer in zehn weiteren Ländern tätig.	Die Gründung von Staff Finder erfolgte bereits im Jahr 2009, operativ tätig ist das Unternehmen seit 2011. Staff Finder beschäftigt heute 30 Mitarbeitende. Angesiedelt ist das Unternehmen im hippen West-Teil Zürichs. Zum Kreis der Investoren gehören Viktor Calabrò, CEO und Gründer, das Management-Team sowie externe «Business-Angels».
2. Was ist Ihr Kerngeschäft?	expertenjobs.ch ist seit Anfang April 2014 online. Die Plattform ist eine Kooperation führender branchenspezifischer Schweizer Jobbörsen und fasst die Angebote bedeutender vertikaler Anbieter zusammen. Derzeit sind folgende Job-Plattformen vertreten: med-jobs.ch (Gesundheitswesen), mathjobs.ch (Mathematik und Statistik), sozialinfo-stellen.ch (Sozialwesen), medienjobs.ch (Kommunikation, Marketing, Medien), ictjobs.ch (Informatik und Telekommunikation).	Experteer ist eine Plattform, auf der Stellensuchende im mittleren Kader ab einem Einkommen von 120000 Franken auf HR-Recruiter und Personalberater treffen. Kandidaten bewerben sich auf ausgeschriebene Stellen oder lassen sich finden. HR Manager und Headhunter suchen in der Experteer -Datenbank nach Kandidaten, selektieren diese mit intelligenten Suchfiltern wie Branche oder Karrierelevel und sprechen diese direkt an. Informationen, die der Kandidat preisgibt, kann dieser über verschiedene Einstellungen selbst steuern.	Der kurzfristige und zeitnahe Personalverleih steht bei Staff Finder im Vordergrund. Die Profile von Arbeitgebern und Arbeitnehmern werden dabei automatisch gematched. Arbeitsstellen können so innert 12 Arbeitsstunden an 365 Tagen im Jahr besetzt werden. Die Einsatzdauer reicht von wenigen Stunden bis hin zu längeren Einsätzen im selben Team. Staff Finder zählt aktuell 30000 registrierte Nutzer, wovon pro Monat rund 1400 Personen im Einsatz sind. Der monatliche Zuwachs beläuft sich auf etwa 2000 neue Nutzer, hauptsächlich über Mund-zu-Mund-Propaganda.
3. Wer ist Ihr Zielpublikum?	Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Medien, Kommunikation, Marketing, E-Business, Informatik und Telekommunikation, Mathematik und Statistik sowie Gesundheitswesen und Sozialwesen. Aktuell sind auf expertenjobs.ch rund 1300 Stellen sowie 780 Inserenten zu finden.	Spitzenkräfte aus dem mittleren und oberen Kader, Personalberater sowie HR-Recruiter aus Unternehmen wie Swisscom, IBM oder KPMG. Derzeit sind in der Schweiz 1200 Headhunter sowie 1000 Recruiter registriert. Demgegenüber stehen 250 000 Schweizer Kandidaten.	Arbeitgeber, die kurzfristige und kurzzeitige Arbeit zu vergeben haben, und Arbeitnehmer, die solche Einsätze suchen. Meist sind es Aufgaben, die sich aufgrund von Auslastungsspitzen ergeben oder durch Ausfälle entstehen. Hauptkunden stammen aus den Bereichen Gastro, Hotellerie, Event, Promotion, Detailhandel.
4. Wie grenzt sich Ihr Unternehmen von anderen Job-Plattformen ab, die sich ähnlich wie Sie positioniert haben?	Der Schweizer Markt der Job-Plattformen ist sehr fragmentiert. expertenjobs.ch fasst die bedeutendsten vertikalen Job-Plattformen zusammen. Recruiter erhalten damit eine Übersicht über die wichtigsten vertikalen «Player». Stellenangebote, die auf einer der Partnerplattformen aufgeschaltet werden, erscheinen auch auf expertenjobs.ch .	Experteer ist ein geschlossener Premium-Karrieredienst. Es findet zwischen Kandidaten kein Netzwerken wie auf Xing oder LinkedIn statt. Recruiter und Headhunter bauen hier direkten Kontakt zu den Kandidaten auf. Letztere planen auf Experteer ihren nächsten Karriereschritt, indem sie nicht nur ihre Daten aus ihrem CV erfassen, sondern auch ihr Karriereziel definieren.	Staff Finder übernimmt für seine Kunden den gesamten Personalprozess. Von der Einsatzplanung, der Rapportierung zur Lohnabrechnung bis hin zur Anmeldung der Sozialleistungen. Damit wird Schwarzarbeit vermieden und der Arbeitgeber von langwierigen und komplizierten Prozessen entlastet.
5. Welche Schwerpunkte werden Sie in Zukunft setzen?	In diesem Jahr soll expertenjobs.ch in einem breiten Umfeld in der Schweiz bekannt gemacht werden. Vorgesehen sind Marketingmassnahmen in den unterschiedlichen Bereichen, vom Marketing bis zum Sozialwesen. Zudem ist die Aufnahme weiterer spezialisierter Plattformen geplant, um ein noch breiteres Spektrum an Berufen abzudecken.	Headhunter und Recruiter erhalten mit dem 2014 eingeführten Tool «Analytics» Kenntnisse über aktuelle Entwicklungen auf dem Arbeitsmarkt. Zudem können nun auch mehrere Kandidaten gleichzeitig kontaktiert werden. Für Kandidaten arbeitet Experteer an der Optimierung der Profile, um diese aussagekräftiger darzustellen und die Erfolgchancen für die Direktansprache zu erhöhen.	Staff Finder strebt in den nächsten Jahren im «Peak-Management» eine Marktdurchdringung an: Kunden aus anderen Branchen sollen gezielt angesprochen und damit das Kundenportfolio erweitert werden. Auch die Expansion ins Ausland ist bei Staff Finder ein aktuelles Thema.

MARKTÜBERSICHT	Vermittler: Jacando	Social Media: Recomy	Social Media: BuddyBroker
	 <p>Dennis Teichmann, Leitung Marketing und Gründer Jacando AG</p> <p>Vermittlung von Micro- und Temporärjobs Mitarbeiter: 10</p>	 <p>Katharina Iten, Co-Funder Marketing & Sales Recomy AG</p> <p>Schwerpunkt: Verbreitung von Stelleninseraten über Social-Media-Netzwerke der Ambassadors Mitarbeiter: 5</p>	 <p>Flurin Müller, Gründer und CEO BuddyBroker</p> <p>Schwerpunkt: Stellensuche über soziale Netzwerke Mitarbeiter: 4</p>
<p>1. Eckdaten Ihres Unternehmens?</p>	<p>2012 gegründet, beschäftigt Jacando an ihrem Sitz in Basel heute 10 Mitarbeitende. Am Unternehmen beteiligt sind die beiden Gründer Dennis Teichmann und Matthias Falk sowie ein deutscher Investor, der die Plattform mitfinanziert.</p>	<p>Die Firma Recomy AG wurde 2011 gegründet und hat ihren Sitz in Baar im Kanton Zug. In der Firma investiert sind Venture Capitalists und die Gründer. Seit Ende November 2013 verzeichnet Recomy die ersten Ambassadors, die Stellen über ihre Beziehungsnetzwerke teilen.</p>	<p>BuddyBroker wurde im Februar 2013 als AG gegründet. Zu den Investoren der ersten Stunde gehören neben Flurin Müller weitere Privatpersonen. Im Verwaltungsrat finden sich Persönlichkeiten wie Roland Zeller, Gründer von Travel.ch. Seit der Gründung hat das Unternehmen mehrere Finanzierungsrunden durchlaufen. Im Herbst 2014 ist eine weitere Runde geplant, in der auch institutionelle Anleger zum Zug kommen.</p>
<p>2. Was ist Ihr Kerngeschäft?</p>	<p>Jacando vermittelt Personal für kurzfristige und kurzzeitige Einsätze an Unternehmen und an Privatpersonen zu geringen Kosten. Arbeitgeber haben die Wahl zwischen mehreren Bezahlmodellen. Profile, die auf Jacando zu finden sind, werden auf Vollständigkeit und Richtigkeit überprüft und erst dann freigeschaltet. Jacando zählt derzeit 3000 Arbeitnehmerprofile. $\frac{2}{3}$ des Inserate-Volumens stammt von Unternehmen, $\frac{1}{3}$ von Privatpersonen.</p>	<p>Recomy baut auf das Potenzial von Beziehungsnetzwerken und versteht sich als Push-Plattform, bei der Arbeitgeber zielgerichtete Reichweite für ihre Stelleninserate kaufen. Wer als Ambassador registriert ist, teilt Stelleninserate gegen Entgelt über seine sozialen Netzwerke und agiert so als Türöffner. Jedes Stelleninserat wird nur über die passendsten Ambassadors und deren Netzwerke verbreitet. Ambassadors entscheiden selbst, ob sie ein Inserat mit einem Klick teilen möchten. Eine Entschädigung fällt schon für das bloße Teilen an.</p>	<p>Stellensuchende finden unkompliziert Jobs, die auf das persönliche Xing- oder LinkedIn-Profil passen. Dazu ist keine Registrierung notwendig. Dem Jobsuchenden werden Freunde angezeigt, die Beziehungen zur inserierenden Firma pflegen und als Erstkontakt zum Unternehmen dienen. Offene Stellen werden nur jenen Kandidaten angezeigt, die über passende Qualifikationen verfügen. Kandidaten können sich mit einem Klick bewerben. Unternehmen erhalten damit zwar weniger, dafür aber passendere Bewerbungen.</p>
<p>3. Wer ist Ihr Zielpublikum?</p>	<p>National agierende Grossunternehmen ebenso wie kleine, mittelständische Firmen und Start-ups, die den Bedarf ihrer Vakanzen ungefähr abschätzen können. Die Abdeckung von saisonalen Spitzen oder der kurzfristige Einsatz einer Vielzahl von Personen stehen dabei im Vordergrund.</p>	<p>Aktive und passive Stellensuchende sowie Arbeitgeber, die Vakanzen zu besetzen haben. Dies sind grösstenteils Unternehmen, die in den Social Media wenig präsent sind, das Potenzial dieser Netzwerke aber mit wenig Budget nutzen möchten.</p>	<p>Menschen, die nicht aktiv auf Stellensuche sind (etwa 60 Prozent aller Angestellten in der Schweiz), Personen, die sich neu orientieren und für einen Wechsel offen sind, aktive Stellensuchende sowie Recruiter. Derzeit sind 500 000 Profile Stellensuchender indexiert und etwa 10 000 Stellen aus der ganzen Schweiz aufgeschaltet.</p>
<p>4. Wie grenzt sich Ihr Unternehmen von anderen Job-Plattformen ab, die sich ähnlich wie Sie positioniert haben?</p>	<p>Jacando vermittelt Personal und übernimmt grosse Teile des administrativen Aufwands bis zur Vorselektion. Die Vertragsausstellung erfolgt jedoch durch den Auftraggeber. Die Gebühren, die Arbeitgeber bezahlen, sind deutlich geringer als jene, die bei Personalverleihern anfallen.</p>	<p>Inserate werden über Ambassadors sehr rasch in deren Netzwerken wie Facebook, Xing, LinkedIn, Twitter und Google+ verbreitet. Geteilte Stellenanzeigen erscheinen als Statusmeldung an den Pinnwänden der Ambassadors und rücken die Stelleninserate damit ins Blickfeld passiver Stellensuchender. Arbeitgebern und Arbeitnehmern steht zudem ein kostenloses Video-Tool als Vorselektionsfilter zur Verfügung.</p>	<p>Inserate werden nur dann angezeigt, wenn sie auf das Stellenprofil passen. Für Arbeitgeber und -nehmer ist zudem die Nutzung von BuddyBroker sehr einfach. So kann sich der Bewerber über sein Xing- oder LinkedIn-Profil verknüpfen. Für den Arbeitgeber fällt kein zusätzlicher Aufwand an, da die Inserate vollautomatisch eingelesen und verteilt werden. BuddyBroker reichert alle Inserate mit weiteren Informationen (Anfahrtsweg, Inside Connections) an, was deren Attraktivität erhöht.</p>
<p>5. Welche Schwerpunkte werden Sie in Zukunft setzen?</p>	<p>Jacando soll vor allem bei den Unternehmenskunden breiter bekannt gemacht und die Dienstleistungspalette für Unternehmen ausgebaut werden. Aufgrund der Kundenfeedbacks wird Jacando technisch laufend weiterentwickelt. Auch die Expansion ins Ausland ist bei Jacando ein aktuelles Thema.</p>	<p>Recomys Rekrutierungslösung soll bekannter gemacht werden und auf dem Markt Fuss fassen. Das Netzwerk der Ambassadors wird ausgebaut und die bestehenden Funktionen weiter optimiert. Recomy befindet sich in einer Wachstumsphase und sucht aktuell neue Mitarbeitende.</p>	<p>In den nächsten Monaten werden die Algorithmen weiter verfeinert und die Zahl der Stelleninserate erweitert. Zudem sind Marketingaktivitäten geplant, um den Bekanntheitsgrad von BuddyBroker weiter zu steigern. Ab Sommer 2014 ist BuddyBroker als App für Smartphones erhältlich.</p>