

VONQ.

Case Study mit GRN  
Gesundheitszentren Rhein-Neckar GmbH

# Mit Performance- Daten zur Pflegekraft

**Daten als Superpower:**  
Wie GRN in 365 Tagen über  
800 Bewerbungen generierte.





<b>Gründung</b>	<b>2006</b>
<b>Mitarbeiter/-innen</b>	<b>+3000</b>
<b>Branche</b>	<b>Gesundheitswesen</b>
<b>Standorte</b>	<b>Schwetzingen, Sinsheim, Weinheim, Eberbach</b>
<b>Netzwerk</b>	<b>4 Kliniken mit Apotheke 3 geriatrische Rehabilitationskliniken 2 medizinische Versorgungszentren 1 Seniorenzentrum 2 Betreuungszentren</b>
<b>Website</b>	<b><a href="http://www.grn.de">www.grn.de</a></b>

# Die Gesundheit im Zentrum, der Mensch im Mittelpunkt des Handels.

Im Interview mit VONQ berichtet Julian Rupp, Personalreferent bei den GRN Gesundheitszentren, welche Auswirkungen der Fachkräftemangel in der Gesundheitsbranche für das eigene Recruiting darstellt und welche Recruiting Maßnahmen in der Zusammenarbeit mit VONQ ergriffen werden, um den Bedarf an Kandidaten kontinuierlich zu decken.





# Recruiting Herausforderungen

Julian Rupp ist als Personalreferent ständig auf der Suche nach den qualifiziertesten Bewerbern der Branche. Die erforderlichen Positionen erstrecken sich dabei von Verwaltungsposten über Auszubildende bis hin zum medizinischen Dienst und (Fach-) Ärzten.



## Fachkräftemangel: Kandidaten zielgerichtet erreichen

„In der Pflege werden immer Leute gesucht. Für unsere 4 Standorte suchen wir Kandidaten aus den unterschiedlichsten Gesundheitsbereichen. Um diesen Bedarf zu decken, müssen wir uns als Arbeitgeber am Markt positionieren, dauerhaft präsent sein und Kandidaten über die richtigen Medien erreichen.“ - Julian Rupp, Personalreferent

Mithilfe eines auf die Herausforderungen zugeschnittenen Ansatzes im Recruiting sollten Kandidaten auf offene Stellen im Unternehmen über geeignete Medien aufmerksam gemacht und individuell mit einem Jobangebot angesprochen werden.

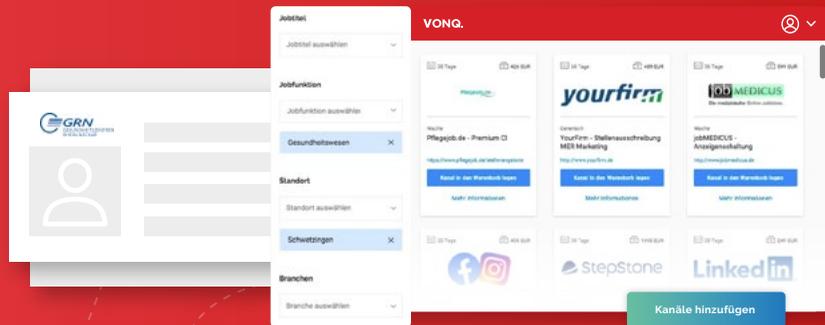
## Maßnahmen zur Optimierung des Budgeteinsatzes

„Wir müssen die richtigen Touchpoints setzen, um online bei Kandidaten mit unseren Jobs zu punkten und uns in diesem umkämpften Markt von der Konkurrenz abheben. Mir persönlich war es wichtig, dabei immer die Kontrolle über unsere Maßnahmen zu behalten, in dem wir detaillierte Einblicke in die Medien-Performance erhalten. Nur so können wir unseren Budgeteinsatz langfristig optimieren und sehen, was gut geht und welche Medien wir uns sparen können.“ - Julian Rupp, Personalreferent

## Mehr Einblicke & Daten für bessere Entscheidungen

„Es ist uns wichtig zu sehen, an welchen Online-Berührungspunkten wir unser Posting-Verhalten weiter optimieren müssen. Bislang fehlten uns dazu aber die entsprechenden Daten, um Performance-KPIs zu erheben und die Maßnahmen zu analysieren.“ - Julian Rupp, Personalreferent

# Die Umsetzung: Wie sieht die Zusammenarbeit mit VONQ aus?



unsere Medienempfehlung

## 1. Qualitative und datenbasierte Anzeigenschaltung mit der Job Marketing Plattform

Bereits bevor Julian Rupp als Personalreferent bei den GRN Gesundheitszentren tätig war, nutzte der Verbund **VONQs datenbasierte Technologie zur Ausschreibung qualifizierter Stellenanzeigen.**

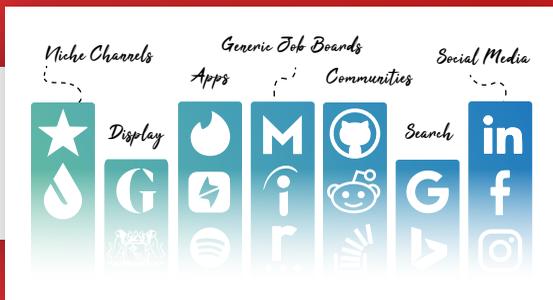
„Mit der Job Marketing Plattform von VONQ werden unsere offenen Stellen durch Datenanalyse nur auf den Online-Medien veröffentlicht, über die gewünschte Zielgruppen effizient erreicht werden.“ *Julian Rupp, Personalreferent*



Auf der Grundlage relevanter Informationen zum **Kandidatenprofil**, wie Jobtitel oder Standort empfiehlt der **Plattform-Algorithmus** auf der Basis gemessener Performance-Daten vergleichbarer **VONQ-Kampagnen nur die Medien, die sich zum Erreichen der Zielgruppe am besten eignen.**

# Zugang zum weltweit größten Medienportfolio mit +2500 Kanälen.

  
**+2.500**  
Medienkanäle



## 2. Steigerung der Bewerber-Qualität

„Die Qualität der Bewerber ist durch die datenbasierte Stellenausschreibung deutlich gestiegen, da wir jetzt nur noch in die Medien investieren, die den gewünschten Effekt bei der Zielgruppe erzeugen. Mit der Job Marketing Plattform konnten wir unsere Quality-of-Hire deutlich optimieren!“ -

*Julian Rupp, Personalreferent*



VONQ hat Kontingente bei mehr als 2500 Kanälen weltweit und eröffnet Unternehmen damit Zugang zum weltweit größten Medienportfolio, bestehend aus generischen Jobbörsen, Nischen-Webseiten, Social Media Kanälen, Suchmaschinen als auch Communities und Hubs.

**„Der datenbasierte Ansatz von VONQ hilft uns dabei, den optimalen Medien-Mix aus Jobbörsen, Nischen und Social-Kanälen zu erstellen.“** erklärt Julian Rupp.

# Zielgruppen richtig ansprechen mit attraktiven Add-Ons



## 3. Zielgerichtete Kandidatenansprache in den Stellenanzeigen

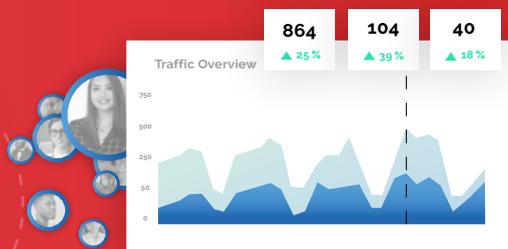
„VONQ nimmt sich Zeit für seine Kunden. Die Gespräche und Beratungen haben immer Hand und Fuß - auf unsere Anfragen wird immer sofort reagiert.“ - Julian Rupp, Personalreferent



VONQ unterstützt GRN auch bei der **Optimierung von Stellenanzigentexten**. VONQ bietet zusätzliche Leistungen, wie die Erstellung oder Optimierung von Stellenanzeigen direkt in der Job Marketing Plattform an, die einfach und schnell zu den gewünschten Medienkanälen dazu gebucht werden können. Die Vielfalt der erforderlichen Stellenprofile der GRN Gesundheitszentren erfordert eine **individuelle und zugeschnittene Ansprache der Zielgruppen in den Textanzeigen**. Dabei setzt GRN auf die Expertise von VONQ's Berater\*innen.

„Wir sind immer sehr zufrieden mit der Optimierung unserer Stellenanzeigen! Wir verwenden die vorgeschlagenen Stellenanzigentexte regelmäßig 1:1 für unsere Ausschreibungen und schätzen VONQ's Beratung!“ - Julian Rupp, Personalreferent

# Der Schlüssel zu mehr Bewerbern: Transparente Performance-Daten



„Mit Recruitment Analytics sehen wir auf einen Blick, woher die qualifiziertesten Bewerber kommen und

welchen Beitrag jeder einzelne Kanal zum Erfolg leistet. Das hilft uns dabei, nur in die Medien zu investieren, die für unseren Bedarf erforderlich sind.“ - Julian Rupp, Personalreferent

## 4. Transparente Performance-Einblicke entlang der Candidate Journey mit Recruitment Analytics

Heute kann die GRN mithilfe **transparenter Performance-Daten** schnell und einfach identifizieren, welche Medien sich zum Erreichen der Zielgruppen am besten eignen.

Mit **VONQs Recruitment Analytics Lösung** können Daten zum Kandidatenverhalten, wie Klicks, Seitenaufrufe oder auch Bewerbungen pro Medium in einfachen Dashboards abgelesen werden und das vom Erstkontakt bis hin zur Bewerbung.

„VONQs Erfahrungswerte helfen uns dabei zu verstehen, welche Stellenprofile beispielsweise über Social Media am besten erreicht werden und wann wir eher auf große Jobbörsen setzen. Durch die transparenten Einblicke entlang der Candidate Journey können wir immer sehen, an welchen Stellen im Prozess Optimierungsbedarf besteht. Das hat den positiven Effekt, dass wir unsere Time-to-Hire deutlich verkürzen konnten, da wir die gewünschte Zielgruppe nun viel schneller erreichen.“ - Julian Rupp, Personalreferent

# Transparente Performance-Einblicke mit Recruitment Analytics

Mit der datenbasierten Stellenausschreibung in der Job Marketing Plattform wurden für die Position **Ausbildung zur medizinischen Fachangestellten (m/w/d)** 518 Klicks zur Stellenanzeige generiert, wobei 252 Klicks auf den Einsatz von Social Media Ads und weitere 266 Klicks auf Generalisten zurückzuführen sind. Mit diesen Maßnahmen erhielt GRN **30 Bewerber**.

Aber nicht nur Positionen aus dem Gesundheitssektor werden mit der Job Marketing Plattform erfolgreich ausgeschrieben. Mit der Stelle **Personalsachbearbeiter (m/w/d)** erhielt das Unternehmen 1.032 Besucher auf der Karriereseite und insgesamt 958 Klicks zur Stellenanzeige über Social Media und generalistischen Jobbörsen. Daraus resultierten insgesamt **131 Bewerber**.

209 Klicks zur Stellenanzeige wurden über die eingesetzten Kanäle für die ausgeschriebene Stelle **Assistenzarzt (m/w/d) Gynäkologie und Geburtshilfe** generiert, wovon sich 69 Jobsuchende tatsächlich beim Unternehmen beworben haben. Dies entspricht einer überdurchschnittlichen **Bewerberrate von 33 %**.



Ausbildung zur Medizinischen Fachangestellten (m/w/d)



Personalsachbearbeiter (m/w/d)



Assistenzarzt (m/w/d) Gynäkologie und Geburtshilfe

„Heute wissen wir, dass wir besonders Pflegepersonal sehr gut über Social Media Kanäle erreichen und können den Einsatz und Erfolg dieses Kanals anhand erhobener Daten einfach begründen. Über Social Media Plattformen steigern wir außerdem die Aufmerksamkeit bei der Zielgruppe und die Marktpräsenz unseres Unternehmens.“ *Julian Rupp, Personalreferent*



# Dem Fachkräftemangel entgegenwirken: passive Kandidaten erreichen

## E-Mail Marketing: Awareness schaffen

Um auch passive Kandidaten, also all diejenigen, die sich nicht aktiv auf Jobsuche sind, auf Stellenangebote aufmerksam zu machen, setzt der Verbund zusätzlich E-Mail Marketing Maßnahmen ein. Auf diesem Weg werden bis zu 200 Kandidaten per E-Mail auf offene Positionen aufmerksam gemacht.



Von insgesamt 191 potentiellen Bewerbern, öffneten 111 das Jobangebot **Debitorenbuchhaltung (m/w/d)**, was einer **Öffnungsrate von 58 %** entspricht. Damit performt das Unternehmen deutlich über den durchschnitt zu erwartenden Öffnungsraten, die bei 20 bis 25 % liegen.



Weitere 112 Personen wurden auf die Position **Strategischer/operativer Einkäufer (m/w/d)** per E-Mail auf die offene Stelle aufmerksam gemacht. Mit dieser Kampagne erzielten die GRN Gesundheitszentren eine überdurchschnittliche **Öffnungsrate von 62 %**.

## Social Media: Markenbekanntheit steigern

Für die Suche Pflegekräften und Ärzten erweist sich der Einsatz von Social Media Kanälen als sehr effektiv. Da Social Media nicht nur ein textliches, sondern vor allem auch ein visuelles Medium ist, achten VONQs Experten neben einer zielgruppenorientierten Ansprache in den Ads auch auf passende Bilderwelten.



Mit der Social Media Anzeige **Oberarzt (m/w/d) Innere Medizin Eberbach** erreichte das Unternehmen 34.967 Impressions und 221 Klicks.



Über die Social Ad **Altenpfleger oder Gesundheits- und Krankenpfleger** erreichten die GRN Gesundheitszentren 441 Klicks zur Stellenanzeige auf der Karriereseite.

# Zusammenfassung des Erfolgs:

## **Strategische Partnerschaft auf Augenhöhe**

Seit 2018 pflegen die GRN Gesundheitszentren und VONQ eine strategische Partnerschaft auf Augenhöhe und feiern seither gemeinsam Recruiting-Erfolge.

Insgesamt schrieben die GRN Gesundheitszentren bislang 211 Kampagnen über die Job Marketing Plattform aus.

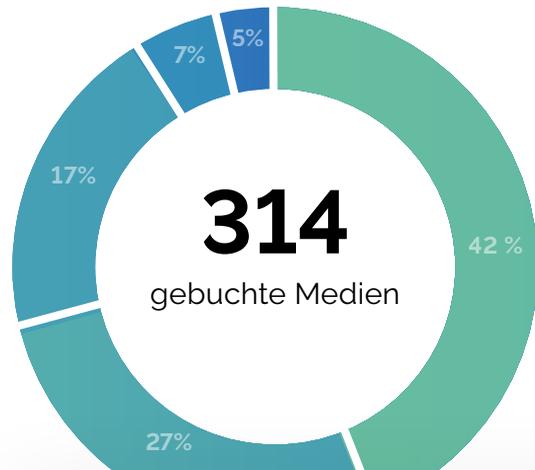
**„Ich persönlich bin sehr zufrieden mit der Zusammenarbeit. Sowohl fachlich als auch persönlich sind VONQ und GRN auf einem Level - da passt einfach das Komplettpaket.“**

*- Julian Rupp, Personalreferent*



**„Ein tolles Team,  
auf das man sich  
verlassen kann!“**

*- Julian Rupp, Personalreferent*

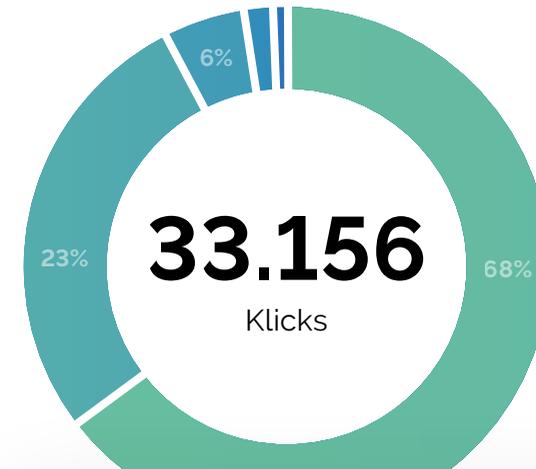


**314 gebuchte Medien**, davon:

- **42,03 %** 132 Generisch /Suchmaschinen
- **27,07 %** 85 Social Media /Social Seeding
- **17,52 %** 55 Nischen
- **7,64 %** 24 Google Produkte
- **5,73 %** 18 Regionale Medien

## Overall Performance 2020

Im Jahr 2020 setzte der Verbund 314 Medienkanäle zum Erreichen der relevanten Zielgruppen ein. Darüber erhielt das Unternehmen über 66.000 Klicks zu den veröffentlichten Stellenanzeigen auf der Karriereseite, woraus 800 Bewerber in nur einem Jahr resultieren.



**33.156 Klicks**, davon:

- **68,35 %** 22.665 Social Media /Social Seeding
- **23,49 %** 7.789 Generisch /Suchmaschinen
- **6,68 %** 2.216 Google
- **1,12 %** 373 Nischen
- **0,35 %** 116 Regionale Medien

# Die Top 3 Medienkanäle:

Heute weiß GRN durch kontinuierliche Datenerhebung, welche Medien sich für welche Zielgruppen besonders eignen und kann den Bedarf an Kandidaten im Gesundheitssektor mithilfe von VONQs datenbasierter Job Marketing Plattform kontinuierlich decken.

„Man hat bei VONQ nie den Eindruck, dass man abgefertigt wird. Fachlich gibt es immer einen guten Rat, mit dem man arbeiten kann. Zusammengefasst erfahren wir eine intensive Betreuung mit Mehrwert!“

- Julian Rupp, Personalreferent



Das Unternehmen misst seit der Implementierung von Recruitment Analytics **214 Bewerbungen über Social Media und insgesamt 1624 Besucher** auf der Karriereseite, die direkt über ausgespielte Social Media Ads zur Unternehmensseite geleitet wurden.

Mit jeweils **92 und 24 Bewerbungen gehören auch generalistische Jobbörsen** zu den best performing Medienkanälen für die Zielgruppen der GRN Gesundheitszentren.

Insgesamt gelangten **mehr als 1400 Besucher** über Generalisten zur Anzeige auf der GRN-Karriereseite. Auch zukünftig freuen sich VONQ und GRN auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit und zahlreiche qualitative Bewerber.

# Data Driven Recruitment mit VONQ

Wenn Du mehr über erfolgreiches Personalmarketing erfahren möchtest, nimm gerne Kontakt mit uns auf. Bei uns erhältst Du Zugang zu mehr als 5000 Medienkanälen. Wir helfen Dir den optimalen Medienmix für Deine individuelle Vakanz und Zielgruppe zusammenzustellen. Starte jetzt und fordere Deine individuelle Job Marketing Demo an oder nimm Kontakt mit einem unserer Consultants auf!

Du möchtest mehr erfahren?  
Dann besuche uns online oder schreibe uns eine E-Mail

