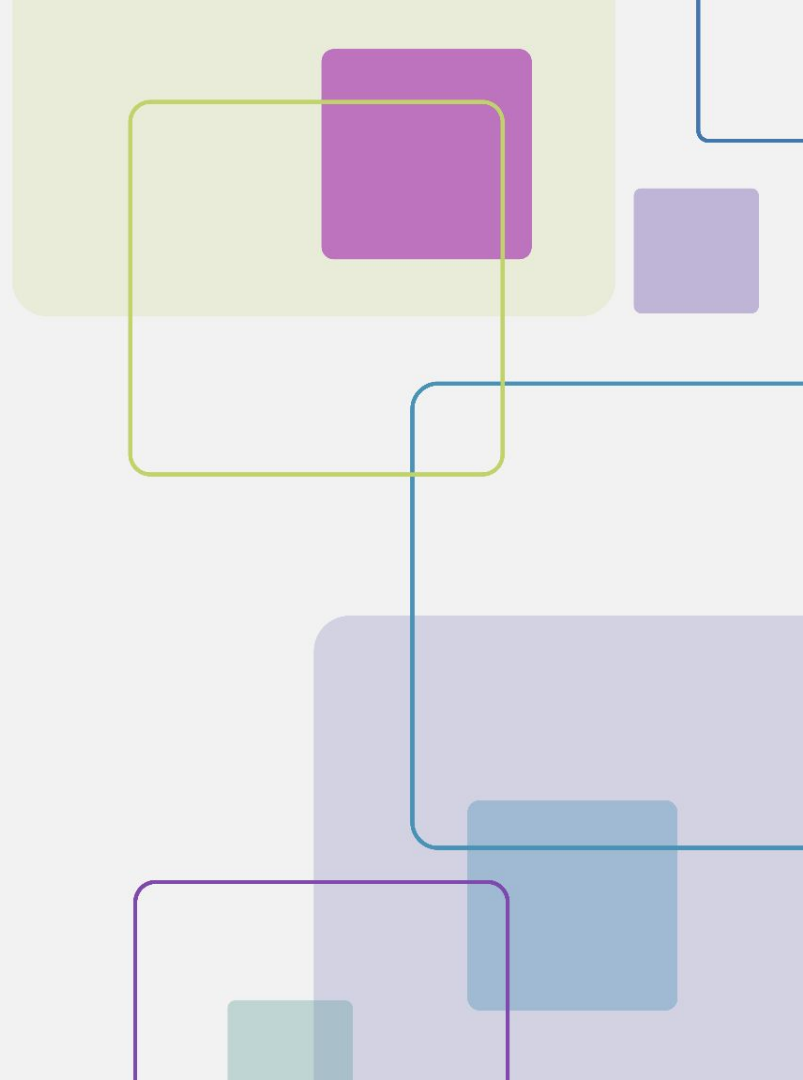




 **RECRUITING-TRENDS-REPORT**

2025 Slide Deck



Inhaltsangabe

- Marktausblick und Umsatzentwicklung
- Wichtige Erkenntnisse
 - Effizienzsteigerung für Recruiter durch Automatisierung
 - KI im gesamten Workflow
 - Gewinnen von Talenten
- Prioritäten und Herausforderungen

Über den GRID 2025 Recruiting-Trends-Report

Wir haben über 1.500 Personaldienstleister weltweit, daraus mehr als 100 aus dem DACH-Raum, zu den wichtigsten Trends in 2025 befragt.

Regionen

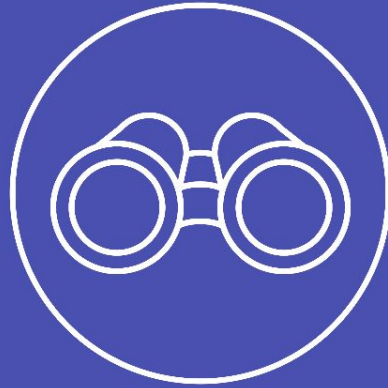
Asien-Pazifik
Benelux
DACH
Nordamerika
UK und Irland

Branchensegmente

Commercial
Healthcare
Professional

Beschäftigungsmodelle

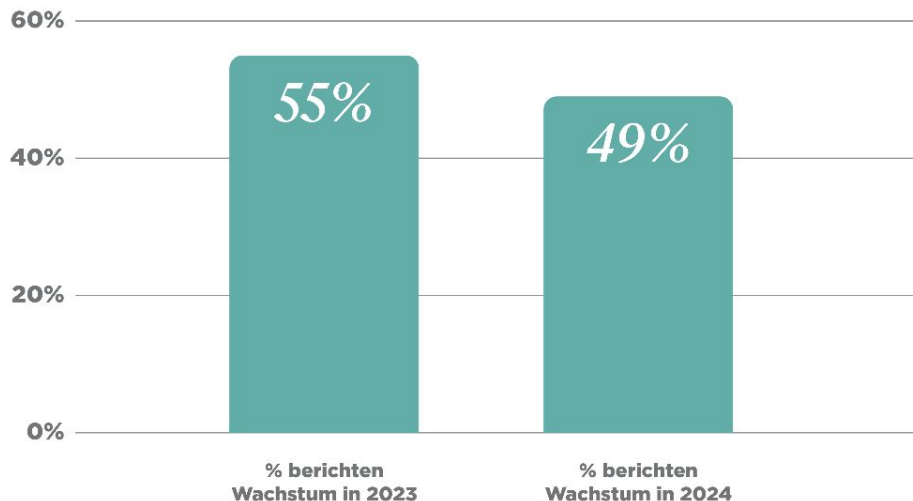
Contract
Perm
Temp
Executive Search



Wirtschafts- und Marktprognose

2024: Ein schwieriges Jahr für die Personaldienstleistungsbranche

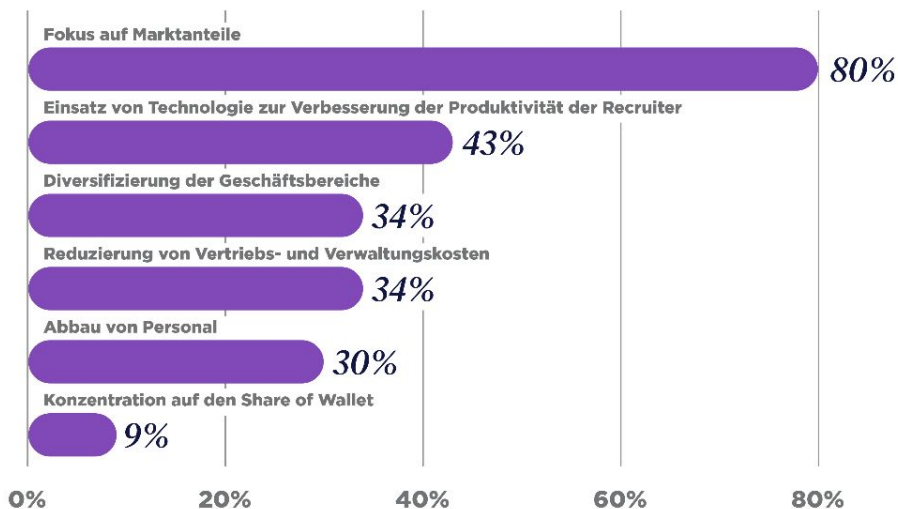
Umsatzwachstum 2023-2024



- **49%** der Personaldienstleister verzeichneten ein Umsatzwachstum – weniger als letztes Jahr
- **1/4** der Unternehmen verzeichnete einen Umsatzrückgang
- ABER: **27%** erzielten ein Wachstum von **10%** oder mehr, trotz der schwierigen Marktbedingungen

Führende Personaldienstleister trotz der Wirtschaftskrise und bauen Marktanteil aus

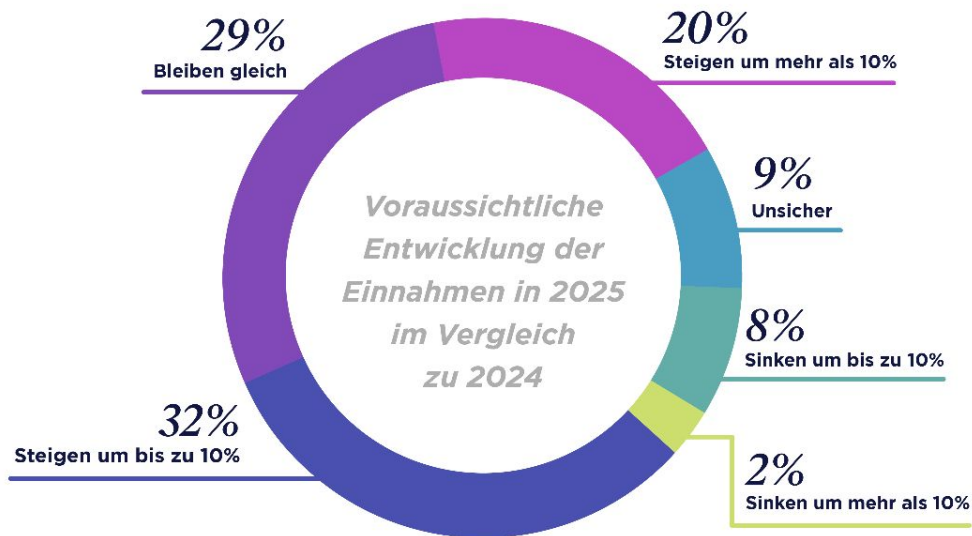
Top-Strategien zur Verbesserung der finanziellen Performance



- Unternehmen rechnen mit einem “neuen Normalzustand” statt einer Rückkehr zu den Gegebenheiten vor der Pandemie
- Sie richten alles auf Produktivität aus, um sich auf die nächste Phase vorzubereiten
- Die Top-Personaldienstleister möchten mit neuen Lösungen Mehrwert schaffen und Dienstleistungen mit höherer Marge anbieten
- Im Fokus steht die Rentabilität, gerade vor dem Hintergrund stagnierender Suchaufträge

Wirtschaftsprognose 2025:

Optimistisch trotz Herausforderungen



Vier wichtige Erkenntnisse

Top-Personaldienstleister...

1



haben entlang ihres gesamten Workflows mit Automatisierungen aufgerüstet und die Effizienz ihrer Personalberater:innen gesteigert

2



setzen KI konsequent im gesamten Unternehmen ein

3



begeistern Talente mit schnelleren Vermittlungen und Jobs, die zu ihren Qualifikationen passen.

4



diversifizieren in Geschäftsfelder mit höheren Margen

Bullhorn



RECRUITING-TRENDS-REPORT



Automatisierung steigert die Effizienz von Recruitern

Die digitale Transformation stagniert

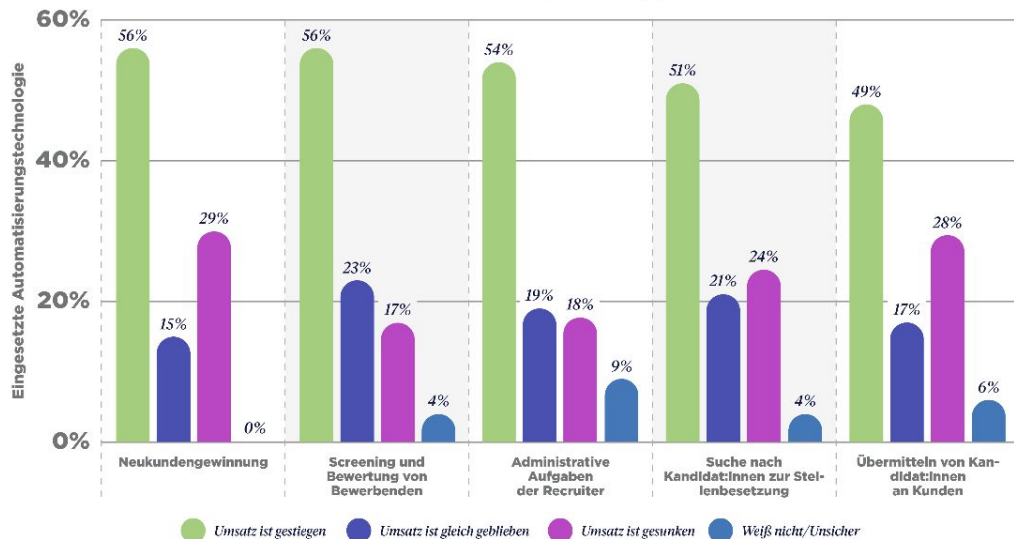
Wie setzen Unternehmen Automatisierung heute ein?



- **30%** befinden sich in einer fortgeschrittenen Phase der Automatisierung im Vergleich zu **37%** im vergangenen Jahr
- Weniger als die Hälfte der Personaldienstleister haben entlang ihres gesamten Recruiting Workflows mit Automatisierung aufgerüstet
- Aufgaben in der Personalberatung werden eher automatisiert als im Vertrieb oder Middle Office

Aber Automatisierung wirkt sich positiv auf den Umsatz aus

Umsatzwachstum in Zusammenhang mit Automatisierungstools



- Die erfolgreichsten Personaldienstleister befinden sich doppelt so häufig in den fortgeschrittenen Phasen der digitalen Transformation
- Personaldienstleister, die Search and Match und Screening automatisiert haben, verzeichneten 2024 mindestens doppelt so häufig ein Umsatzwachstum
- Unternehmen, die sich auf eine technologiegestützte Verbesserung der Effizienz ihrer Personalberater:innen konzentriert haben, konnten fast doppelt so häufig ein Umsatzwachstum verzeichnen



KI in jedem Schritt

KI führt zu enormen Zeiteinsparungen – und Umsatzsteigerungen

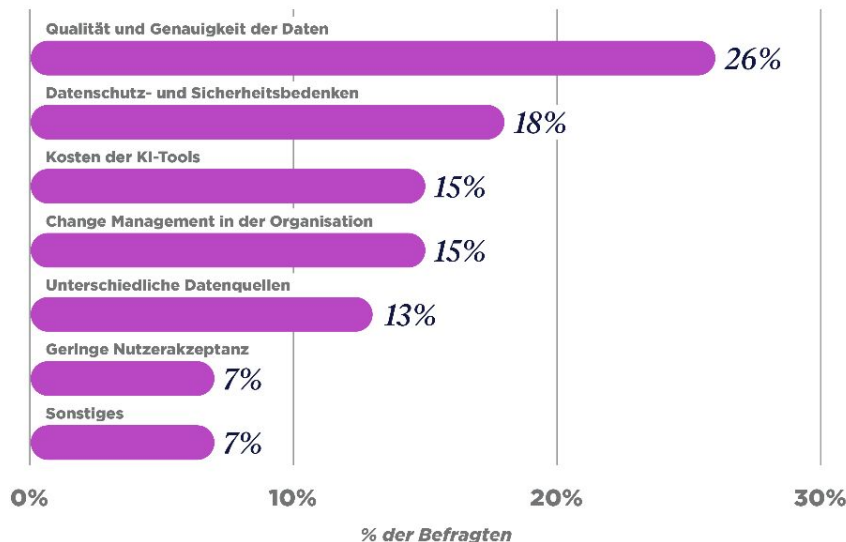
Personaldienstleister rechnen damit, dass KI jedem Recruiter bis zu 14 Stunden pro Woche einsparen kann.



- Personaldienstleister sind der Meinung, dass KI-Suchagenten die größten Produktivitätssteigerungen bringen werden (**26%**)
- Top-Personaldienstleister setzen KI **fünfmal häufiger** ein, um Kandidat:innen an ihre Kunden zu übermitteln
- Die erfolgreichsten Personaldienstleister setzen **dreimal so häufig KI für das Screening** von Kandidat:innen ein
- Die erfolgreichsten Personaldienstleister setzen KI um fast **75%** häufiger ein, um Kandidatenanforderungen besser zu verstehen.

Datenprobleme sind größtes Hindernis für den erfolgreichen Einsatz von KI

Die größten Hindernisse bei der Implementierung von KI



- **39%** der Personaldienstleister nannten Datenprobleme als größte Hürde für die umfassende Einführung von KI
- Sie gaben außerdem an, dass die KI mit Recruiting-Daten, aber vor allem ihren eigenen Daten trainiert werden müsse
- Es besteht ein großer Wunsch, dass die KI das spezifische Fachwissen des Unternehmens sowie die persönliche Note widerspiegelt

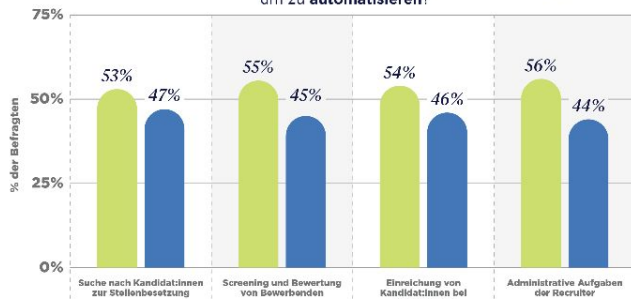


Talente begeistern

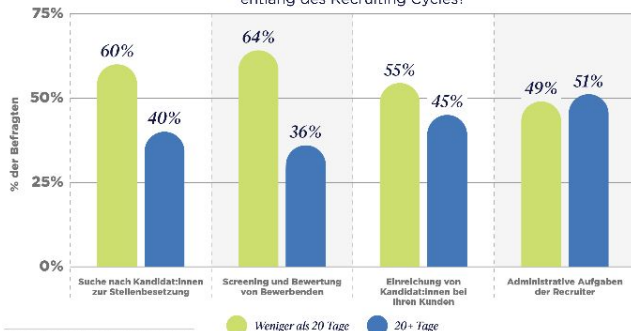
Automatisierung/KI haben großen Einfluss auf die Vermittlungsdauer

Auswirkungen von Automatisierung/KI auf die Zeit bis zur Vermittlung

Bei welchen Prozessen nutzen Personaldienstleister Technologien, um zu **automatisieren**?



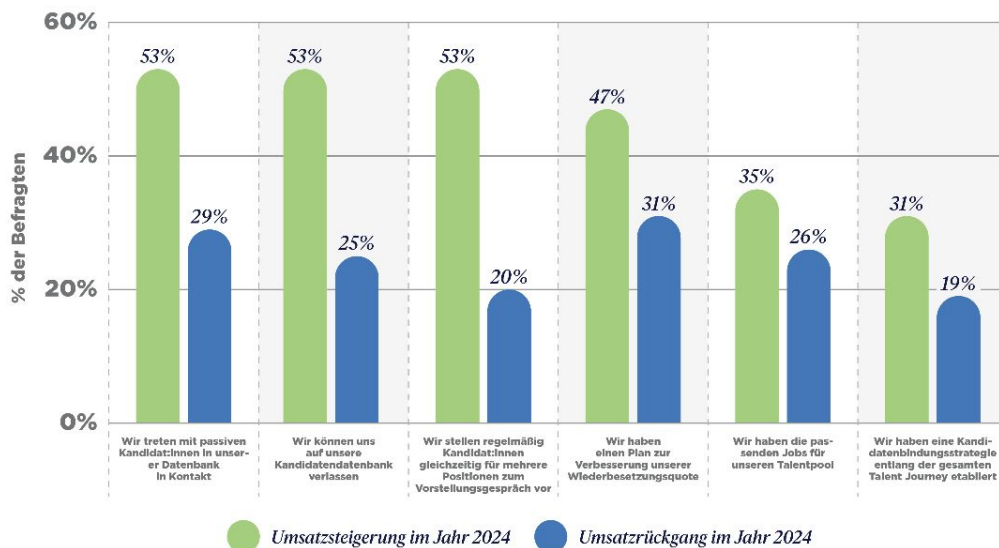
In welchen Prozessen unterstützt **KI Personaldienstleister** entlang des Recruiting Cycles?



- Unternehmen, die 2024 ihren Umsatz steigern konnten, erreichten um **83%** häufiger Vermittlungszeiten von unter 20 Tagen
- Automatisierung erhöht die Wahrscheinlichkeit einer Vermittlung innerhalb < 20 Tagen um bis zu **27%**
- KI erhöht die Wahrscheinlichkeit einer Vermittlung innerhalb < 20 Tagen um bis zu **78%**

Eine positive Candidate Experience führt zu mehr Umsatz

Umsatz basierend auf Recruiting Cycle-Metriken



- Kandidat:innen wollen schnellere und präzisere Vermittlungen
- Personaldienstleister, die Talente während des gesamten Recruiting Cycle begeistern, verzeichneten mit einer mindestens **35%** höheren Wahrscheinlichkeit ein Umsatzwachstum im Jahr 2024
- Jede Phase der Candidate Journey ist wichtig
- Mit KI wird es noch einfacher, diese Ziele zu erreichen



Diversifizierung der Geschäftsbereiche

Personaldienstleister setzen zunehmend auf margenstärkere/hochwertigere Dienstleistungen

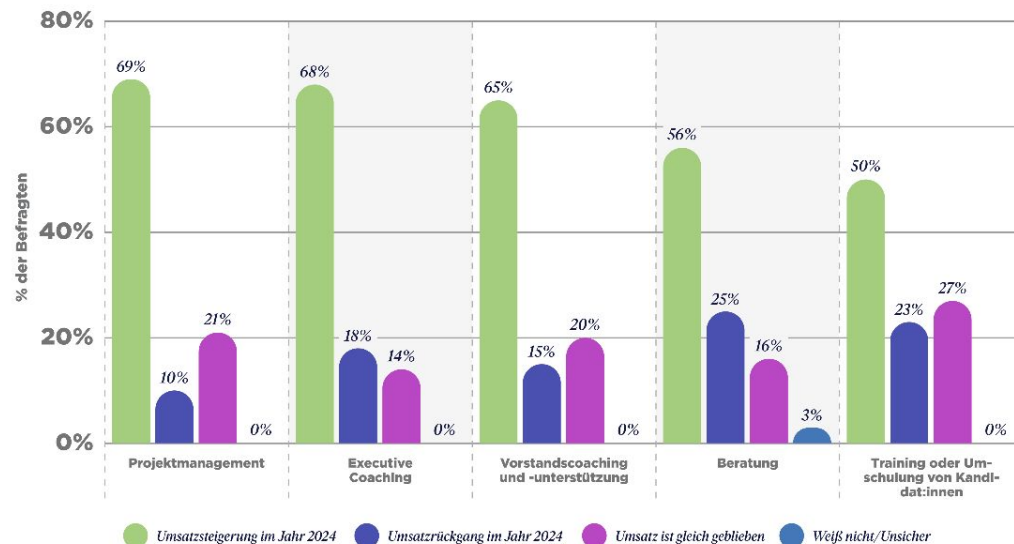
Wie möchten Unternehmen sich diversifizieren?



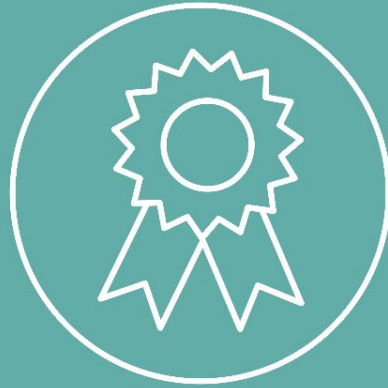
- Beratung und Projektmanagement stehen ganz oben auf der Liste neuer Services
- Personaldienstleister sind auf der Suche nach neuen Partnerschaften und Möglichkeiten, ihre Dienstleistungen in Paketen mit einem noch größeren Mehrwert zusammenzufassen
- Die erfolgreichsten unter ihnen konzentrieren sich dabei weiterhin auf ihre jeweiligen Fachgebiete

Neue Geschäftsbereiche zahlen sich aus

Umsatzwachstum durch neue Geschäftsbereiche



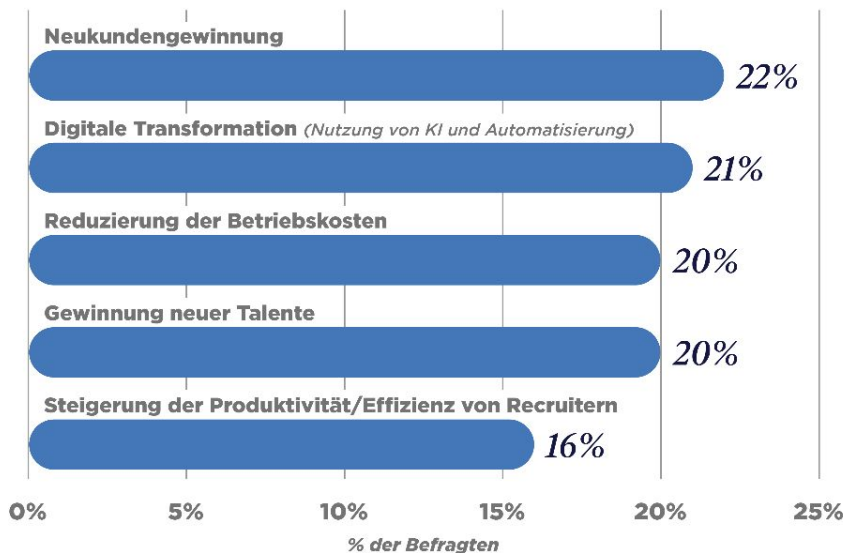
- Top-Personaldienstleister richten ihre Services darauf aus, neue, hochkarätige Talente zu gewinnen und zu fördern (Executive Search, Weiterbildung)
- Sie suchen auch nach Möglichkeiten, als Partner für ihre Kunden zu fungieren (Beratung, Vorstandscoaching)
- Die Erhöhung der Margen führt zu Umsatzwachstum



Top-Prioritäten und Herausforderungen

Neukundenakquise bleibt auch 2025 oberste Priorität

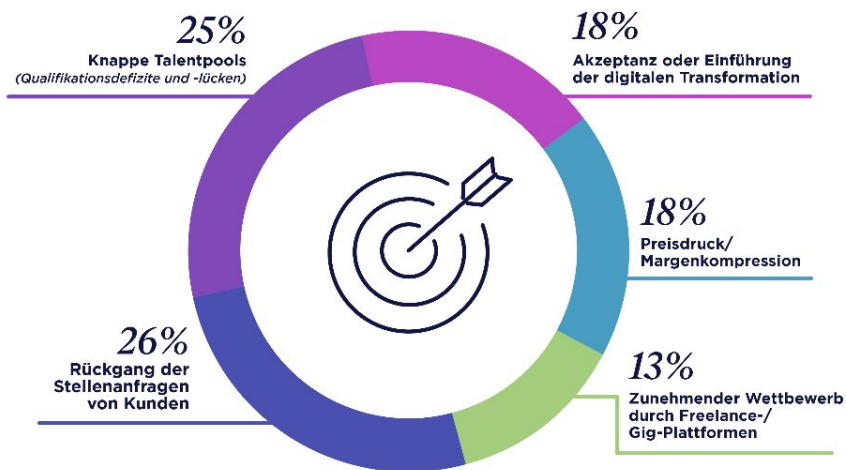
Top-Prioritäten 2025



- Neukundenakquise hat oberste Priorität
- Personaldienstleister konzentrieren sich jedoch auch weiterhin stark auf mehrere Ziele in Zusammenhang mit der Geschäftsentwicklung und höherer Rentabilität

Fachkräftemangel und sinkende Zahl offener Stellen gehören zu größten Herausforderungen

Top-Herausforderungen 2025



- Arbeitsmarkt zeigt sich weiter mit einer Kombination aus knappen Talentpools und weniger offenen Stellen
- Ablehnungsquoten stiegen zuletzt
- Mangelndes Vertrauen führt weiterhin zu längeren Einstellungszyklen bei Kunden
- Produktivitätssteigerungen bleiben in diesem schwierigen Markt von entscheidender Bedeutung