

Nives

Boberg

Head of Enterprise
Sales Search &
Staffing DACH



Maximilian

Lux

Head of LinkedIn
Sales Solutions
DACH

**Zukunft gestalten:
So gelingt dir
moderner Vertrieb
in der Ära der
Künstlichen Intelligenz**



LINKEDIN ECONOMIC GRAPH



1,1 Mrd

Mitglieder
weltweit



25 M

Mitglieder
in DACH



69 M

Unternehmen



15 M

Jobs



41 Tsd

Skills



19 Mrd

Beiträge

5 M DATENPUNKTE PRO MINUTE

1

LinkedIn

+

Microsoft

2



LINKEDIN
ECONOMIC
GRAPH

3

TRUSTED



PLATFORM



**Welche Trends
bewegen die
Staffing-
Branche?**

Unternehmen stehen vor drei großen Herausforderungen



01

Weniger Stellen, Weniger Bewegung

Der „Big Stay“-Effekt: Weniger Wechselbereitschaft und zurückhaltende Neueinstellungen führen zu einem engeren Kandidatenmarkt.



02

KI transformiert Geschäftsmodelle

Neue Technologien schaffen operative Effizienz – doch viele Unternehmen stehen beim Thema KI noch ganz am Anfang. Wer jetzt nicht experimentiert, riskiert den Anschluss zu verlieren.



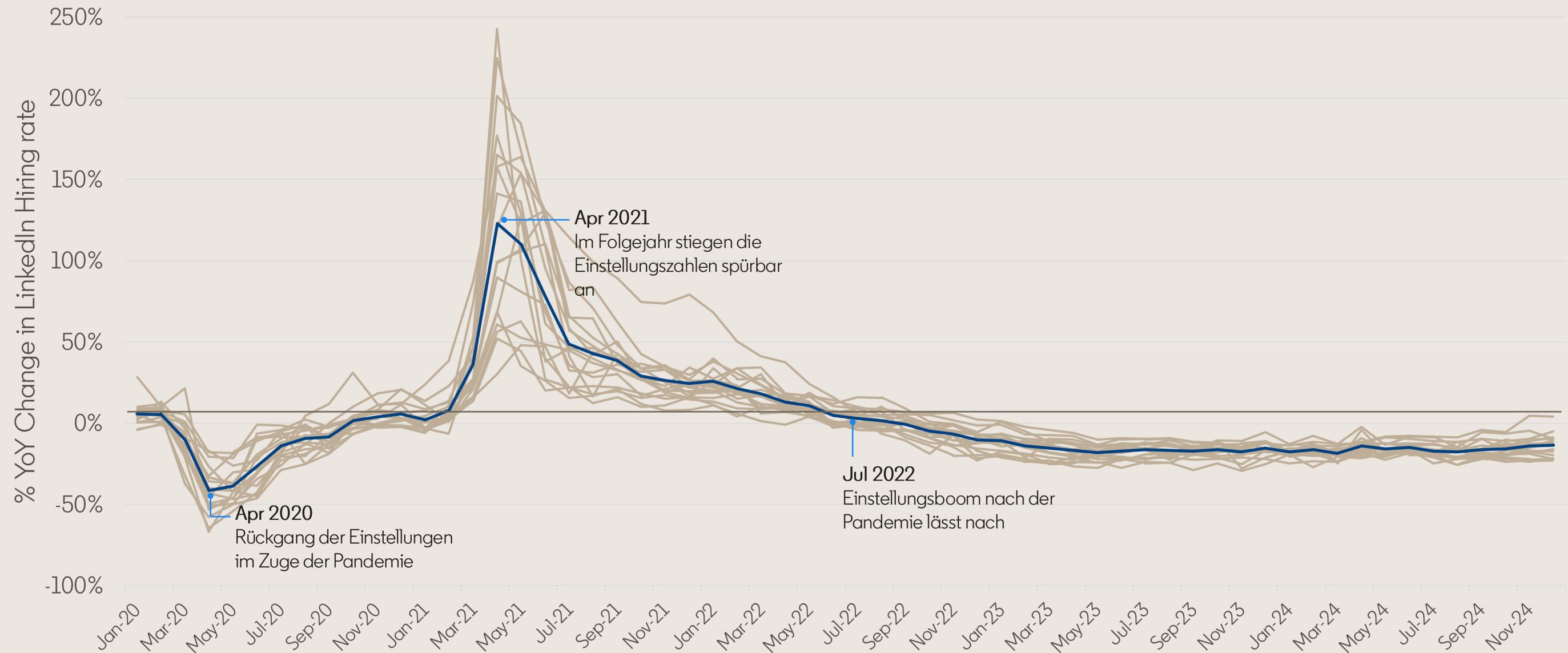
03

Wandel in der Dienstleistungserwartung

Kund:innen erwarten nicht mehr nur eine schnelle Kandidatensuche, sondern **strategische Unterstützung**. **Marktanalysen** und **datengetriebene** Empfehlungen werden zum neuen Standard.

Jährliche Einstellungstrends: Rückblick über fünf Jahre

Auch wenn die Einstellungsentwicklung in den letzten fünf Jahren stark schwankte, zeigte sich 2024 weiterhin mit einem gemischten Bild.



Source: LinkedIn hiring data.

Methodology: "Hiring Rate" is the count of hires (LinkedIn members who added a new employer to their profile in the same month the new job began), divided by the total number of LinkedIn members in the corresponding country. Data is seasonally adjusted.

Countries shown: Australia, Belgium, Brazil, Canada, France, Germany, India, Ireland, Italy, Mexico, Netherlands, Portugal, Singapore, Spain, Sweden, Switzerland, United Kingdom, United States.

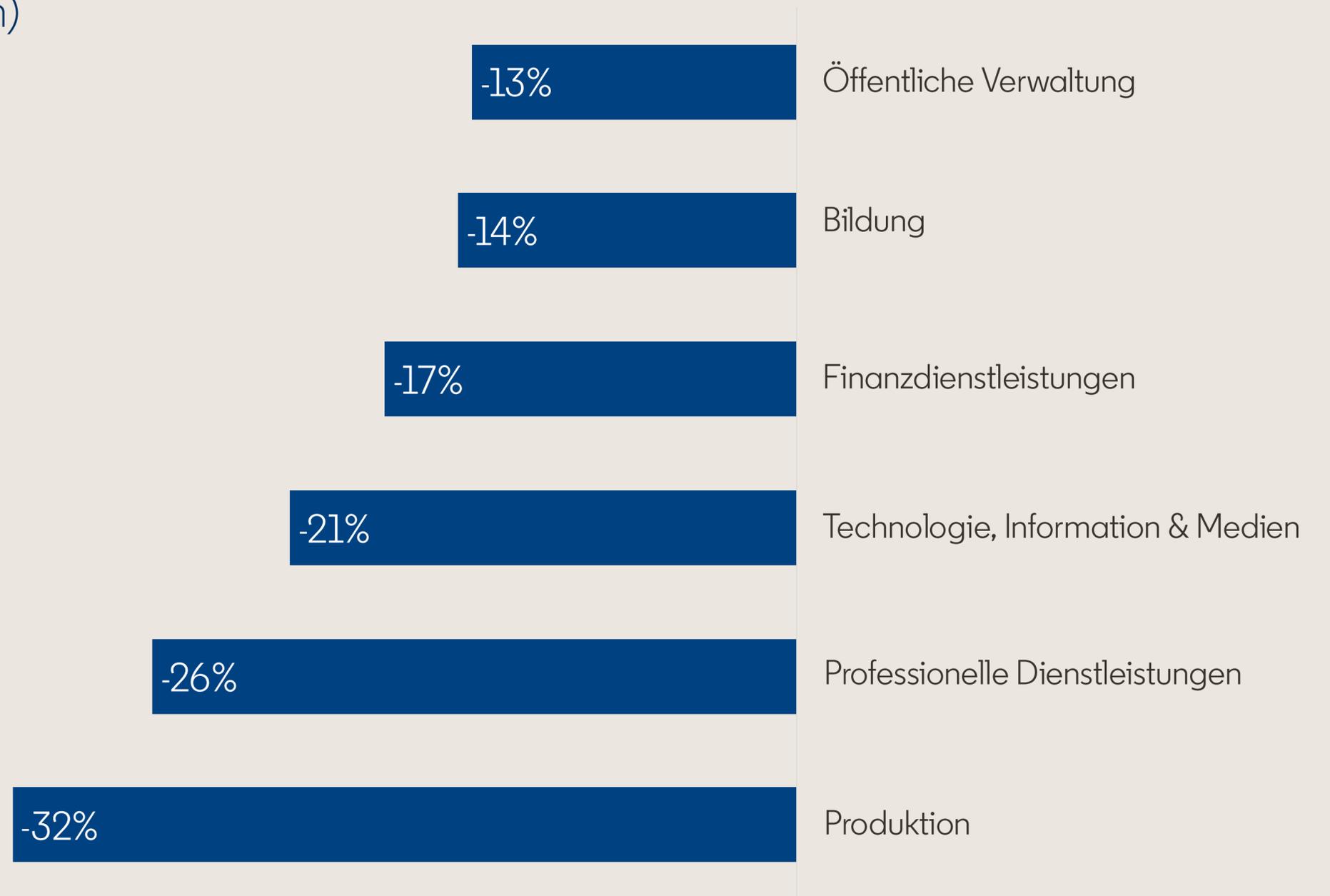
Einstellungsraten

Jahresvergleich (Year-over-Year Comparison)

In **Deutschland** verlangsamten sich Neueinstellungen einheitlich in zentralen Branchen.

Während der Gesamtmarkt abnimmt, können Personaldienstleister gezielt Bereiche wie die **öffentliche Verwaltung** und **Bildung** ansprechen, wo die Verlangsamung weniger ausgeprägt ist, und wertvolle Dienstleistungen anbieten, um Kund:innen in wirtschaftlich schwierigen Zeiten zu unterstützen.

YoY Veränderung LinkedIn Hiring Rate
Dezember 2024 vs Dezember 2023



Source: LinkedIn hiring data. Industries shown are the top 6 industries with the most hires in that country over the last 12 months.

Note: This chart shows the change in the year-over-year LinkedIn Hiring Rate in December 2024 vs December 2023. The LinkedIn Hiring Rate is the percentage of LinkedIn members who added a new employer to their profile to their profile in the same month the new job began, divided by the total number of LinkedIn members in the corresponding country and Industry. Data is seasonally adjusted.

Globale Fluktuationstrends

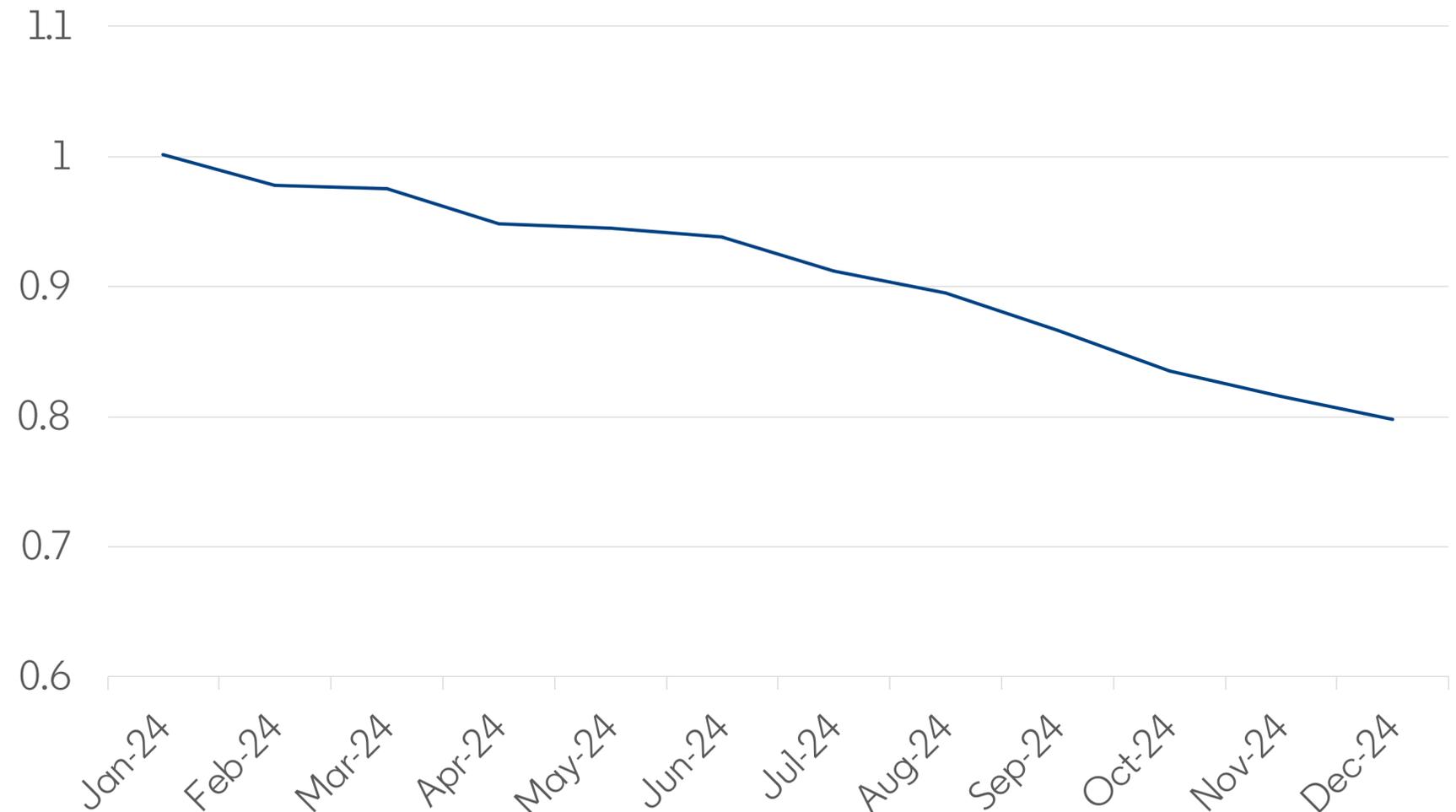
Weltweit sind die Fluktuationsraten im Jahresvergleich um **20 % gesunken**.

Zu den möglichen Gründen zählen:

- Zunehmende **interne Mobilität**
- Aufgeschobene Kündigungen aufgrund wirtschaftlicher Unsicherheit
- Nach dem Höhepunkt des großen Umdenkens am Arbeitsmarkt deutet sich eine neue Welle von Talentbewegungen an.

"It's during these moments of reacceleration that those who are prepared win market share. By taking some simple steps now, you can put yourself in a stronger position to retain and attract the right people for the inevitable next reshuffling of talent." – Dan Shapero, COO LinkedIn.

Weltweite Fluktuation, indexiert auf Januar 2024



Führungskräfte in der Personalbeschaffung sind optimistisch

Deutschland ist zuversichtlich

83% der Personalverantwortlichen in Deutschland erwarten Wachstum...



87%

der befragten Personalverantwortlichen sind zuversichtlich¹ und erwarten einen **stabilen, widerstandsfähigen** Arbeitsmarkt.



75%

der befragten Führungskräfte erwarten, dass die Umsätze von Personalagenturen in den nächsten fünf Jahren steigen werden².

1. „Sehr zuversichtlich“ und „Eher zuversichtlich“ wurden zusammengefasst
2. „Starkes Wachstum (>20 %)“ und „Moderates Wachstum (bis zu 20 %)“ wurden zusammengefasst
Quelle: LinkedIn Research Report Q4, 2024

Unternehmen stehen vor drei großen Herausforderungen



01

Weniger Stellen, Weniger Bewegung

Der „Big Stay“-Effekt: Weniger Wechselbereitschaft und zurückhaltende Neueinstellungen führen zu einem engeren Kandidatenmarkt.



02

KI transformiert Geschäftsmodelle

Neue Technologien schaffen operative Effizienz – doch viele Unternehmen stehen beim Thema KI noch ganz am Anfang. Wer jetzt nicht experimentiert, riskiert den Anschluss zu verlieren.



03

Wandel in der Dienstleistungserwartung

Kund:innen erwarten nicht mehr nur schnelle Kandidatensuche, sondern strategische Unterstützung. Marktanalysen und datengetriebene Empfehlungen werden zum neuen Standard.

Die Jobs von heute sind nicht die Jobs von morgen.

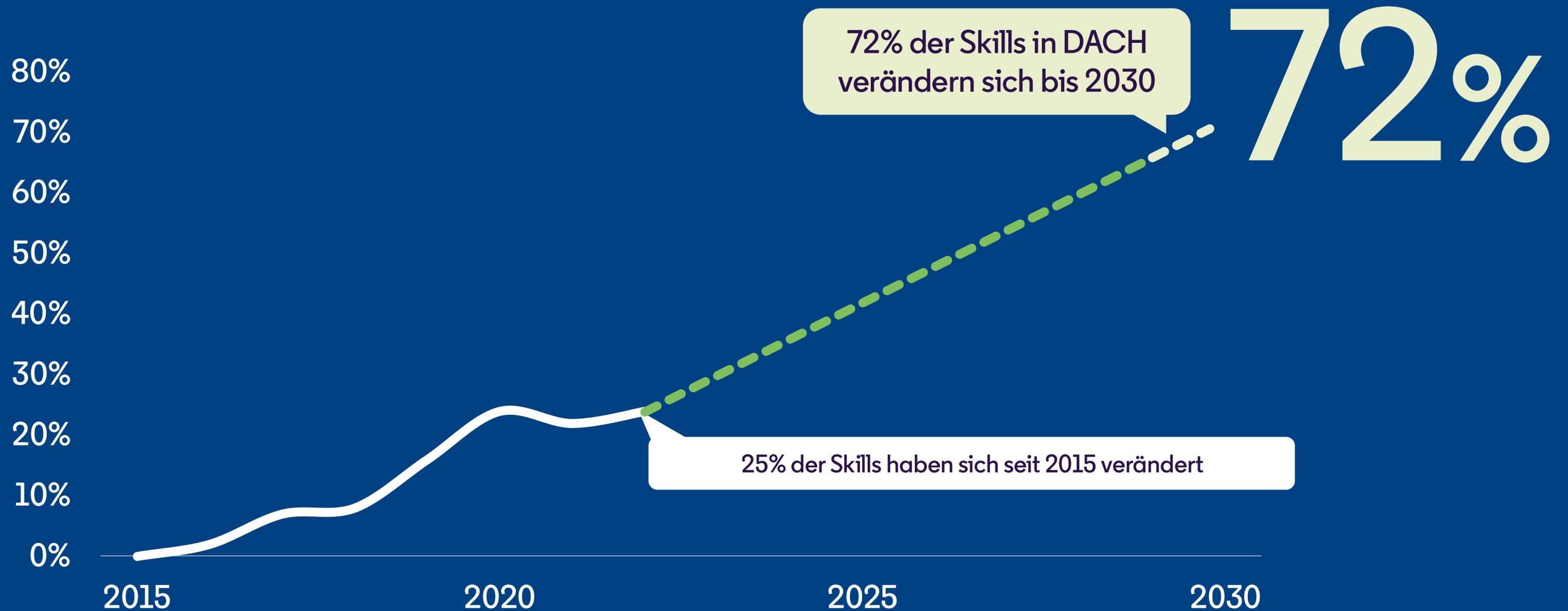
KI wird die Art und Weise, wie Arbeit erledigt wird, verändern und im Gegenzug die Fähigkeiten, die Unternehmen benötigen, um erfolgreich zu sein, neu gestalten.



der aufstrebenden Jobs gab es vor 20 Jahren noch nicht



KI beschleunigt die Veränderung von Skills





69%

der Recruiting-Profis in der DACH-Region stimmen zu, dass KI die Art und Weise verändert, wie Unternehmen Personal einstellen.

Nutzen Sie KI als Chance



Personalprofis in Europa sehen bei der Integration oder beim Experimentieren mit Generativer KI in der Personalbeschaffung vor allem diese Vorteile

66%

Verbesserung der Effizienz im Einstellungsprozess

56%

Verkürzung der Zeit bis zur Einstellung

49%

Steigerung der Effektivität von Stellenanzeigen

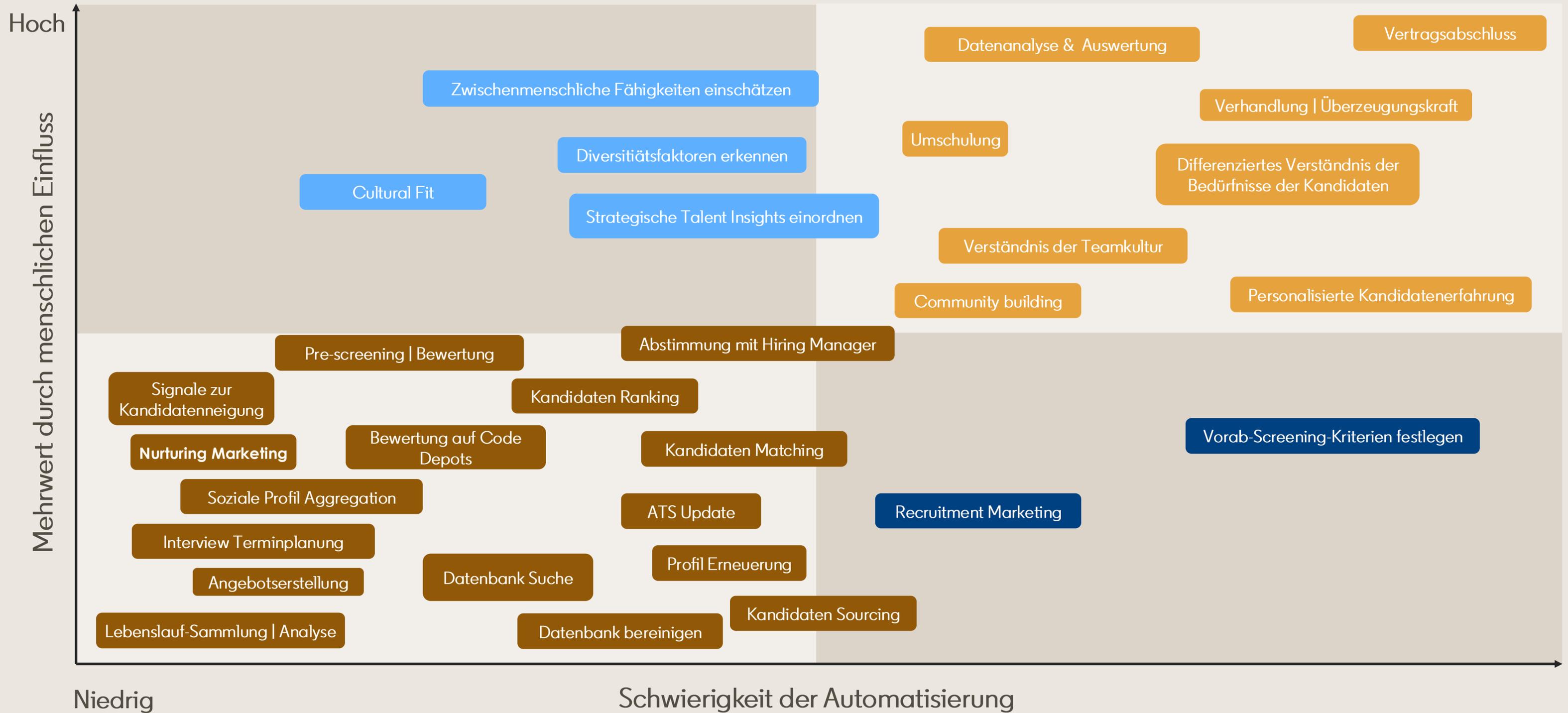
46%

Bewältigung eines höheren Bewerberaufkommens

39%

Vergrößerung des Talent Pools

Auswirkungen der Automatisierung | KI bei der Personalbeschaffung



Unternehmen stehen vor drei großen Herausforderungen



01

Weniger Stellen, Weniger Bewegung

Der „Big Stay“-Effekt: Weniger Wechselbereitschaft und zurückhaltende Neueinstellungen führen zu einem engeren Kandidatenmarkt.



02

KI transformiert Geschäftsmodelle

Neue Technologien schaffen operative Effizienz – doch viele Unternehmen stehen beim Thema KI noch ganz am Anfang. Wer jetzt nicht experimentiert, riskiert den Anschluss zu verlieren.



03

Wandel in der Dienstleistungserwartung

Kund:innen erwarten nicht mehr nur eine schnelle Kandidatensuche, sondern strategische Unterstützung. Marktanalysen und datengetriebene Empfehlungen werden zum neuen Standard.

In welchen Bereichen nehmen Sie die größten Veränderungen in den Erwartungen Ihrer Kund:innen wahr?



Wir befinden uns
an einem wichtigen
Wendepunkt.

Wie müssen Staffing Firmen umdenken?



Tipps zur Integration von Künstlicher Intelligenz

01

Beschäftigen Sie sich mit KI

Mit den Fortschritten der KI ist es wichtig, zu verstehen, wie KI Unternehmen helfen wird, die übergeordneten Ziele zu erreichen

Bei LinkedIn Learning finden Sie die beliebtesten KI-Kurse, die bis Ende des Jahres kostenlos freigeschaltet sind.

02

Verstehen wo Unternehmen bei KI stehen

Unternehmen und Fähigkeiten analysieren und verstehen. Welche Skills werden morgen benötigt? Kompetenzlücken durch Recruiting und Weiterbildung jetzt schließen

03

Fokus auf Soft Skills

Unterschätzen Sie nicht, wie wichtig es ist, Ihre Soft Skills zu schärfen, denn KI wird unsere Arbeitsweise weiter verändern.

Die voraussichtlich am stärksten nachgefragten Fähigkeiten:

- Kommunikation
- Empathie
- Beziehungsmanagement

**Positionieren Sie sich
als strategische
Berater:innen**





Die Staffing Branche gestaltet ihre Rolle neu

Staffing-Unternehmen konzentrieren sich zunehmend darauf, datengetriebene und beratende Partner für ihre Kund:innen und deren Gesamtstrategie zu werden.

Wie kann LinkedIn Sie in diesem Wandel unterstützen?

– mit Talent Insights

Echtzeit-Daten

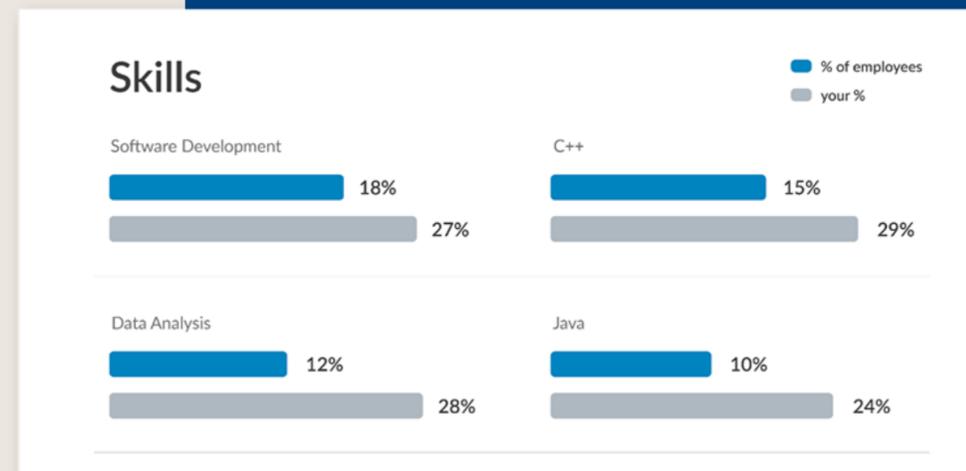
für dynamische Einblicke in einen sich stetig verändernden Arbeitsmarkt

Gestützt auf das weltweit größte berufliche Netzwerk

Mit Milliarden von Datenpunkten aus Interaktionen zwischen Mitgliedern, Unternehmen, Jobs, Skills und Bildungseinrichtungen

360-Grad-Blick

in Ihr Unternehmen, den Wettbewerb und den gesamten Markt



Was Personaldienstleister mit Talent Insights tun können

1

Business Development

Vertriebsaktivitäten gezielt auf wachsende Branchen, Unternehmen und Regionen ausrichten

2

Sourcing & Recruiting

Rückläufige Märkte als Chance nutzen, um Talent-Pipelines für künftige Mandate aufzubauen

3

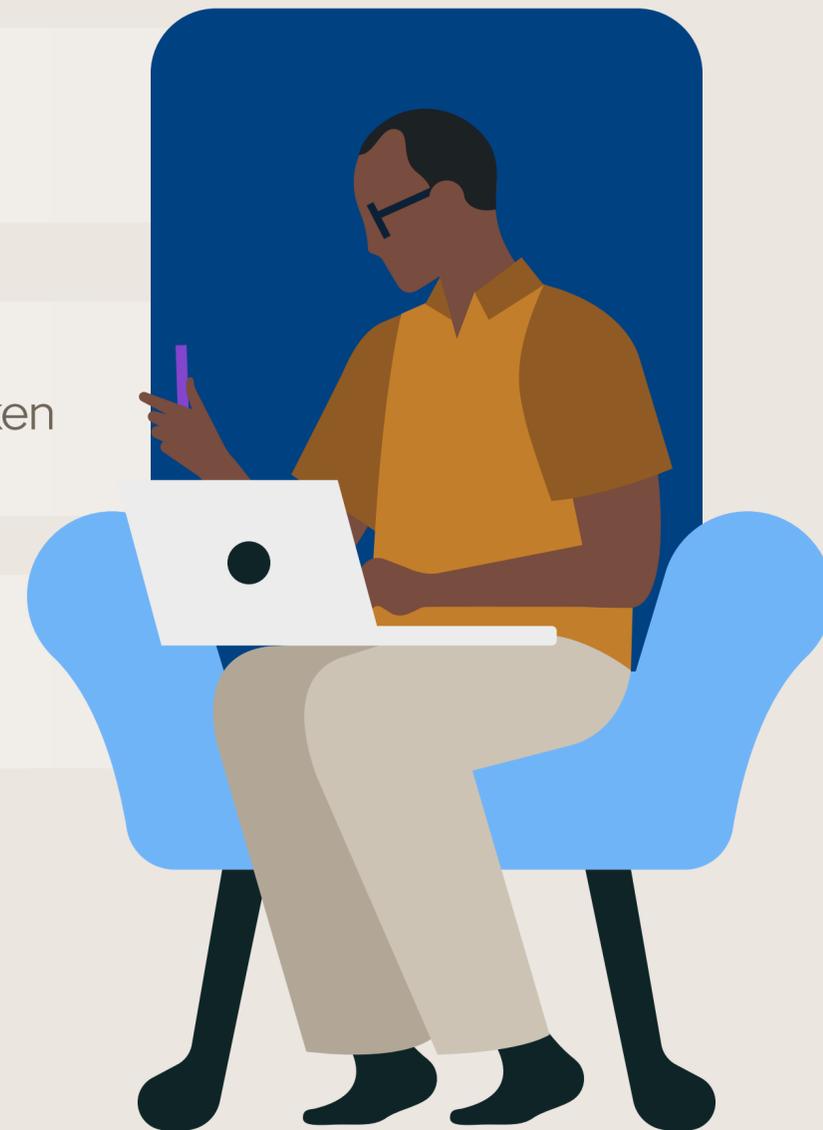
Interne Strategie

Analysieren, wo Wettbewerber wachsen, welche Skills gefragt sind und wo Abwanderungsrisiken bestehen

4

Positionierung als strategische Berater:innen

Marktkennntnis mit aktuellen Daten für Kundengespräche stärken



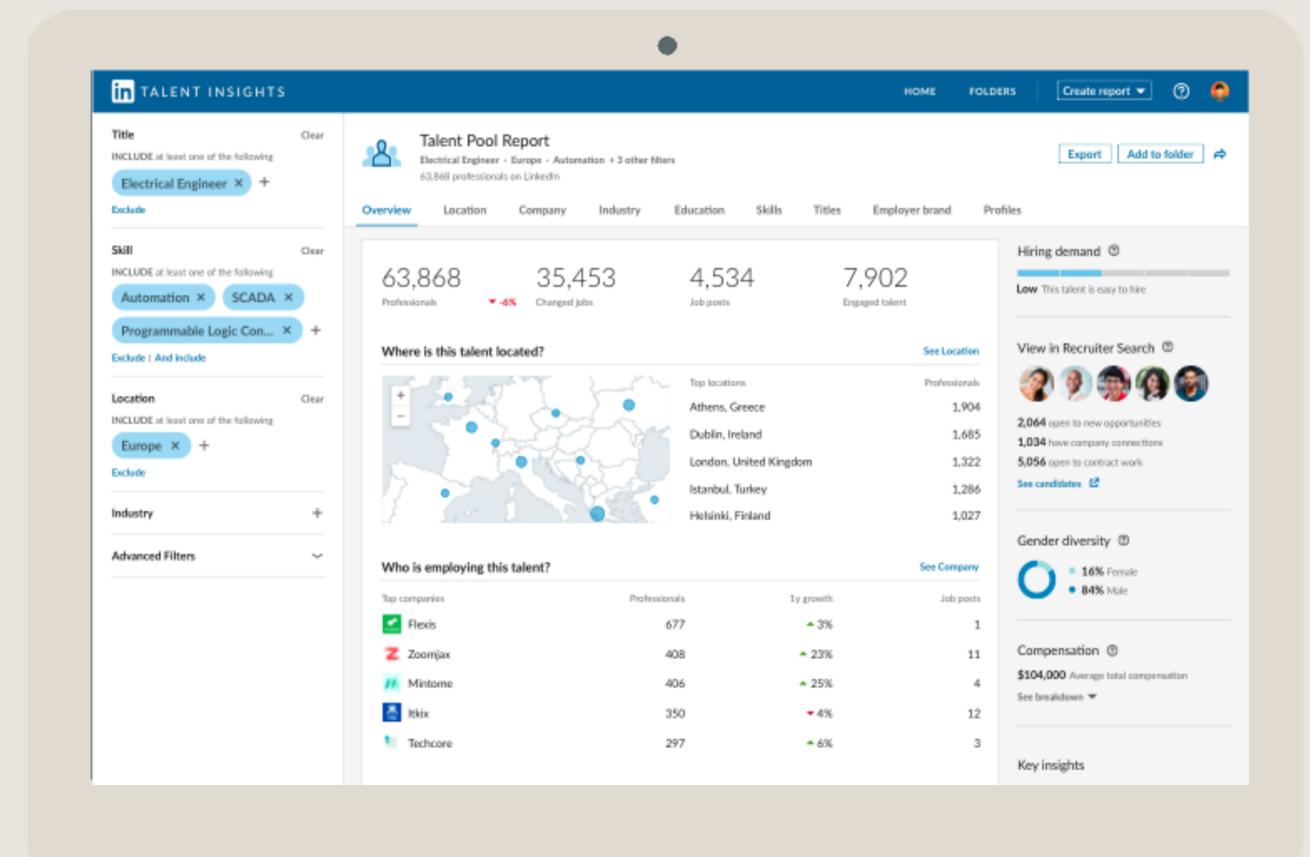
Business Planning & Development

Beschleunigen Sie Ihren Geschäftsplan

- Nutzen Sie Talent-Insights, um einen **strategischen Plan** zur Bewertung und Erschließung neuer Märkte und Regionen zu entwickeln
- Setzen Sie mit **Echtzeit-Marktdaten** die strategisch wichtigsten Investitionen für Ihr Unternehmen an erste Stelle
- Verstehen Sie Ihre Konkurrenz (direkt und indirekt)

Stärken Sie Ihre Geschäftsentwicklung

- Identifizieren Sie **neue Geschäftsmöglichkeiten** und entdecken Sie Wachstumspotenziale innerhalb Ihres bestehenden Kundenstamms
- Finden Sie die Hiring Manager, die **am ehesten mit Ihnen in Kontakt treten**





ROI von Künstlicher Intelligenz



Maximilian Lux

Head of LinkedIn Sales Solutions DACH

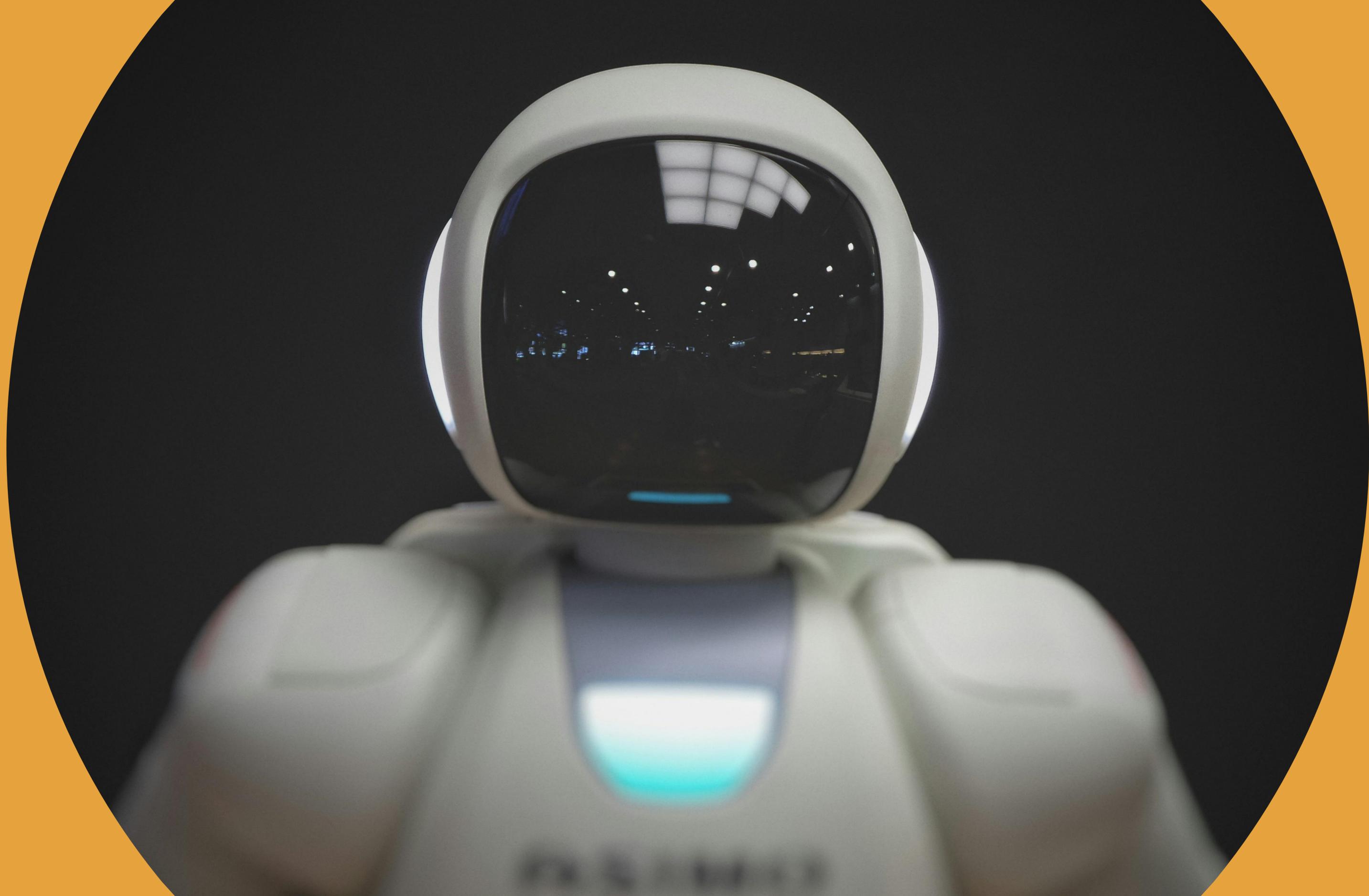
Jetzt
vernetzen





40–60 %

der Deals gehen verloren, weil keine Entscheidung erfolgt.

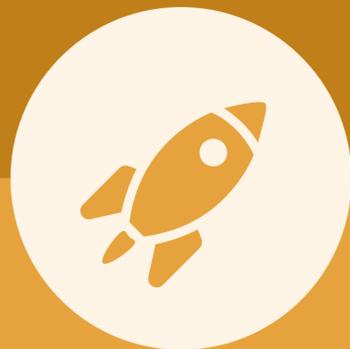




„Die Schwierigkeit, den ROI unserer KI- und Technologieinvestitionen darzustellen“ ist deutschen CROs zufolge nach wie vor eines der größten Hindernisse für das Geschäftswachstum.

Von Hindernissen zu Chancen

Wie KI den
Vertrieb
nachhaltig
verändert



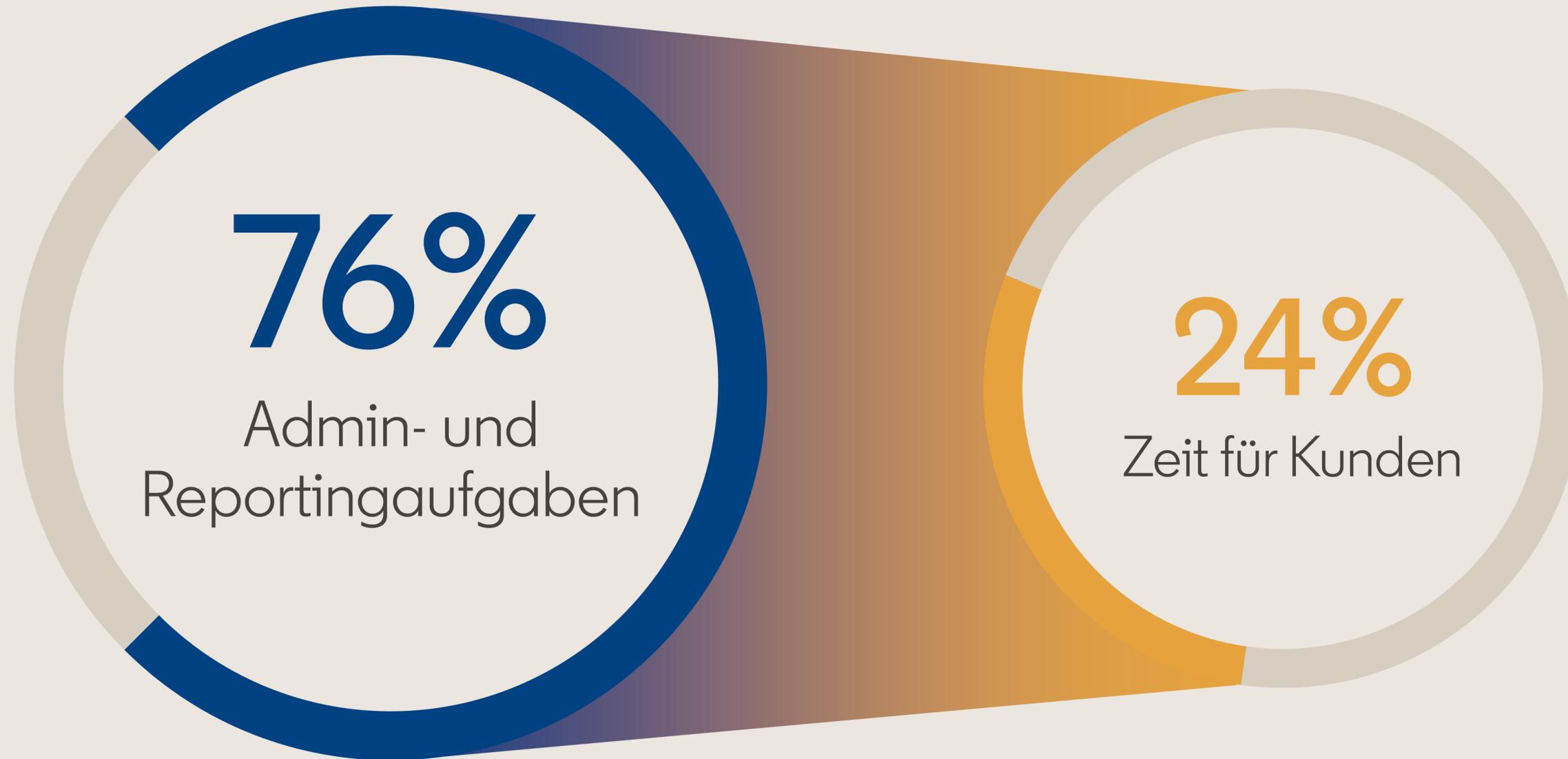
KI generiert
bereits Return on
Investment



Was Revenue
Leader jetzt tun
sollten



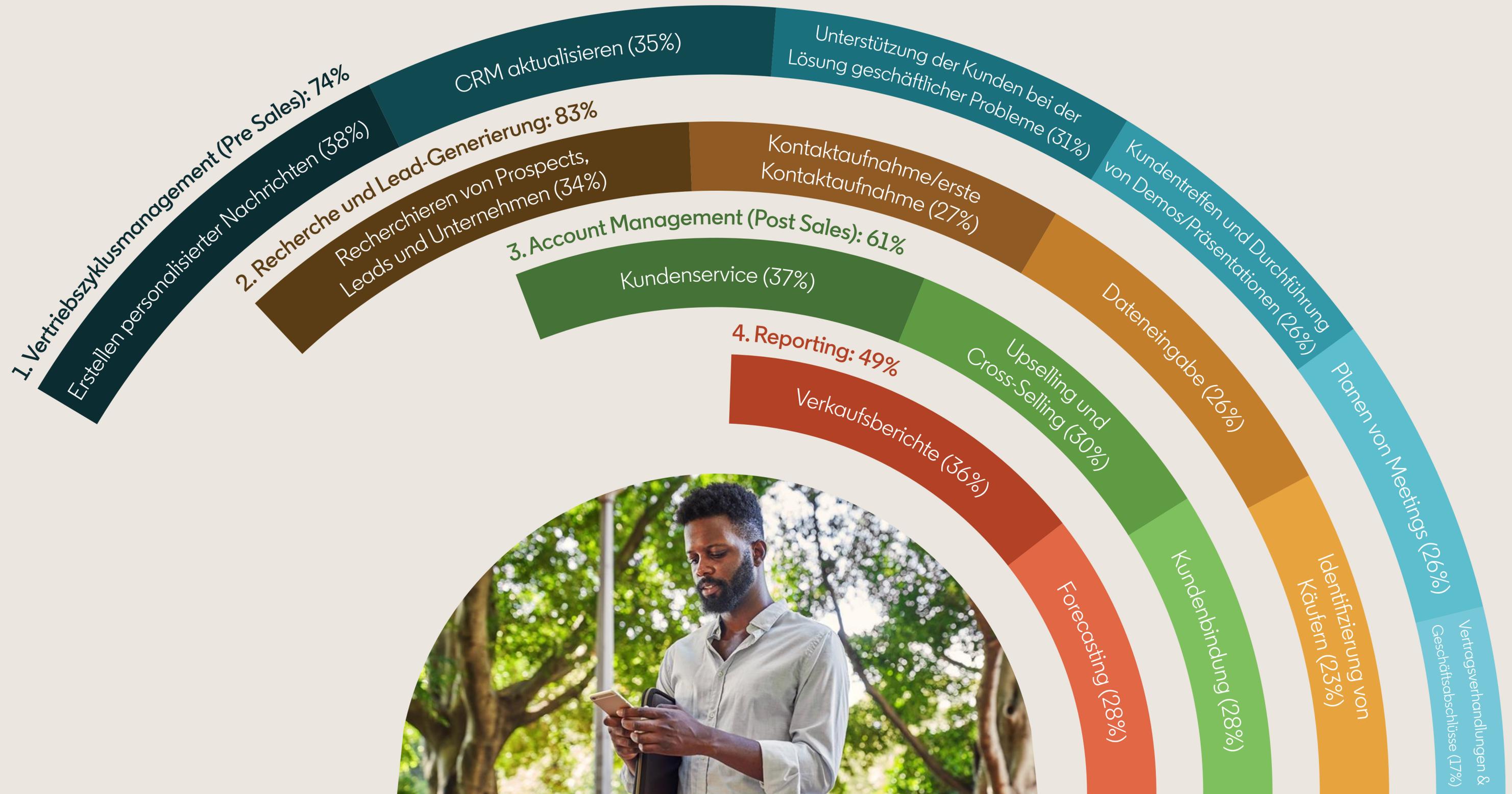
Einzigartige Chance: Die Rolle der KI



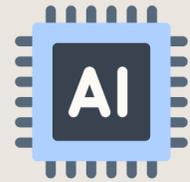
Einzigartige Chance: Die Rolle der KI



Die häufigsten Anwendungsfälle für KI im Vertrieb



Konsistenz bei der
Einführung von KI
über alle Aktivitäten
hinweg führt zu
besseren Ergebnissen



• Affiliations
• Free Side Charts
• NETWORKS
• PUBLIC AGENT PROGRAM
• SOFTWARE SPIN VENTURE
• VISION POTENTIAL CHECK
• LEADERSHIP RESEARCH

NETWORKS
• NETWORK
• ALLIANCE

ECOSYSTEM
• STRATEGY CASE STUDY
• STRATEGY JOURNAL
• PODCAST INTERVIEWS

SPACES
• CO-WORKING HUBS
• OFFICE HUBS

TEAM
11 12 1

RESOURCES

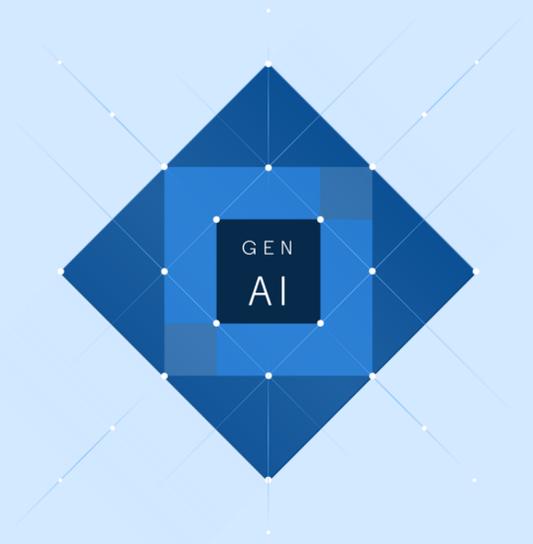
COOPERATION
INCLUSION

LinkedIn Sales Navigator ist *Ihr* Partner für KI-Lösungen

LinkedIn Berufliches Netzwerk



Modelle mit generativer KI



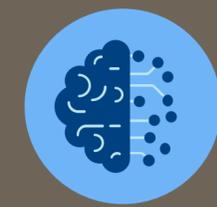
Einzigartige First-Party-Daten

Über 1,1 Milliarde Mitglieder in 69 Millionen Unternehmen



Relationship-Intelligence-Technologie

Einblicke auf Lead- und Account-Ebene mit persönlicher Vorstellung



Die KI-Expertise von LinkedIn

Erfahrung in verschiedenen Geschäftsbereichen und mit unterschiedlichen Produkten



Nähe zu Microsoft

Einfacher Zugang zu Microsoft KI-Modellen und -Innovationen

LinkedIn Sales Navigator

Account IQ

+1,1 Mrd.
MITGLIEDER

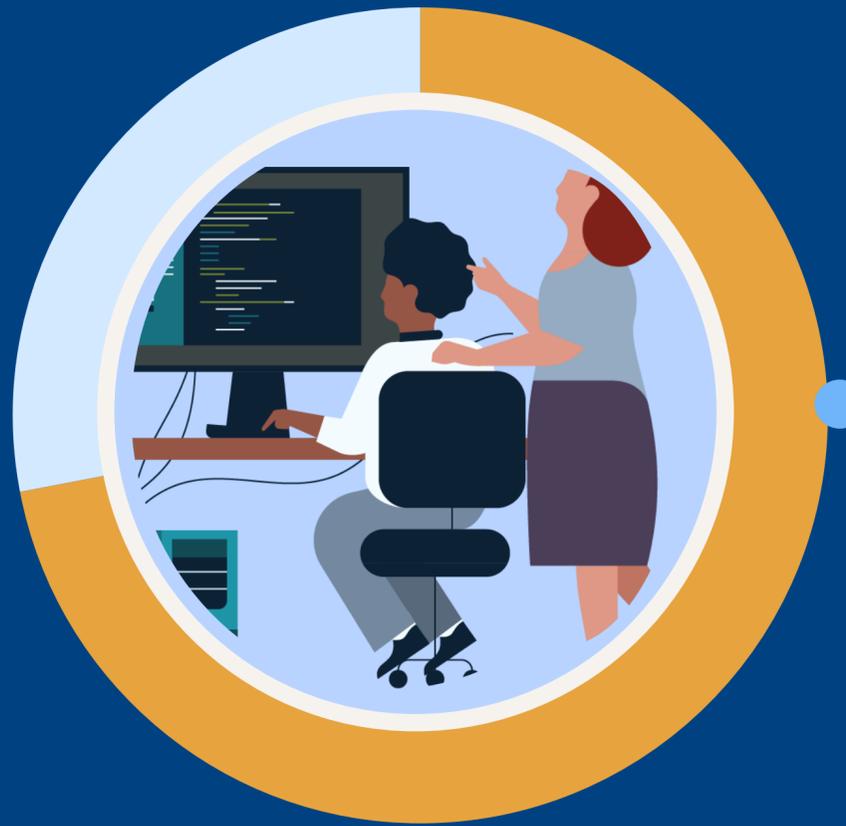
69 Mio.
UNTERNEHMEN

LinkedIn

7
JOBWECHSEL
PRO MINUTE

13 Tsd.
KONTAKTE
PRO MINUTE

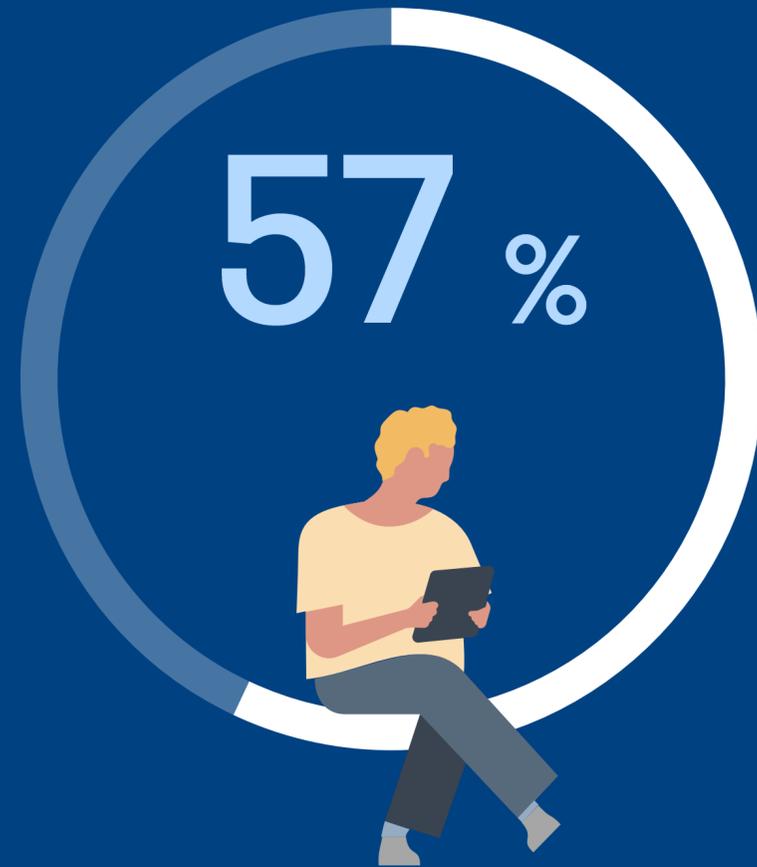
Linked in



57%

der Vertriebsprofis
in der DACH-
Region nutzen
KI-Tools jeden Tag
für ihre Arbeit

Vertriebsprofis in der DACH-Region integrieren KI bereits in ihre täglichen Arbeitsabläufe.



der Vertriebsprofis gaben an, dass sie **KI täglich nutzen**.*

Deutschland ist eines der führenden Länder beim Einsatz von KI, wie die Zahl der Sales Navigator-User:innen zeigt, die Account IQ nutzen.



63 % der Sales Navigator-User:innen in Deutschland haben Account IQ verwendet, um ihre Kunden und Prospects zu recherchieren.

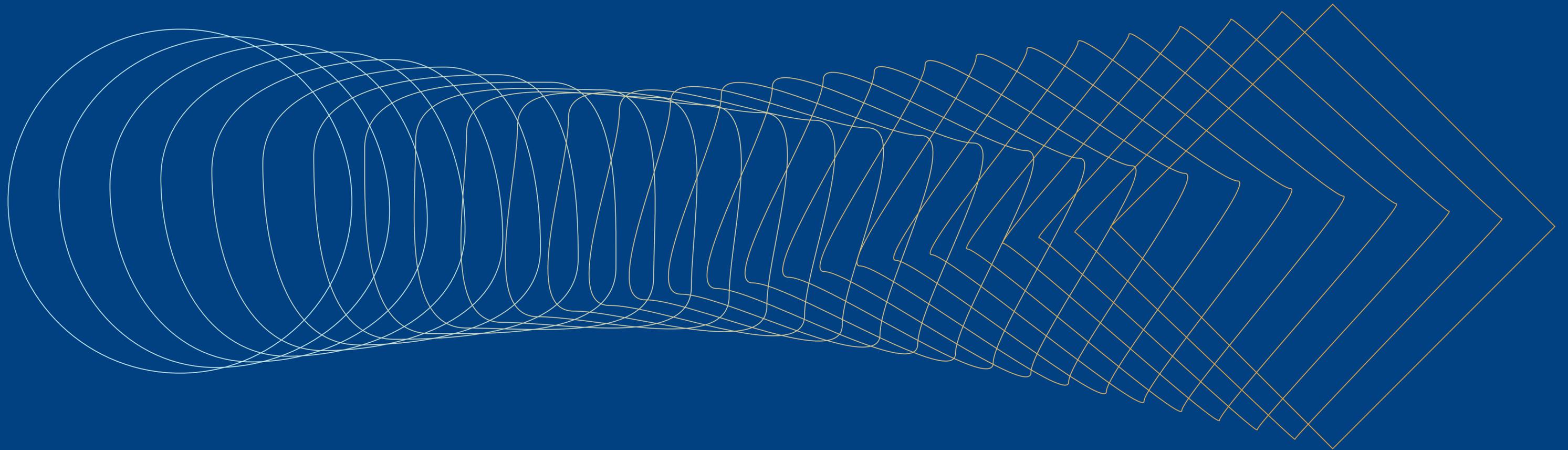
Vertriebsprofis in Deutschland, die Account IQ nutzen, erzielen eine 33 % höhere InMail-Akzeptanzrate und eine 19 % höhere Vernetzungsquote und sprechen ihre Zielgruppe dadurch wirksamer an.



LinkedIn Sales
Navigator
Nutzer:innen
erzielten


31%
Mehr Abschlüsse

Wie Sie KI einführen und erfolgreich nutzen



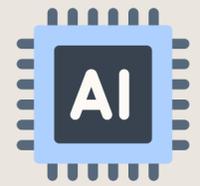
Tipp 1: Versetzen Sie Ihr
Team in die Lage,
KI erfolgreich zu nutzen

Tipp 2:

Hegen Sie realistische
Erwartungen an KI

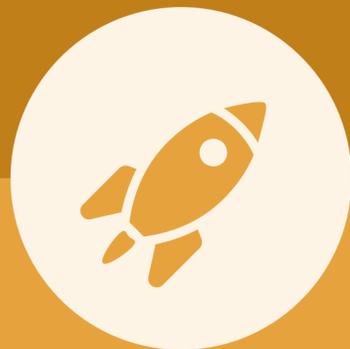


**Wie sieht Ihre
KI-Strategie
aus?**



Fassen wir zusammen

Passen Sie sich
dem Markt an



Stärken Sie Ihre
Teams durch KI



Geben Sie eine
klare Richtung vor

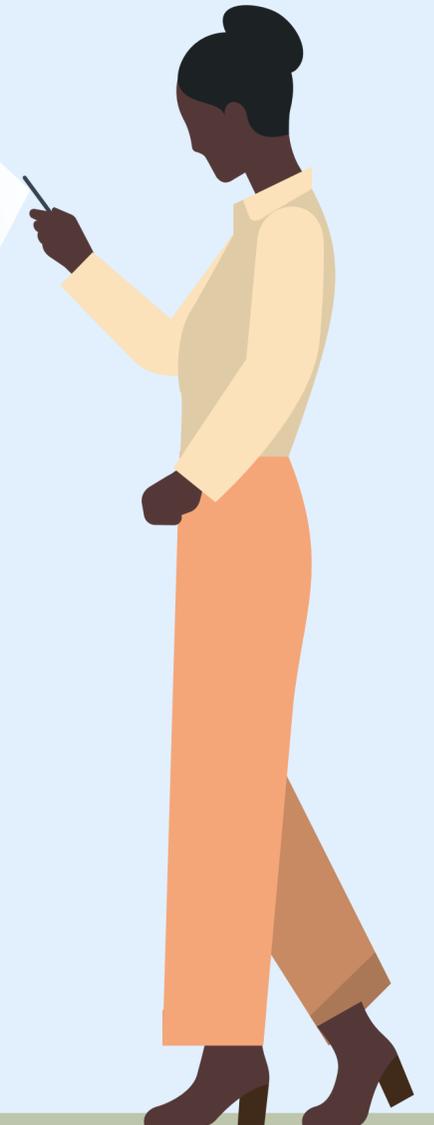


Bereiten Sie sich jetzt auf die Ära der KI vor.

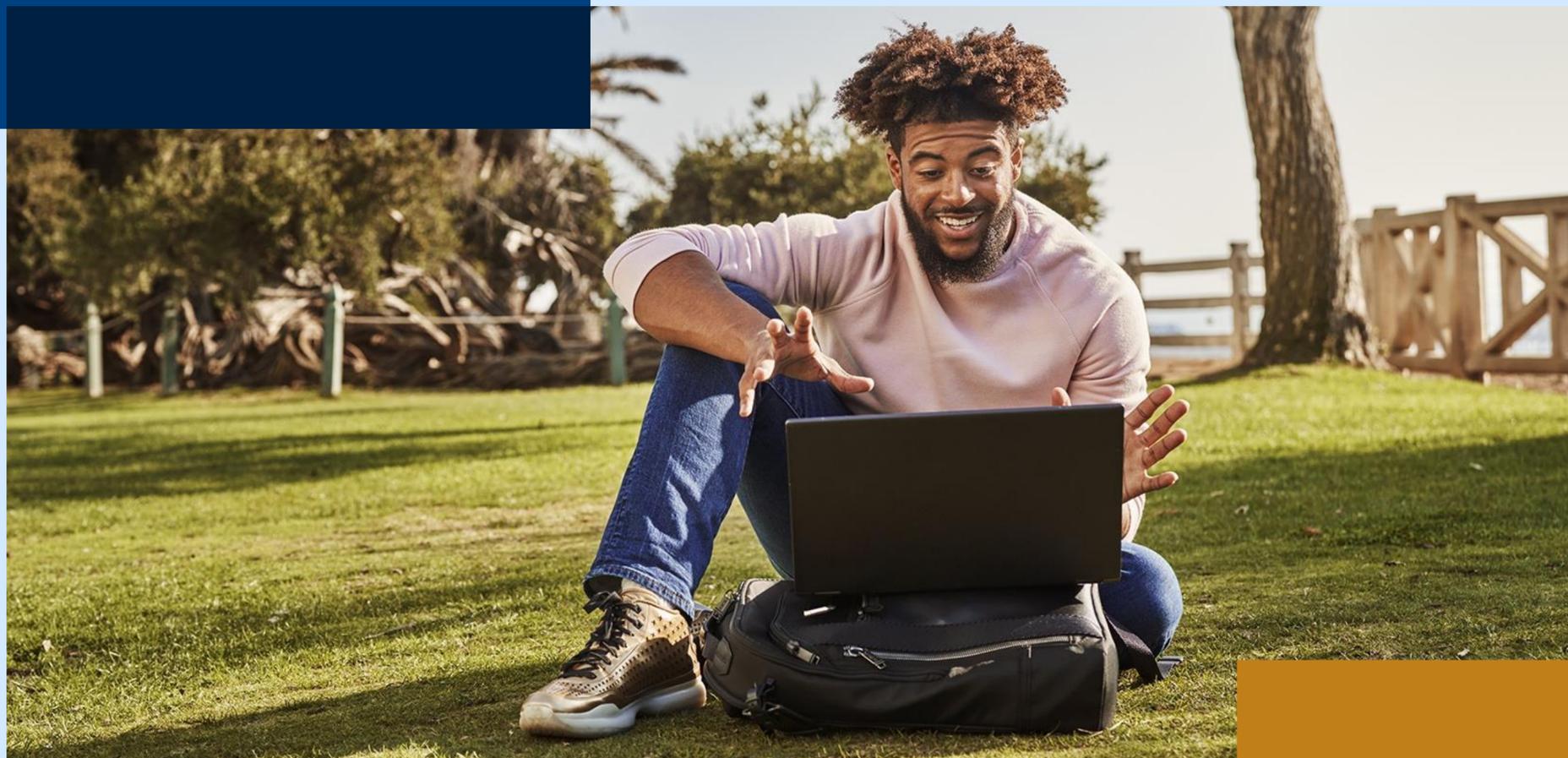
Unser LinkedIn
Learning Pfad für Sie:

AI Essentials for Sales Professionals

*Einen Monat kostenlos testen



Danke!



LinkedIn