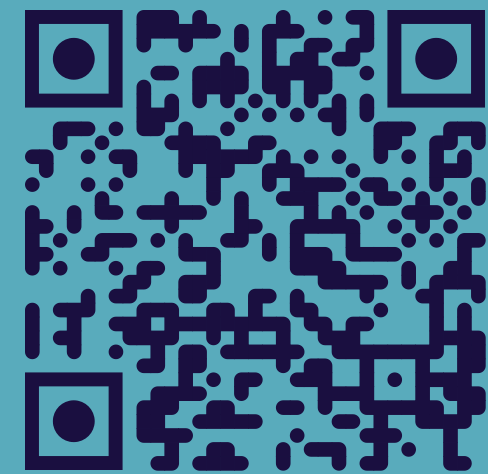


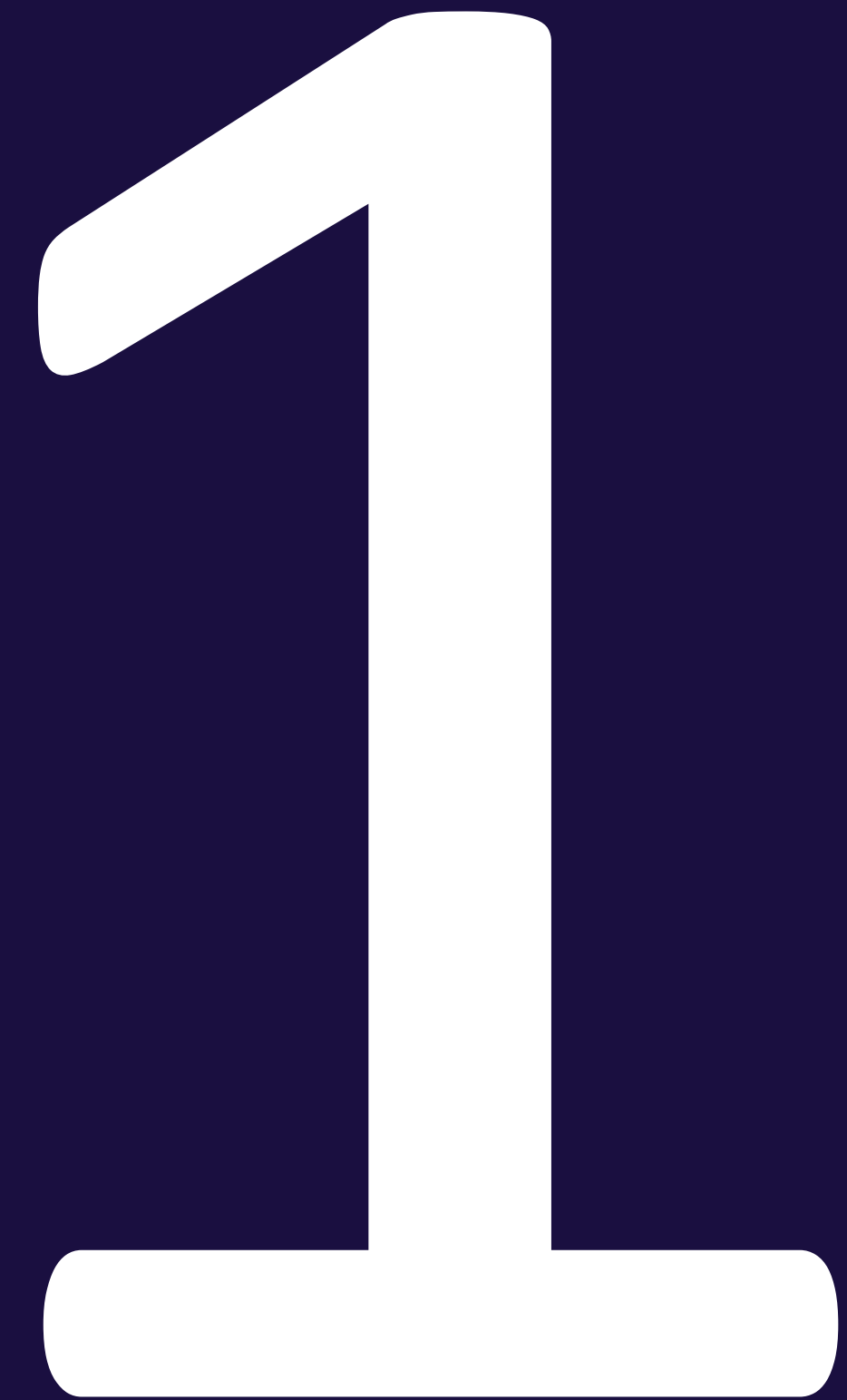
Fallbeispiel Recruiting- Transformationsprojekt

Gunnar Merbach als externer Leiter Recruiting &
Personalmarketing bei Arverio vormals Go-Ahead
Deutschland

Mai 2021 bis Februar 2023



Über levelUP & Go-Ahead



levelUP-Leistungsfelder mit Recruiting-Kompetenz

Beratung & Training

Beratungsprojekte ohne Umsetzungsauftrag sowie Trainings und Webinare für HR und Fachbereiche.

Interim Management

Übernahme interner Positionen mit Umsetzungsauftrag, bspw. als Leiter Recruiting & Personalmarketing oder in einer Stabsfunktion.

Stellenanzeigen

Anzeigenoptimierung sowie Spezialagentur für zwei effiziente Plattformen: Indeed & Stellenanzeigen.de.

Experten-netzwerk

Vermittlung herausragender Profis, die wir aus Projekten kennen, bspw. für Eignungsdiagnostik, Active Sourcing, Video und Fotocontent.

levelUP-Selbstverständnis

Wir unterstützen Unternehmen, **selbst**
die passendsten Mitarbeiter:innen zu
finden, um noch **erfolgreicher** zu sein.

Go-Ahead heute

Go-Ahead ist ein mittelständisches Eisenbahnverkehrsunternehmen mit Sitz in Stuttgart und Augsburg.

Der Mutterkonzern stammt aus Großbritannien und ist dort bereits seit mehreren Jahrzehnten erfolgreich als Betreiber von Bus- und Bahnnetzen am Markt.

So prägen Start-Up-Charakter und Erfahrung gleichermaßen das Unternehmen.

Betreiber
mehrerer
Regional-
bahnnetze

aktiv in
Bayern &
Baden-
Württemberg

Seit 2016 in
Deutschland

vier Betriebs-
starts 2019,
2021 & 2022

>20. Mio
Streckenki-
lo-
meter p.a.

Modernste
Elektrozüge

eigene
Ausbildungs-
akademie

bis zu 220
Ausbildungen
von Lok-
führer:innen
p.a.

Fokus bisher
auf Personal-
aufbau

Ausgangs- situation

im Mai 2021



Ausgangssituation

- Start des **Interimprojekts** im **Mai 2021**, als Management dem Recruiting Top-Priorität zuordnete
- die bis dato zu **klassische Rekrutierung** angehender Lokführer:innen **gefährdete die Betriebsaufnahme zweier bayerischer Netze massiv** (Dezember 2021 und Dezember 2022)
- Auftrag: **Transformation der Bereiche Personalmarketing & Recruiting**, danach Übergabe an internen Nachfolger

Typische Problematik

- Mangelnde **Bekanntheit & kaum Marktpräsenz**
- Kein **Expertenwissen** in der Personalgewinnung
- Wenig **Zielgruppenwissen**
- Unpassende **Prozesse & Systeme**
- **unpassende Recruiting-Dienstleister**
- Keine oder **kaum Kennzahlen**

Maßnahmen

während des Projekts

3

Maßnahmen im Projekt

(Auszug)

- **Teamstabilisierung & -professionalisierung**
- **Optimierung Personalmarketingmaßnahmen**, v.a. Stellenanzeigen, Karriereseite, zielgruppenspezifische Landingpages, Social Media Marketing, Indeed, Google-Ads, etc.
- **Aufbau von Content** im Personalmarketing, v.a. authentisches Video- und Fotomaterial

Maßnahmen im Projekt

(Auszug)

- **Optimierung der Recruitingprozesse**
(zielgruppenspezifisch) inkl. Kandidatenkommunikation und interner SLAs
- **Optimierung des Bewerbermanagementsystems**, dadurch Erhebung vieler **Recruiting-KPI** ermöglicht
- Verankerung weiterer **KPI im Personalmarketing**

Maßnahmen im Projekt

(Auszug)

- Auswahl und **Onboarding von Profi-Dienstleistern** in den Bereichen Content, SEA, Social Media, Analytics, etc.
- Kontinuierliche **Durchführung von Piloten und A-B-Tests** gegen vorhandene Maßnahmen
- **Eignungsdiagnostische Qualifizierung** des Managements & aller Hiring Manager

Ergebnisse

bis Projektende Februar 2023

4

Projektergebnisse

(Auszug)

- **Netzübernahmen** konnten wie geplant **erfolgreich** durchgeführt werden
- **Steigerung Bewerbungszahlen um >1.300%**
- **>650 Einstellungen** (nur Betriebspersonal)
- **Optimierte Prozesse und Systeme**, dadurch bspw. um 40% verkürzte Time-to-Hire
- **KPIs für Team & Management**

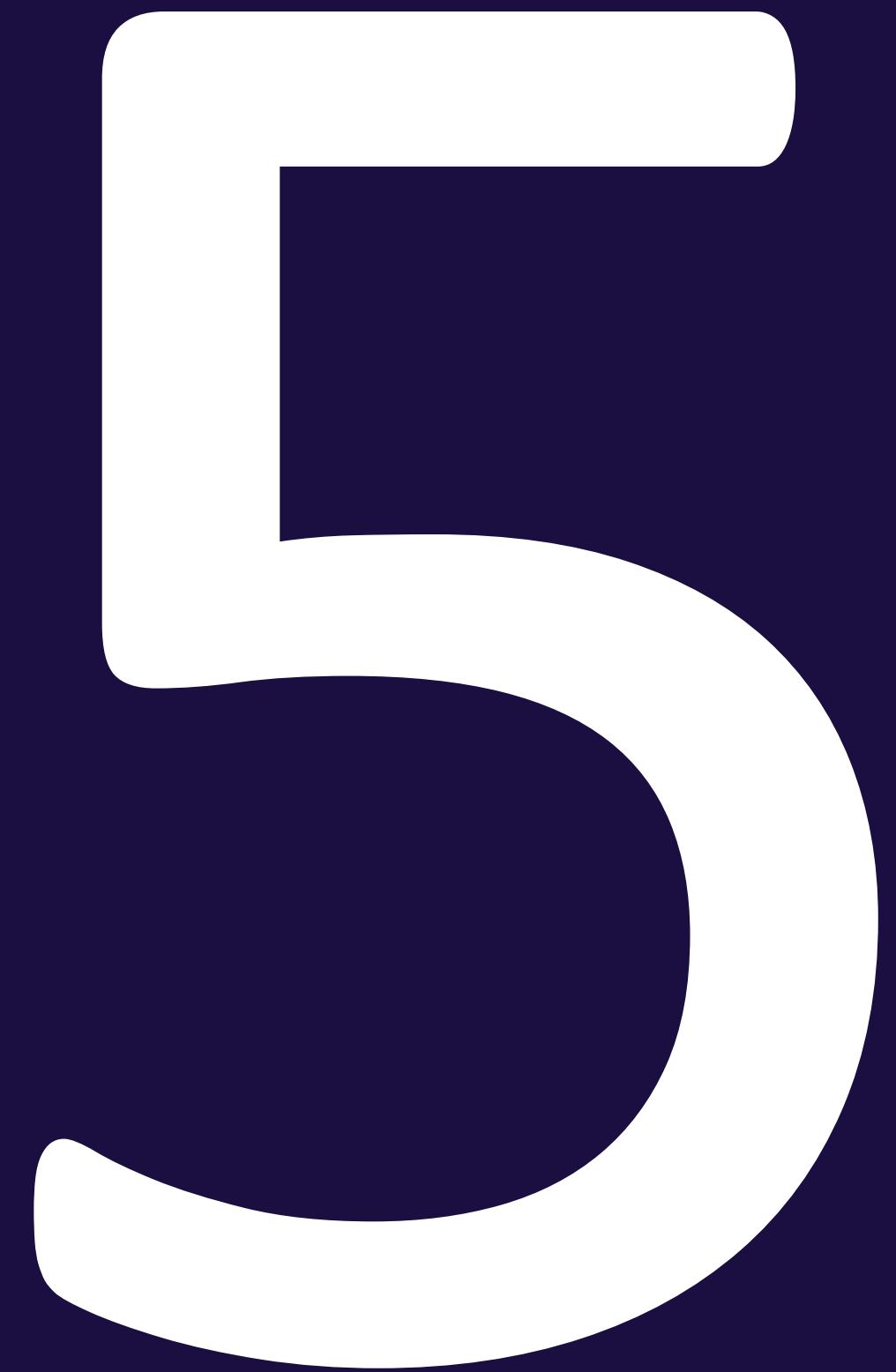
Projektergebnisse

(Auszug)

- Mindset der **kontinuierlichen Verbesserung**
- hocheffizientes, **motiviertes Team mit fundiertem Expertenwissen** in Recruiting inkl. Diagnostik sowie Personalmarketing
- **sehr hohe Akzeptanz** der Abteilung bei Management & Belegschaft
- Prüfung **Recruiting-as-a-Service** für Drittunternehmen

Referenz & Resonanz

auf die Projektergebnisse



Kundenstimme



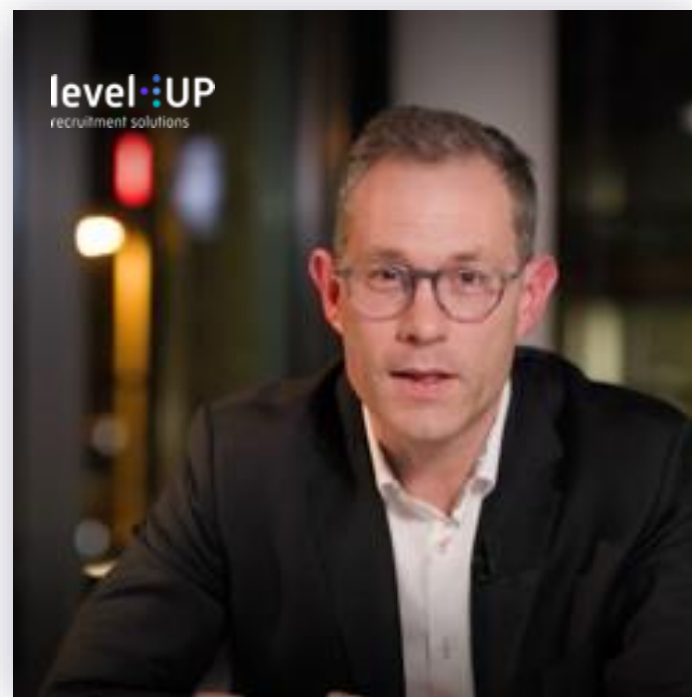
„Als Leiter unseres Recruitings hat Gunnar ein top-motiviertes und hochengagiertes Recruitingteam aufgebaut. Was ich an Gunnar sehr schätze, ist sein Fachwissen, seine Kreativität und seine Lösungsorientierung. Er hat einen starken Fokus auf Tools im digitalen Marketing und versucht jede seiner Maßnahmen kennzahlengesteuert zu bewerten und immer weiter zu verbessern. Es macht echt Spaß, mit ihm zusammenzuarbeiten.“

Fabian Amini

CEO

[komplettes Referenzvideo](#)

Referenzen & Resonanz



Referenzvideo

Zum Interim-Mandat als Director Recruiting
bei Go-Ahead Deutschland

[Jetzt ansehen!](#)



Podcast

HZaborowski – Fokus Go-Ahead, Indeed und
Stellenanzeigen

[Jetzt anhören!](#)

Fachvorträge

bspw. an der HTWK Leipzig und der TALENTPro im Kundentandem



Wie können wir Ihnen
helfen?

Fragen Sie uns!



Gunnar Merbach

+49 (0) 172 3679919

gunnar.merbach@level-up-recruitment.com

in >

