

ARBEITSMARKT

Zwei Märkte – zwei Strategien

Im Bewerbungsprozess unterscheidet man zwischen dem offenen und dem verdeckten Arbeitsmarkt. Der offene Markt umfasst alle öffentlich ausgeschriebenen Stellen – auf Jobplattformen, Firmenwebsites oder in Medien. Der verdeckte Markt hingegen besteht aus Positionen, die nicht publiziert werden. Sie werden über persönliche Netzwerke, Empfehlungen, Headhunter oder Initiativbewerbungen vergeben. Besonders bei Fach- und Führungspositionen ist dieser Weg verbreitet – Schätzungen zufolge entstehen bis zu zwei Drittel solcher Besetzungen ohne Ausschreibung.

Digitalisierung verändert die Spielregeln

Die Digitalisierung hat den offenen Markt verändert: Einerseits sind heute mehr Stellen online auffindbar, andererseits wird es für Stellensuchende schwieriger, den Überblick zu behalten – und für Unternehmen aufwendiger, geeignete Bewerbungen zu sichten. Gleichzeitig gewinnt der verdeckte Arbeitsmarkt durch Active Sourcing an Bedeutung: Recruiter suchen gezielt über Plattformen wie LinkedIn nach passenden Fachkräften. Wer im verdeckten Markt sichtbar sein will, braucht ein gepflegtes, aussagekräftiges Profil. Der verdeckte Arbeitsmarkt erfordert Eigeninitiative – aber er bietet oft die besseren Chancen.