



*„Mit den Lösungen von LinkedIn sind wir präsent und unterstützen das öffentliche Bild durch erfolgreiches Employer Branding.“*

Carolin Streller  
Recruiting Manager  
Wooga

## Fallstudie: Social Media Recruiting bei Wooga

Die Jobsuche wird social: Wooga setzt auf gezieltes Recruiting mit LinkedIn

### Kernaussagen

- Mit LinkedIn hat Wooga ein globales Netzwerk aufgebaut, aus dem qualifizierte Kandidaten rekrutiert werden können
- Mit der Recruiter-Lizenz erreicht Wooga zielgerichtet potentielle Bewerber mit spezifischen Skill-Sets
- Durch die Job Slots erhält Wooga zehn bis 20 Prozent mehr Bewerbungen für bestimmte Stellen

### Unternehmensprofil von Wooga

Die Wooga GmbH ist ein deutsches Spielesoftwareunternehmen, das Free-to-Play-Spiele für die Verwendung innerhalb sozialer Netzwerke wie Facebook und für mobile Betriebssysteme wie iOS und Android entwickelt. Das Unternehmen mit Sitz in Berlin beschäftigt über 250 Mitarbeiter aus über 40 Nationen. 50 Millionen Nutzer pro Monat machen Wooga zum größten europäischen und weltweit drittgrößten Anbieter in diesem Bereich.

### Herausforderungen bei der Personalbeschaffung

Mit 250 Mitarbeitern, die vor allem auf internationaler Ebene rekrutiert wurden, ist Wooga in den vergangenen vier Jahren in Deutschland sehr schnell gewachsen. Daher suchte das Unternehmen nach einer global einsetzbaren Personal-Lösung, die auch die Ansprache starker Märkte wie der USA, Westeuropas und der Osteuropäischen Länder ermöglicht. „Der Aufbau eines globalen Netzwerkes, aus dem qualifizierte Kandidaten rekrutiert werden können, stand für uns an erster Stelle. Dieser Aspekt hat für uns den Ausschlag für LinkedIn gegeben“, sagt Carolin Streller, Recruiting Manager bei Wooga.

### Lösungen für die Personal-Akquise mit LinkedIn

Als Entwickler von Social und Mobile Games muss Wooga auch in der Online-Welt auf Kandidaten zugehen. Die Herausforderung bestand darin, sich bei der umfangreichen Fülle an Produkten für die richtige Lösung zu entscheiden. Die Personaler bei Wooga nutzen nun ein breites Produkt-Portfolio von LinkedIn, dazu gehören die Premium-Lösung LinkedIn Recruiter, die Company Page, die Career Pages, die Recruitment Ads, die Work-With-Us-Ads sowie die LinkedIn Job Slots.

*„Mit dem Einsatz der LinkedIn-Lösung können wir unser Employer Branding weiterhin stärken, weil wir uns durch die Karriereseite sehr erfolgreich präsentieren können.“*

Mit den Filterfunktionen, die LinkedIn Recruiter zur Verfügung stellt, kann Carolin Streller Kandidaten gezielt ansprechen und nach spezifischen Skill-Sets auch in Nischenbereichen suchen. „Die Zielgruppenorientierung ist für uns sehr wichtig und diese Herausforderung wird mit LinkedIn sehr gut gelöst. Mit den intelligenten Algorithmen, die hinter den Filtern stehen, können wir direkt die richtigen Leute ansprechen.“

## Vorteile für Wooga

Wooga profitiert vor allem von den vielen Produkten, mit denen potentielle Kandidaten gezielt angesprochen werden können. Über die LinkedIn Unternehmensseite präsentiert sich Wooga sehr vielseitig: dort finden Interessierte sowohl allgemeine Informationen zum Unternehmen als auch Produkt-Updates. Auch der Unternehmensblog wird dort vermarktet. Die Work-With-Us-Ads werden genutzt, um sich von der Konkurrenz abzuheben. Darüber hinaus ist die Karriereseite ein wichtiges Tool für Wooga, um potentielle Bewerber gezielt auf offene Stellen und Neuigkeiten im Personalbereich hinzuweisen.

Die gezielte Direktansprache von passiven Kandidaten mittels des LinkedIn Recruiters ist für Wooga ein weiterer entscheidender Vorteil. Damit ist einfach erkennbar, welche Kandidaten bereits angesprochen wurden und Doppelansprachen werden vermieden.

Generell beschleunigte sich die Stellenbesetzung mit dem Einsatz der LinkedIn-Lösungen. Vor allem bei schwer zu besetzenden Stellen haben sich die Recruiter-Lizenzen als hilfreich erwiesen, weil damit viele Kandidaten angeschrieben und spezifische Skill-Sets ausgewählt werden können, um Zielgruppen stärker einzugrenzen. Auch die Job Slots sind ein wichtiger Pfeiler unserer Recruiting-Aktivitäten.

Bei der Implementierung der Lösung konnte Wooga auf die Unterstützung von LinkedIn bauen. Wooga nahm ein einstündiges webbasiertes Training in Anspruch, um die Möglichkeiten der Recruiter-Lizenz kennenzulernen. Bei Fragen zu anderen Produkten stand Carolin Streller LinkedIn's Relationship Managerin als direkte Ansprechpartnerin zur Verfügung. Auf diese Weise lernte Wooga die verschiedenen Wechselwirkungen der Produkte kennen und konnte die besten Lösungen für die tägliche Arbeit im Recruiting auswählen.

## Ergebnisse für Wooga

Die verschiedenen Tools, die auf der Karriereseite zum Einsatz kommen, führten innerhalb nur eines halben Jahres zu einer Steigerung der Follower-Anzahl um bis zu 50 Prozent. Die Recruitment Ads steigerten den Seitenträffic auf der Karriereseite und die vermehrten Klicks auf Stellenangebote machen deutlich, dass Wooga als Arbeitgeber auf Interesse stößt. Wie effektiv die Lösungen sind, zeigt sich unter anderem darin, dass Carolin Streller diese Aufgabe ohne weitere Unterstützung durchführen kann. Zudem verzeichnet das Unternehmen seit dem Einsatz der Job Slots etwa 10 bis 20 Prozent mehr Bewerbungen auf bestimmte Stellen, da für jede Stelle unterschiedliche Kommunikationskanäle eingestellt werden können.

Carolin Streller ist von LinkedIn überzeugt: „Wir sind begeistert davon, dass wir über LinkedIn eine so gute Response bekommen: Die Leute kommen zurück und bedanken sich für unsere Anfrage und wir können international unsere Reichweite unheimlich erhöhen.“

*„Wir nutzen die Wooga-Unternehmensseite sehr erfolgreich durch die Updates, die wir mit dem Netzwerk teilen können, weil wir so mit Kandidaten im Gespräch bleiben können. Außerdem lassen sich die offenen Positionen mit den Job Slots sehr gut bewerben, weil sie zielgruppengerecht den richtigen Kandidaten gezeigt werden.“*

Weitere Informationen zur Frage wie Sie LinkedIn-Lösungen einsetzen können, um Fachkräfte zu identifizieren und diese gezielt anzusprechen, finden Sie unter [talent.linkedin.com](https://talent.linkedin.com)