



Bekannt aus

Frankfurter Allgemeine

Frankfurter
Neue Presse

Business
Punk

ds
deutsche
startups

GRÜNDERSZENE

Gründerküche
Empfehlung für Startups und Gründer

Frankfurter Rundschau

RHEIN
MAIN STARTUPS

hr iNFO

VentureCapital
Magazin

Handelsblatt

RTL

Location PCDE #159 Köln



Roonburg
(Roonstraße 33, 50674 Köln,)

Parkmöglichkeiten:
Tiefgarage "Hohenstaufenring"

Anreise mit öffentlichen Verkehrsmitteln:
Haltestelle "Barbarossaplatz" & "Zülpicher Platz"



6 teilnehmende Unternehmen



PITCH CLUB FFM
GO BIG OR GO HOME



frankfurt@thepitchclub.com
www.thepitchclub.com

OBI



HDI

fulfillmenttools
by REWE digital

CGI



Was ist mitzubringen?



Mitzubringen:

- Roll-Up
- Präsentation auf USB-Stick

Vorhanden:

- Beamer, Leinwand, Mikrofon, Laptop



Zeitlicher Ablauf



Um 16:30 Uhr:

- bitte rechtzeitig vor Ort sein
- letzte Informationen und Aufbau Banner sowie ggf. Auslage Werbematerialien
- Soundcheck

Ab 17:30 Uhr:

- 6 Minuten Pitch
- 2-3 Minuten Q&A Fragen durch Moderator & Publikum nach dem Pitch

Ab ca. 18:30 Uhr:

- Catering
- 1-on-1s mit den Softwareentwicklern (an der eigenen Station/Stehtisch oder anderswo in der Räumlichkeit)
- aktive Ansprache von Kandidaten zielführend





6 Minuten Pitch 1/3



Vortragende/Anwesende:

- 2 IT Verantwortliche, 1 HR Verantwortlicher
- Lead Developer bzw. CTO

Sprache Präsentation:

- freie Wahl, bisher die meisten Präsentationen deutschsprachig (>90 % Kandidaten: Deutsch fließend)
- falls auch rein englischsprachige Kandidaten angesprochen werden sollen, dann evtl. auf Englisch vortragen

Folien:

- Corporate Identity der Firma
- nicht zu viele Folien, da nur exakt 6 Minuten Zeit

Anrede:

- generelles Duzen beim Pitch Club bevorzugt
- lockere, informelle Atmosphäre





6 Minuten Pitch 2/3



Freie Gestaltungswahl der Inhalte der 6 Minuten:

- Präsentation, Vortrag, Video, Live-Demo
- eine kurze Präsentation, evtl. mit einem kurzen (!) Video des Produkts/Softwarelösung

DO NOT: Image/Marketing Video nicht zu empfehlen!

Jedoch sollten folgende „Key Facts“ darunter sein:

- Profil Firma (kurz und knapp, Anzahl Mitarbeiter, Standorte Geschäftsmodell, Entwicklung)
- Profil der gesuchten Kandidaten (Programmiersprachen, Alter, Berufserfahrung, Soft-Skills)
- Anzahl der geplanten Neueinstellungen je Standort
- Entwicklungsmöglichkeiten, Arbeitsprozesse, Anreize und Vergütungsstrukturen (Boni, Home Office etc.)





Dennoch Konzentration auf zielgruppenrelevante Inhalte!

- Unternehmenskultur
- Agilität im Unternehmen
- Teamstrukturen, Altersstrukturen, Frauenquoten
- Einblick in Software-Projekte (Methodik, Besonderheiten, Fokus)
- Work-Life-Balance, Benefits und Anreize
- Was unterscheidet die Firma von ähnlichen Firmen, was ist einzigartig

Vorurteile/Stereotype aus dem Weg räumen!

- z.B. SAP entwickelt altmodische Software, kleine Firma kann nichts bewegen etc.

Arbeitsalltag schildern und Einblick in Prozesse geben!

- Abwechslung durch z.B. wechselnde Projekte, welche Programmiersprachen werden benutzt und zukünftig stark benötigt, wie sauber sind die Codes aufgesetzt etc.

Je tiefer die authentischen Einblicke sind, desto besser!





Fragen und Hinweise von Kandidaten



„Zukünftige Aufgaben? Typischer Arbeitsalltag? Arbeitsumfeld?
Arbeitsbedingungen? Wer sind meine Kollegen?“

„Verpflegung? Dienstwagen? Jobticket? Gibt es Angebote rund um
das Thema Sport?“

„Was macht das Unternehmen besonders, im Vergleich zu
anderen Unternehmen?“

„Wie hoch ist der Reiseanteil? Wie viele Urlaubstage gibt es (inkl.
Tage für Xmas und Silvester ...), Art der Büros (Klein/
Grossraum)...“

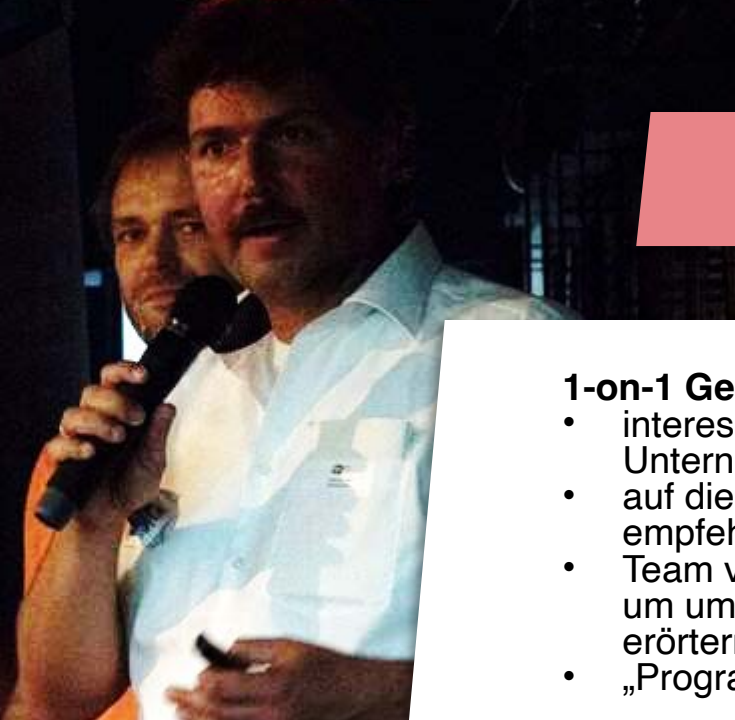
„Wie verläuft das Onboarding / Kickoff? Wie verläuft der
Einstellungsprozess aus?“

„Gehaltsrahmen, Aktienoptionen“?

„Nicht das vorstellen, was man mit Google und Wikipedia in 2
Minuten findet“



CLUB FFM
BIG OR GO HOME



1-on-1 Gespräche



1-on-1 Gespräche:

- interessierte Kandidaten melden sich an den Stationen bei den Unternehmen
- auf die Kandidaten zugehen und diese gezielt ansprechen ist empfehlenswert
- Team vor Ort aus HR, Partner und CTO/Lead-Entwickler zielführend, um umfassend die relevanten Sachverhalte des Jobs/Projekts zu erörtern
- „Programmierer sprechen ihre eigene Sprache“

WICHTIG: Kandidaten die Möglichkeit geben, sich für den Bewerbungsprozess direkt an einen Ansprechpartner wenden zu können, ohne den „allgemeinen Weg“ über die Karriereseite gehen zu müssen!

Rückmeldungen von Kandidaten:

„Bei den 1-on-1 Gesprächen wurde nur auf die HR-Abteilung verwiesen, wo man sich dann bewerben darf. Was ich erwartet hätte: „Hey, gib mir deine Daten, komm mal auf einen Probetag vorbei.“

„Um gesagt zu bekommen, dass ich eine Bewerbung bei HR einreichen soll, hätte ich die Veranstaltung nicht besuchen müssen.“

„Es gibt keine konkrete Kontaktdaten von den Unternehmensvertretern.“





Q&A und Nachbereitung



Q&A:

- kritische Fragen durch Moderator und Publikum direkt nach dem Pitch
- Jobs werden auf „Herz und Nieren“ geprüft

Nachbereitung:

- im Nachgang erhalten die Unternehmen eine Liste der Softwareentwickler
- konsequentes „Abarbeiten“ dieser Liste hat sich bewährt (Empfehlung: keine Ansprache durch „Massen-Mails“)

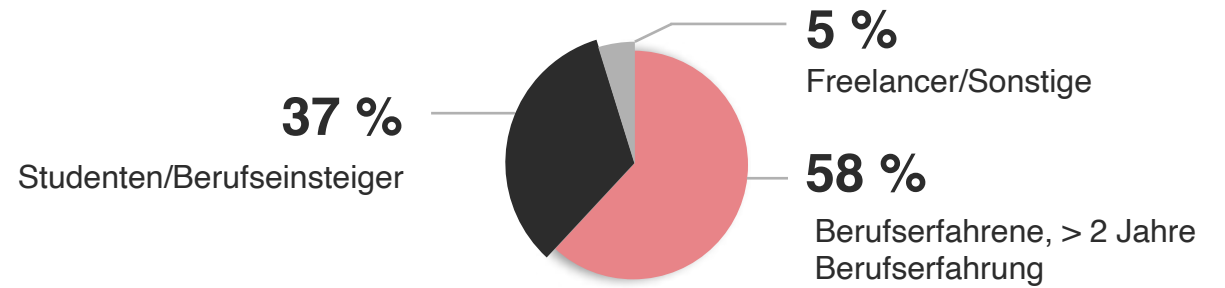
Pitch Club Developer Edition - Metriken Kandidaten



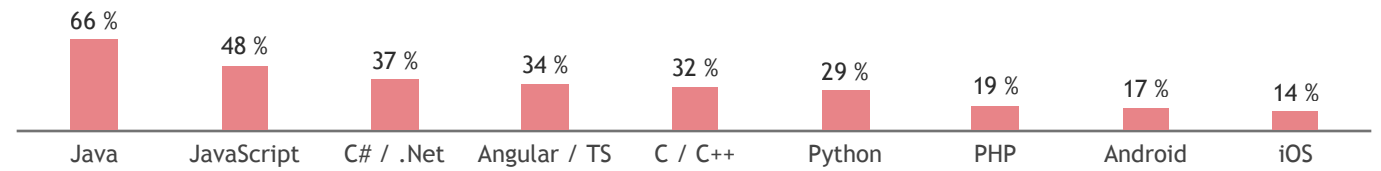
Durchschnittsalter



Hohe Seniorität



Programmiersprachen



Social Media Marketing



PITCH CLUB FFM
GO BIG OR GO HOME



frankfurt@thepitchclub.com
www.thepitchclub.com

- per Social Media Kanäle auf die Veranstaltung aufmerksam machen und auf Teilnahme hinweisen hat sich bewährt
- Teilen unserer Beiträge, siehe z.B. Facebook Post zur PCDE Deutschland Tour oder Facebook Veranstaltung „Pitch Club Developer Edition #159“
- und/oder eigens verfasste, kreative Beiträge (dazu Logo sowie das Event Foto per E-Mail)
- analog gilt dies für Twitter bzw. das retweeten von Beiträgen oder markieren des Pitch Clubs in eigenen Beiträgen
- Beiträge ca. 10 Tage vor dem Event in Kombination mit einigen wenigen Tagen vor dem Event am haben sich als wirksam herausgestellt
- Event bitte im Nachgang auf Social Media (Instagram, Twitter, FB) und Google bewerten

Hashtag der Veranstaltung: **#PCDE159**

Unsere Kanäle:

twitter.com/PitchClubFFM

www.facebook.com/thepitchclub/

https://www.instagram.com/pitch_club/

<https://www.linkedin.com/company/the-pitch-club>

Kontakt



Pitch Club AG

c/o TechQuartier
Platz der Einheit 2
60327 Frankfurt am Main



Stefan Maas: +49 (0)69 1532593 50



Stefan Maas mobil: +49 (0)177 2993124



stefan.maas@pcde.io



www.pcde.io



Benjamin Geng: +49 (0)69 1532593 51



Benjamin Geng mobil: +49 (0)163 3031100



benjamin.geng@pcde.io



www.pcde.io

