



**Neue Wege.** Isabelle Rickmers mischt die Recruiting-Routinen in der maritimen Branche auf.

Die Bürofläche ist offen und hell, aufgeteilt durch große Sofaecken und lange Tische. Leise Musik schafft im Raum eine entspannte Atmosphäre. Mehrmals die Woche trifft sich in dem Co-Working-Space am Gänsemarkt auch das Hamburger Start-up „Turtle“. „Die restliche Zeit sind wir im Homeoffice“, sagt Gründerin Isabelle Rickmers. „Durch Corona ist die digitale Awareness stark gestiegen – das hilft uns extrem.“ Denn so befreiend, offen und visionär wie ihr Büroalltag sind auch die Ansätze ihres Unternehmens.

**| Das perfekte Match |** Auf der digitalen Plattform „Turtle“ matcht ein Algorithmus jobsuchende Offiziere, Matrosen, Ingenieure und Co. mit Reedern und Shipmanagern. „Unser schnellstes Match haben wir an einem Tag vermittelt“, sagt Rickmers. „Bei uns können Ship Owner global Personal sourcen – da eröffnen sich ganz neue Märkte für sie.“

Üblicherweise rekrutieren Reedereien über Crewing-Agenturen Personal analog. Bei „Turtle“ passiert das alles online: Die Seeleute melden sich auf der Plattform an, Rickmers' Team verifiziert die Anga-

## It's a Match

**| Start-up |** Digital, fair, global vernetzt: Gründerin Isabelle Rickmers bringt auf ihrer Job-Plattform „Turtle“ Reedereien und Seeleute zusammen. Welche Rolle dabei künstliche Intelligenz spielt – und was sie am traditionellen maritimen Arbeitsmarkt bemängelt. Text: Sabrina Junge

ben, anschließend wird das Profil freigeschaltet. Stellt eine angemeldete Reederei ein Jobgesuch ein, findet der Algorithmus das perfekte Match aus den vorhandenen Seefahrer-Profilen. „Das läuft komplett datengetrieben. Die Reedereien sehen im ersten Schritt nur den Rang, die Verfügbarkeit und die vorhandenen Trainings der Bewerberinnen und Bewerber.“ Name, Geschlecht und Fotos werden erst später sichtbar. „Aber auch nur, wenn die Seeleute die Interview-Einladung annehmen“, sagt Rickmers. „Damit wollen wir ihnen mehr Autonomie geben und den maritimen Arbeitsmarkt fairer machen.“

Hintergrund: Bei einer Umfrage unter den auf „Turtle“ registrierten Frauen hatten etwa 76 Prozent angegeben, sich bei Bewerbungsverfahren aufgrund ihres Geschlechts schon mal benachteiligt gefühlt zu haben.

**| Transparenz in der DNA |** Noch ist der Anteil an Offizierinnen, Kapitäninnen und Schiffsmechanikerinnen mit 2,3 Prozent auf der digitalen Plattform gering. Doch die Datenbank wächst rasant. Vor einem Jahr ist „Turtle“ live gegangen. Seitdem haben sich 30.000 Seeleute und 20 internationale Reedereien, darunter etwa Hapag-Lloyd, NSB Group, Orion Reederei und Oldendorff, registriert.

Mit ihrem Unternehmen scheint die studierte Betriebswirtin einen Nerv der Branche getroffen zu haben. Seeleute aus aller Welt nehmen das Angebot dankend an. Ein Großteil kommt aus Indien. „Viele unserer Nutzer berichten, dass unseriöse Agencies eine ‚Vermittlungsgebühr‘ ver-

langen. Gerade junge Seeleute sind davon betroffen“, sagt die 39-Jährige. So was passiere zwar nicht in Deutschland, sei aber in anderen Seefahrernationen ein immenses Problem. Bei Rickmers zahlen die Reedereien eine Gebühr.

Transparenz ist der Unternehmerin wichtig. „Das gehört zu unserer Team-DNA.“ Mittlerweile hat sie 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Neben der Zentrale in Hamburg gibt es auch in München und im polnischen Gdingen Büros. Viele Kollegen kennt sie schon seit Jahren. Denn Rickmers ist in der maritimen Branche keine Unbekannte: Zuletzt war sie Geschäftsführerin bei Zeaborn Ship Management, davor mehrere Jahre bei E.R. Schiffahrt. „Dass ich mal was in der maritimen Branche mache, war gar nicht so klar. Ich bin ja Bayerin“, sagt die gebürtige Starnbergerin und lacht. Inspiriert hat sie dabei auch ihre Familie (s. Kasten).

**| München – Hamburg |** Für die Start-up-Gründerin, die zwischen den beiden Metropolen pendelt, ist das nicht nur privat ein guter Spagat – auch beruflich passt’s. „Die Algorithmus-Entwicklung machen wir gemeinsam mit der TU München“, sagt Rickmers. „Wir wollen die Matching-Quote steigern.“ Künstliche Intelligenz soll dabei helfen, zu verstehen, wie die Reedereien ticken: „Der Algorithmus lernt anhand von bereits durchgeführten Matches, welche Eigenschaftskonstellationen den Reedereien gefallen – und sucht so künftig noch passende Kandidaten raus“, erklärt sie.

Besonders viele Matches gab es bislang bei den Offizieren. „Die meisten unse-

## Zur Gründerin

●●● Isabelle Rickmers studierte u.a. in Wien BWL. Nach dem Studium stieg sie 2010 bei E.R. Schiffahrt in die maritime Branche ein. Vom Trainee bis zum Managing Director: Über sechs Jahre sammelte die 39-Jährige maritimes Know-how in der Reederei ihres Onkels Erck Rickmers. Mittlerweile hat er das Unternehmen verkauft. Sein Bruder Bertram ist seit 2019 mit einer neuen Reederei am Start.

Isabelle Rickmers machte sich nach einem kurzen Zwischenstopp bei Zeaborn Ship Management 2019 mit „Turtle“ selbstständig. Seit einem Jahr ist sie mit der digitalen Job-Plattform erfolgreich am Markt.

[www.go-turtle.com](http://www.go-turtle.com)

rer Offiziere kommen aus Osteuropa – viele davon aus Russland. Durch den Krieg in der Ukraine sind die nicht zu erreichen. Das ist aktuell für die Reedereien ein Riesenthema“, so Rickmers. Viele weichen auf andere Nationen aus. „Dabei helfen wir ihnen.“ Die Kollegen in Gdingen unterstützen derzeit ukrainische Seeleute und ihre Familien. Stürmische Zeiten – auch für „Turtle“.

Die Entscheidung, sich selbstständig zu machen, bereut Rickmers aber nicht. Sie hat schon neue Ziele: „Wir sind in Europa bereits der größte professionelle maritime Marketplace. Wir wollen uns nun noch weiter etablieren.“ Auch eine App ist in Arbeit. It’s a match – das gilt wohl nicht zuletzt auch für Rickmers und ihr Team. |●●●



**Diversity.** Vielfalt wird bei „Turtle“ großgeschrieben. Die Hälfte des Teams ist weiblich.

**Registrierung.** Die Seeleute laden ihre Daten bei „Turtle“ hoch. Nach einem Check wird das Profil freigeschaltet.

