

Es ist nicht alles Gold was glänzt

20dez2011, [Hermann Pavelka-Denk](#)

Aus aktuellem Anlass – aus dem Leben eines Personalberaters



Am Anfang stand eine spannende Anfrage: Leitungsfunktion mit viel Erfahrung, selbstständiger Arbeitsweise und top Mitarbeiterführung. Die übliche Zusatzinfo kam natürlich auch: "Es ist dringend und wir sind schon neugierig, wie Sie das anstellen wollen, weil wir seit geraumer Zeit Schwierigkeiten haben, den Richtigen zu finden." Wenn das nicht den Ehrgeiz weckt!

Die Frage nach den Konditionen

Nach einem bis ins Detail gehende Briefinggespräch zu Position, Unternehmen, Rahmenbedingungen, Zielen und Umfeld kam es endlich zum Thema Konditionen. "Das klingt ja alles sehr interessant und vielversprechend, aber was kostet uns das?"

Die Frage ist so berechtigt, sodass es oftmals verwunderlich ist, warum sie nicht gleich zu Beginn gestellt wird. Wenn der Kunde darüber informiert ist, kann er während des Gesprächs doch noch besser abschätzen, ob es ihm das Wert ist, seinen richtigen Mitarbeiter über einen Profi suchen zu lassen.

Nun gut, zurück zu seiner Frage und die Karten auf den Tisch: In diesem Fall macht die Suche 25 % des Jahresbruttoeinkommens aus (Verrechnung in 3 Teilbeträgen: 1. nach Auftragserteilung, 2. nach Präsentation passender Kandidaten, 3. nach erfolgter Besetzung).

Die Reaktion

Er wurde still, fiel in seine Sessellehne zurück und sagte nichts. Ich sagte auch nichts und schwieg. Es war sofort klar, dass sein bisheriger Personalberater anders angeboten hatte. Ich wartete. Dann erholte er sich und fing an: "Bisher haben wir nur etwas gezahlt, wenn der Berater erfolgreich war. Für seine Arbeit im Vorfeld hatte er nichts bekommen und wenn er erfolgreich war, dann waren es zwei Bruttomonatsgehälter (das sind rund 14,5%)."

Schweigen ... dann fragte ich, ob ich ihm meine Meinung dazu kund tun darf. "Ja" – "Wenn dem so ist, kann der Berater nicht ausreichend für Sie gearbeitet und schon gar nicht einen strukturierten Direktsucheprozess auf die Beine gestellt haben." Er meinte schon, wobei so transparent war der Suchprozess für ihn doch nicht und wurde von ihm auch nicht hinterfragt.

Er hatte nur mehr daran gedacht ein kostengünstiges Angebot in den Händen zu haben und durch den 100%igen Erfolgsanteil auf der sicheren Seite zu sein – weder wie der Berater im Detail arbeiten würde noch wie er sicherstellen würde, den richtigen Mitarbeiter zu bekommen hatte er geprüft.

Letztendlich war so auf der sicheren Seite, dass er noch immer nicht den passenden Mitarbeiter einstellen konnte. Es ist eben nicht alles Gold, was glänzt.

Was würden Sie tun, wenn Sie Berater oder Kunde wären?

Ich freue mich auf Ihre Kommentare und Inputs gleich hier unterhalb des Artikels!

