

PRESSEINFORMATION

Von verhurten Objekten und anderen bösen Überraschungen

Köln, September 2009 - Stürmische Zeiten in der Recruitingbranche - ein Kommentar von Henrik Zaborowski, Manager Search & Selection bei access KellyOCG, Köln

Die Branche kämpft mit harten Bandagen: Erfolgsabhängige Honorare sollen die schnelle Stellenbesetzung sichern und spielen Personalberater gegeneinander aus. Hoch qualifizierte Kandidaten werden mit Anfragen zugeschüttet und entwickeln Antikörper - auch gegen seriöse Anfragen. Die gute Nachricht: Das böse Erwachen ist abzusehen. Der Tenor der jüngsten Gespräche mit langjährigen Kunden und vielen Kandidaten zu den aktuellen Entwicklungen in der Recruitingbranche offenbart beeindruckende Dissonanzen. Diese als innovative Komposition zu werten, wäre eine gefährliche Fehlinterpretation.

Zur Situation: Da sind auf der einen Seite Personalberater und Unternehmen. Mangels offizieller Aufträge senden die Ersteren den Letzteren ungefragt Bewerberprofile zu Stellen, die auf der Unternehmenshomepage ausgeschrieben sind. Häufig ohne Wissen der Kandidaten. Da die beiden Parteien einander nicht kennen, geschieht das Ganze unglücklicherweise im luftleeren und briefing-freien Raum. Sprich: Wer nicht im Detail weiß, welche Kompetenzen ein Unternehmen sucht, präsentiert auch nicht die richtigen Kandidaten. Ergo: Die Kandidaten passen nicht.

Die Unternehmen ihrerseits beauftragen immer öfter mehrere Personaldienstleister gleichzeitig und zahlen nur dem ein Honorar, der die Stelle erfolgreich besetzt. Die Wurst vor Augen wetteifern die Personalberater nicht mehr um Passgenauigkeit, sondern um Schnelligkeit bei der Stellenbesetzung. Das ist nicht löblich, aber einleuchtend: Denn in Zeiten sinkender Nachfrage geht es eben nur noch um die Wurst, die das Überleben sichert.

Das bedeutet aber auch, dass der Bewerbermarkt nicht länger gezielt, sondern völlig beliebig bearbeitet wird. Mit dem Ergebnis, dass Kandidaten von verschiedenen Personalberatern auf die gleiche Stelle angesprochen werden. Je mehr Kandidaten angesprochen werden, umso nachhaltiger entsteht der Eindruck, die Stellenausschreibung sei nur eine Finte bzw. Unternehmen und Position seien unattraktiv. Und wer kauft schon ein Paar leicht abgegriffene Schuhe aus der vorvorletzten Saison?

Wir kennen das aus dem Immobiliengeschäft: Dort wird ein Haus, das mangels Exklusivität längere Zeit von mehreren Maklern angeboten wird, ein "verhurtes Objekt" genannt. Alle Marktbeobachter wundern sich, warum das Objekt wie Massenware angeboten, jedoch nicht verkauft wird. Es entsteht der Eindruck, mit dem Haus sei etwas nicht in Ordnung, also lassen alle die Finger davon.

Die Analogie des Vergleichs hinsichtlich des Imageschadens für die Unternehmen ist selbsterklärend - hoch qualifizierte Kandidaten werden so schnell kein Interesse mehr an diesen Unternehmen zeigen.

Apropos Kandidaten: Gerade die High Potentials zeigen sich schon jetzt völlig genervt von der aufdringlichen und zumeist unprofessionellen Ansprache durch Personalberatungen. Sie reagieren nicht nur mit Ablehnung, sondern auch mit Widerstand gegenüber seriösen Ansprachen. Verständlich: Denn wie auf der Pizza das Käseimitat vom echten Büffelmozzarella unterscheiden? Die Konsequenz wird sein, dass Kandidaten, die vielleicht schon in einem Jahr dringend gesucht werden, dann nur schwerlich für einen Wechsel zu begeistern sein werden.

Aber es gibt Hoffnung: Über kurz oder lang wird der nächste wirtschaftliche Aufschwung dafür sorgen, dass alle Beteiligten aus ihrem scheuklappenähnlichen Tiefschlaf erwachen. Ob dann allerdings ein Prinz vor unseren Augen steht, ist mehr als fraglich.

Über access KellyOCG GmbH: access ist führender Anbieter von Recruiting-Dienstleistungen in Deutschland. Seit 1991 unterstützt das Unternehmen unter der Marke access Top-Arbeitgeber mit effizienten Rekrutierungsinstrumenten bei Bewerbergewinnung, -auswahl und -handling. Dazu zählen unter anderem Career Events für Absolventen und Professionals, die Personalberatung im Bereich Fach- und Führungskräfte sowie Talent Marketing. Seit 2007 ist access Teil von Kelly Services Inc., einem weltweit führenden Anbieter von Personaldienstleistungen. Unter der globalen Marke KellyOCG (Outsourcing & Consulting Group) bietet das Unternehmen Recruitment Process Outsourcing und Contingent Workforce Outsourcing in Form von Lieferantenmanagement an. Kelly Services hat seinen Hauptsitz in Troy, Michigan, USA, und ist weltweit aktiv. Das Portfolio umfasst Lösungen für die Bereiche Arbeitnehmerüberlassung, Permanent Placement, HR-Outsourcing, Business Process Outsourcing, Career Transition und Executive Search.

Für weitere Informationen stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung:

access KellyOCG GmbH, Christiane Kook, Schanzenstraße 23, 51063 Köln
Tel. +49 / 221 / 956490-822, Fax +49 / 221 / 956490-800, E-Mail: Christiane.Kook@access.de

Abdruck honorarfrei. Belegexemplare erbeten.