Personalberatung

Arbeiten Sie auf Erfolgsbasis?
Die Frage ist selbstverständlich legitim, denn wer möchte schon Geld für die Personalsuche ausgeben, bevor der passende Kandidat gefunden ist?

Zwei wesentliche Modelle gibt es im Markt:

- Personalberatung: Zahlung eines Beraterhonorars nach festgelegten Projektphasen (festes Mandat)
- Personalvermittlung: Zahlung bei Abschluss eines Arbeitsvertrages auf reiner Erfolgsbasis



Erhebungen aus der Branche zeigen, dass die Besetzungsquote eines Beraters, der rein auf Erfolgsbasis arbeitet, durchschnittlich unter 20% liegt. Dennoch bevorzugen 55% der befragten Personalentscheider das Vergütungsmodell auf Erfolgsbasis. Mit zunehmend anspruchsvollerem Suchprofil bzw. bei schwierig zu besetzenden Führungspositionen beauftragen hingegen über 80% der Befragten einen Personalberater auf Festhonorarbasis.

Der Personalberater vereinbart mit seinem Kunden immer eine fixe Honorarquote, die explizit keine »Erfolgsprämie« ist. Der Erfolg eines Suchauftrages wird im »Executive Search« immer vorausgesetzt, die Honorarzahlung erfolgt nach festgelegtem Projektfortschritt. Dafür erhält der Kunde vom Personalberater eine sehr aufwändige Dienstleistung. So betrachtet beauftragt man den Personalberater wie einen Anwalt, der sein Honorar für die juristische Unterstützung erhält und nicht nur, wenn er den Prozess gewinnt.

Auch wir bevorzugen ein festes Mandat, selbstverständlich mit der Zielsetzung einer erfolgreichen Besetzung. Allerdings verzichten wir auf die klassische dreigeteilte Tranchenzahlung (Je ein Drittel bei Projektbeginn, bei Vorstellung des ersten Kandidaten und bei Vertragsunterzeichnung).

Wir bieten ein differenzierteres, gleichzeitig transparentes und faires Honorarmodell an. Details erläutern wir Ihnen gerne in einem persönlichen Gespräch.