



Barfeld & Partner GmbH
Internationale Managementberatung

Presseinformation

Manches vermeintlich günstige Beratungsangebot stellt sich als Blendwerk heraus

Professionelle Personalsuche kostet zwischen 25 und 35 Prozent des Jahreseinkommens der zu besetzenden Position

Mülheim, 17. Februar 2011***** Auch im Personalberatungsgeschäft gilt: Qualität hat ihren Preis. Kein oder nur ein fremdvergebenes Research, die Grundlage einer jeden Personalsuche, keine persönliche Interviewführung, ein hoher Erfolgsanteil im Beraterhonorar – alles Merkmale für einen vielleicht günstigeren, aber sicher nicht erfolversprechenden Suchprozess. Headhunter Claus-Peter Barfeld rät, jedes Angebot genau unter die Lupe zu nehmen, weil sich bei näherer Betrachtung so manches vermeintlich günstige Beratungsangebot als Blendwerk herausstellt. Allgemein liegen die Kosten für eine professionelle Personalsuche in einer Größenordnung von 25 bis 35 Prozent des Jahreseinkommens der zu besetzenden Position. Hinzu kommen noch Spesen, die entweder pauschal oder nach effektiv angefallenen Kosten berechnet werden. Bei der Besetzung einer Geschäftsführerposition eines größeren Mittelständlers mit einer Jahresdotierung von 350.000 Euro entstehen also Kosten von 90.000 bis 120.000 Euro plus Spesen.

"Man darf sich nicht täuschen lassen. Ein auf den ersten Blick günstig erscheinender Personalberater kann am Ende gut und gerne so teuer sein wie ein Executive Search Berater mit vor Suchbeginn fixiertem Honorar. Erster berechnet zum Beispiel für eine Bereichsleiterposition eines mittelständischen Unternehmens - dotiert mit circa 140.000 Euro Jahreseinkommen - wie folgt: Das Beratungsgrundhonorar für die Prozessabwicklung wird mit 15.000 Euro veranschlagt. Hinzu kommen jeweils eine Anzeige in einem fachspezifischen Medium, also einem speziellen Branchenblatt, und in einer breit streuenden Tageszeitung à la FAZ für zusammen 20.000 Euro. Das Festhonorar für eine parallel laufende Direktansprache beträgt weitere 10.000 Euro. Insgesamt sprechen wir also von rund 45.000 Euro. Das oftmals recht intransparente Angebot schlüsselt die eigentlichen Kosten aber nicht so sauber auf, sondern konzentriert sich auf die vermeintlich

niedrigen Grundkosten. Genaues Hinsehen lohnt sich also! Das durchschnittliche Angebot eines Executive Search Beraters dürfte für den oben genannten Fall übrigens bei rund 46.000 Euro, nämlich einem Drittel der Positionsdotierung, liegen. Geringfügig teurer also, aber mit deutlich höheren Qualitätsansprüchen", erklärt Claus-Peter Barfeld, Geschäftsführer der Barfeld & Partner GmbH.

Ein fixiertes Beratungshonorar, wie es üblicherweise von Executive Search Beratern und renommierten Personalberatern angesetzt wird, teilt sich in drei gleiche Raten. Das erste Drittel wird bei Auftragserteilung fällig, das zweite nach 45 Tagen der Beratungstätigkeit und das letzte Drittel nach 90 Tagen oder - je nach Vereinbarung - nach Vertragsunterschrift eines vorgestellten Kandidaten. Der seriös arbeitende Berater sucht übrigens solange, bis die richtige Person gefunden wurde und limitiert seine Beratungsarbeit zeitlich nicht.

Die endgültige Höhe des Beratungshonorars ist davon abhängig, ob die Suche anzeigenunterstützt oder in Form der Direktansprache erfolgt. Letztere ist aufwendiger, aber insbesondere bei Management- oder Spezialistenpositionen wesentlich effizienter, da sie eine bessere Qualität der Kandidaten sicherstellt. Es handelt sich hier um Positionen mit einem Jahreseinkommen von 120.000 Euro aufwärts. Eine entsprechende Personalsuche dauert dabei vier bis sechs Monate bis zur Einstellung eines Kandidaten.

"Alle Aufträge sollten übrigens exklusiv an einen Berater vergeben werden. Gleichzeitige Suchprozesse über mehrere Kanäle in Gang zu setzen, ist erfahrungsgemäß kontraproduktiv, schaden dem Image der Firma und dem des Beraters", rät Headhunter Claus-Peter Barfeld.

Über Barfeld & Partner

Seit ihrer Gründung 1981 konzentriert die in Mülheim ansässige Unternehmens- und Managementberatung Barfeld & Partner GmbH ihre Beratungstätigkeit auf die Rekrutierung von Führungskräften der ersten und zweiten Ebene. Hinzu kommt die Unterstützung der Unternehmen bei der Besetzung von Aufsichtsrats- und Beiratsfunktionen. Im Rahmen der Mergers & Acquisitions-Aktivitäten vermittelt Barfeld & Partner mittelständische Unternehmen und Konzernbeteiligungen. Seit mehr als 30 Jahren berät Barfeld & Partner Unternehmen aus der Chemie- und Energie-Branche.

Kontakt:

Barfeld & Partner GmbH
Internationale Managementberatung
Mirja Barfeld
Bahnstraße 40
45468 Mülheim
Fon: 0208 450 45 0
Fax: 0208 444 55 25
E-Mail: info@barfeld.de
Internet: www.barfeld.de

Pressekontakt:

GBS – Die Publicity **Experten**
Dr. Alfred Große
Am Ruhrstein 37c
45133 Essen
Fon: 0201 841 95 94

Fax: 0201 841 95 50
E-Mail: ag@publicity-experte.de
Internet: www.publicity-experte.de