

- ▶ Diskreten Kontakt zu über 2.600 Headhunting-Partnern
- ▶ Umfangreiche Recherche von Jobs ab 60.000,- Euro
- ▶ Perfektes Matching auf Ihre Karriereziel

Jetzt kostenfrei anmelden
unter
www.placement24.com

Wir präsentieren Ihnen heute unseren Premium-Partner serviceline PERSONAL-MANAGEMENT GMBH & CO. KG

Unser Markt kennt keine Krise

Was Unternehmer vom Personalmanagement fordern

In diesen Wochen bestimmen Sparmaßnahmen das Geschäftsklima aller Branchen. Der Stellenmarkt in den Zeitungen wird übersichtlicher. Unternehmen konzentrieren sich auf die Auslastung der Stammbeslegschaft. **Doch es gibt eine Konstante:** Das Vermitteln von Spezialisten und Spitzenkräften.

Nach wie vor werden Stellen ausgeschrieben, nach wie vor wird neu beschäftigt. Geändert hat sich aber vielfach das Ziel und damit das Verfahren der Suche: Wer in der Krise einstellt, der sucht gezielt. Gefragt sind vor allem Fach- und Führungskräfte mit Erfahrung, im Idealfall mit Spezialisierung, in jedem Fall mit herausragenden Referenzen. Wer all dies in seinen Lebenslauf schreiben kann, ist auch jetzt ein gefragter Mitarbeiter. Auch wenn die Zahl der Arbeitssuchenden deutlich zunimmt.

Ob Aufschwung oder Abschwung: Es gibt schlicht zu wenig gut ausgebildete Mitarbeiter mit Erfahrung und Spezialisierung; der Fachkräftemangel ist weiterhin eine Bremse für prosperierende Unternehmen. Ziel der Direktansprache ist es, die guten Köpfe zu finden, egal ob sie gerade aktiv suchen oder bereits – und das ist der Regelfall – einen sicheren und interessanten Arbeitsplatz haben.

Dies ist die Zeit der Direktansprache

Weil dieser Markt keine Krise kennt.

Personalmanagement Unternehmen finden die besseren Mitarbeiter. Das liegt vor allem daran, dass sich die besten Kandidaten nur in Ausnahmefällen initiativ bewerben. Sie warten auf den Anruf. Denn sie haben keinen Handlungsdruck und sind zumeist auch mit ihrem Einkommen zufrieden. Das bedeutet, dass sie sich überhaupt nur über ein Angebot ansprechen lassen, das ihnen eine Herausforderung bietet. Vor allem interessieren und überzeugen daher Aufgaben, auf die ihr Profil exakt passt. Sie wissen aufgrund der gezielten Ansprache, dass sie an diesem neuen Platz gebraucht werden, hier können sie ihre Stärken ausspielen. Aus diesen Gründen gewinnt das über Personalmanage-

ment suchende Unternehmen nicht nur einen hoch qualifizierten, sondern zudem einen außergewöhnlich motivierten Mitarbeiter.

Personalmanagement Unternehmen garantieren Diskretion. Das suchende Unternehmen tritt dem Kandidaten gegenüber erst auf, wenn dieser grundsätzliches Interesse bekundet. Das ist wichtig, da mit der Suche nach Spitzenkräften oft strategische Entscheidungen verbunden sind.

Personalmanagement Unternehmen sind effizienter. Denn kein suchendes Unternehmen möchte möglichst viele Bewerbungen erhalten, sondern lieber drei passgenaue. Was passgenau bedeutet, erarbeiten Kunde und Berater gemeinsam. Nur ein präzises Profil kann eine zuverlässige Basis für eine erfolgreiche Suche sein. Die Suche selbst kennt keine Fristen, die es abzuwarten gilt. Und so führt das Unternehmen in der Regel nach wenigen Tagen ein erstes Gespräch mit einem Kandidaten – ohne teure Anzeige und zumeist teurere interne Arbeit. Personalmanagement ist effizienter, schneller und günstiger.

Spezialisierung und breites Angebot

Zum richtigen Angebot gehört die Spezialisierung. Klare Schwerpunkte helfen, die Leistung immer am oberen Limit des Möglichen zu halten. Die Schwerpunkte den Marktbedingungen anzupassen, kann nur über Jahre gelingen. Zurzeit hat die besten Karten, wer Erfahrung in der Vermittlung von Fach- und Führungskräften vorweisen kann.

serviceline deckt mit der Spezialisierung auf Spitzenkräfte im kaufmännischen Bereich diese Lücken ab und wird auch im Krisenjahr wachsen. Nicht, weil wir die Krise eher gesehen hätten als andere. Das haben wir nicht. Vielmehr ist der kaum zu stillende Bedarf seit Jahren offensichtlich. Seit siebzehn Jahren wachsen wir mit minimalem Werbeaufwand fast ausschließlich durch Empfehlungen und persönliche Begegnungen – und durch die Vernetzung verschiedener Dienstleistungen. Systematisch wurde der Service erweitert und umfasst heute Direktansprache, Direktvermittlung, Zeitarbeit, Projektmanagement. Der Grundsatz lautet: **spezifisch im Fachgebiet, universell in den Instrumenten.**

Wer uns als Unternehmen für Zeitarbeit kennen gelernt hat, vertraut uns auch in der Direktansprache.

Jeder unserer Berater deckt ein Spezialgebiet ab von der Zeitarbeit über die Direktvermittlung bis hin zu Königsdisziplin, der Direktansprache.

Das universelle Angebot erfordert eine bundesweite Präsenz. Spezialisierung und universelles Angebot: Aus unserer Erfahrung müssen diese zwei Eigenschaften zusammenkommen, um als Personalmanagement Unternehmen jenseits von Nischen zu bestehen, auch und gerade in Zeiten der Krise.

Mittelstand ernst nehmen

Diese Basis, lokale Präsenz, inhaltliche Spezialisierung und Vielfalt der Instrumente, ist notwendig, um vom größten Wachstumspotential des Marktes profitieren zu können: Dem Mittelstand. Hier liegen unerschlossene Märkte für Personalmanagement. Noch werden in Deutschland halb so viele Stellen über Personalberater besetzt wie in den anderen europäischen Staaten. Das kann auch daran liegen, dass diese Form der Personalgewinnung vor allem von Konzernen geschätzt wird, Deutschland aber wie kein zweiter Industriestaat vom Mittelstand dominiert wird. Da Mittelständler nur eine kleine oder gar keine Personalabteilung haben, ist ihr Beratungsbedarf hoch. Und beides zusammen führt dazu, dass sie einerseits die Arbeit auslagern und andererseits die Kontrolle behalten möchten. Kurz: Diese Aufträge erfordern ein hohes Maß an individueller Betreuung. Am Mittelstand beweist sich die Servicequalität der Personalberater.

Die Gefahr für unsere Branche liegt in einer Arroganz, mit der wir verlernen könnten, maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln. Für Unternehmen heißt das, auf den persönlichen Kontakt zu bestehen: bei Direktansprachen, bei der Direktvermittlung und bei der Zeitarbeit. Darin liegt genau der **Vorteil von serviceline**. Und auch die Chance von kleinen Aufträgen zu nutzen, damit unsere Kunden die Zusammenarbeit bewerten können, bevor sie Verträge über umfangreichere und sensiblere Dienstleistungen abschließen.

Die Kriterien, nach denen die Arbeit des Personalmanagements bewertet werden können, sind letztlich überschaubar und lassen sich auf zwei Ziele bzw. Ergebnisse herunter brechen. Erstens, die Stelle ist optimal besetzt. Zweitens, der Kunde kann während und nach Abschluss eines Auftrags den Satz unterschreiben: „Wir fühlen uns von **serviceline** gut betreut“.



Silvia Rohrbeck
(GF serviceline)

„Gegründet wurde das Unternehmen serviceline 1992 von der Geschäftsführerin Silvia Rohrbeck.“

Silvia Rohrbeck ist Fachwirtin der Betriebswirtschaft und war jahrelang in leitenden Positionen in Wirtschaftsunternehmen im Personalbereich tätig.“

Unsere Standorte



PERSONAL-MANAGEMENT

www.serviceline-online.de