

# Das teure Spiel mit den Führungskräften

Wenn Ihnen Executive Searcher Herr Dr. Neunmalklug Recruiting und Personalberatung verspricht, so meint er damit: Sie ersparen sich teure Zeitungsanzeigen und erhalten noch teurere Personalberatung. Die direkte Suche und Vorauswahl von Fach- und Führungskräften wird als Beratungsdienstleistung im Wert von Mittelklassekraftfahrzeugen verkauft.

## „Können Sie frei sprechen?“

2004 stellte C. Stehr auf karriere.de folgenden Dialog dar:

„Wie kommen Sie denn gerade auf mich?“

„Aha, ein Greenhorn“, denkt der Personalberater, der im Auftrag eines Maschinenbauunternehmens einen Marketingleiter sucht. Laut sagt er: „Wir haben recherchiert“. Das versteht sich von selbst, aber das Greenhorn versteht es falsch: „Tja, erstklassige Arbeit spricht sich herum“. „Kein Greenhorn, sondern ein ausgewachsenes Rindvieh“, urteilt der Berater im Stillen. Nach weiteren 30 Sekunden ist das Gespräch zu Ende und der Berater streicht den Namen von seiner Liste.

Headhunting kommt aus den USA und wird seit knapp 40 Jahren auch in Deutschland praktiziert. Hierzulande schmückt sich der Jägerbegriff mit dem weniger brutal klingendem: ‚Direktansprache‘.

Früher meinte man damit das hochnäsige Tête-à-tête unter Bossen. Heute tummeln sich Personaldienstleister als Erben der Zeiten, in denen Ex-Personalmanager zu jung für die Rente aber zu alt für einen Wechsel in ein anderes Unternehmen waren und die Selbstständigkeit als Altersbeschäftigung fanden.

Das Resultat: Viele gescheiterte Existenzen rauben Anzusprechenden, also anzusprechenden Zielkandidaten, und somit deren Arbeitgebern wertvolle Arbeitszeit mit der telefonischen Direktansprache am Arbeitsplatz, um im

Auftrag der suchenden Mandanten ‚professionell‘ abzuwerben. Im Erfolgsfall entsteht eine neue Vakanz, die dazu motiviert, dem geschädigten Unternehmen gleich im Anschluss seine Dienstleistung zu offerieren.

Seit dem Callcenter Boom werden eben diese Dienstleister beauftragt, Personen zu recherchieren und

in der telefonischen Ansprache zu interviewen. Grobe Schätzungen behaupten: Telefonisches Headhunting am Arbeitsplatz wird in einem Ausmaß von ca. 16

Millionen Telefonaten jährlich praktiziert. Der daraus resultierende Schaden kommt ungefähr dem Winning der Personaldienstleister gleich.

Die Redakteure vom CallCenter SCOUT luden diverse Personaldienstleister zum Interview ein. Die niedrigste Absage erhielten wir auf dem Postwege von Dr. M, Wirtschaftsingenieur und Ehrendoktor, der mit dem Thema Callcenter NIX am Hut hat und haben will. Und dann noch Herr Dr. T - Dieser wollte auf Grund besonderer Kompetenz in der Callcenter Branche gar im SCOUT Magazin werben, und sagte nach der Anzeigenbuchung dann doch ab.

## Aufruf

Liebe Personaldienstleister, bitte beantworten Sie uns doch unsere zentrale Frage: Stirbt Ihre Branche aus und wird sie durch die Möglichkeiten aus dem Web 2.0 abgelöst? ■

