



Personalberater für Fachkräfte

Ob eine offene Stelle mit der richtigen Persönlichkeit besetzt wird, hängt oft auch von der richtigen Wahl des Personalberaters ab. Der Artikel gibt einige Grundsätze und Erfahrungswerte weiter, um den richtigen Partner dafür zu finden.

Text: Claudia Willi

Gerade in der Baubranche ist es besonders wichtig, dass der Personalberater die Sprache der Branche spricht, also ziemlich gut versteht, wo die Besonderheiten dieses Metiers liegen. So gelingt es dem Personalberater gut, die richtigen Weichen zu stellen, Tipps für die richtige Ausschreibung der Fachkraft zu geben und personalpolitische Synergien aufzuzeigen. Und nur so ist es möglich, mit den potenziellen Kandidaten auf Augenhöhe Vorstellungsgespräche zu führen. Und diese Gespräche müssen Personalberater gerade in der Baubranche sehr häufig persönlich führen. Der Markt ist eng, Fachkräfte sind rar. Der Kampf um die besten Talente läuft seit Jahren und lässt kaum nach. Wer da den richtigen Personalberater hat, setzt auch auf die Kräfte des Marktes. Personalberater, die auf die Baubranche spezialisiert sind, sind oft seit Jahren oder gar Jahrzehnten im Markt verankert. Sie haben ein grosses Beziehungsnetz in der Branche und kennen die Facetten und Entwicklungen bestens.

Evaluieren heisst im Dialog sein

Die Suche nach geeigneten Fachkräften ist ohne fachliche Begleitung gerade in der Branche Bau, Architektur, Ingenieurwesen allzu oft ein reines Glücksspiel. Zu viele Fachkräfte werden gesucht, zu wenige sind auf dem Markt. Das macht aus jedem potenziellen Kandidaten auch gleichfalls einen anspruchsvollen Kandidaten, mit dem es gelernt sein will, umzugehen. Forderungen müssen relativiert werden können, Vorstellungen geklärt und nicht zuletzt muss der Personalberater in der Lage sein, dem Kandidaten gleichzeitig klar zu machen, dass der Auftraggeber der ideale Partner auch für ihn ist. Der Auftrag darf deshalb keinesfalls einfach nur an den Berater delegiert werden. Es muss ein reger und regelmässiger Austausch stattfinden. Das Vertrauen beider Partner ist wichtig für den Erfolg. Einerseits kann eine Suche im Bereich Bau, Architektur, Ingenieurwesen enorm langwierig werden, da der Markt fast ausgetrocknet ist. Das verlangt Geduld von beiden Partnern, vor allem aber Auf-

traggeber. Eine gute Vertrauensbasis wird eine erfolgreiche Suche beschleunigen. Das bestätigen Kandidaten, die Auftraggeber und Personalberater gemeinsam im ersten Gespräch erlebt haben. Und natürlich wird ein Personalberater auch etwas kosten. Je enger der Markt und je individueller die Betreuung, desto arbeitsintensiver das Mandat.

Der Weg zum Stelleninserat

Wer sich einig ist, bei der Suche nach dem besten Köpfen der Branche partnerschaftlich mit einem Personalberater zusammenzuarbeiten, darf von folgendem Ablauf bei der Rekrutierung ausgehen. Beide Partner besprechen in einer ersten Analyse die Unternehmenssituation und jene der betroffenen Abteilung sowie die Aufgaben und Anforderungen an die gesuchte Fachkraft. Auf dieser Basis erstellt der Personalberater ein Stelleninserat für die Vakanz, inklusive Terminplanung für die Schaltung der Inserate und ist um die Publikation in einschlägigen Medien besorgt. Gleichzeitig übernimmt der Personalberater die Direktansprache potenzieller Kandidaten, die er aus seinem eigenen Beziehungsnetz oder aus der Marktbeobachtung zusammenstellt. Fachlich zum Beispiel auf die Planungs- und Baubranche spezialisierte Personalberatungsfirmen stellen die Inserate auch prominent auf ihre eigene Website, da diese von Marktteilnehmern und potenziellen Kandidaten aufgrund der Branchennähe hoch frequentiert ist.

Das Auswahlverfahren

Die eintreffenden Bewerbungen werden vom Personalberater aufgrund des Anforderungsprofils vorselektiert und erste Bewerberinterviews mit den aussichtsreichsten Kandidaten durchgeführt. Gerade hier ist das Know-how der Branche auch seitens des Personalberaters von grosser Bedeutung. Er muss die Sprache des Gegenübers verstehen und entsprechend diskutieren können. Wer beispielsweise eher auf Managementpositionen in der Finanzbranche spezialisiert ist, ist möglicherweise nicht mit den Befindlichkeiten eines Branchenfachmanns vertraut. Abschliessend werden die wichtigsten Informationen in einem Dossier zusammengefasst und die ausgewählten Kandidaten mit dem Auftraggeber besprochen. Schlussendlich werden mit diesen Gespräche geführt. Hat sich der Auftraggeber für die engste Auswahl oder eine Person davon entschieden, wird der Personalberater weitere Referenzen und Informationen einholen und präsentieren. Dann sollte das Unternehmen die richtige Person gefunden haben, die auch langfristig erhalten bleibt. Eine Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Personalberater, insbesondere wenn dieser mit der Branche des Auftraggebers bestens vertraut ist, trägt langfristig Früchte. Es ist wichtig, dass beide Partner bereit sind, daran mitzuwirken. Dann steht dem Erfolg nichts entgegen. ■

www.knellwolf.com

ABABAU
BUSINESS SOFTWARE

AbaBau – die Software Gesamtlösung von ABACUS für die Baubranche

- > Vorkalkulation mit Leistungsverzeichnissen nach NPK und freiem Leistungsverzeichnis
- > Ausmass- und Regiefakturierung
- > ARGE Fakturierung
- > Leistungserfassung für Lohn, Material, Inventar, Fremdleistungen
- > Werkhof
- > Finanzen und Bau-Kostenrechnung
- > Baulohn

Software-Präsentation AbaBau
31. März 2011, Egerkingen
Anmeldung auf www.abacus.ch

 ABACUS

ABACUS Research AG
CH-9301 Wittenbach-St. Gallen
Tel. 071 292 25 25
www.abacus.ch