

## Durcheinander im Sprachgebrauch

### Arbeitsvermittlung, Personalvermittlung, Personalberatung - drei Seiten derselben Medaille?

Arbeitsvermittlung, Personalvermittlung und Personalberatung werden im alltäglichen Sprachgebrauch, aber auch im unmittelbaren Umfeld der beruflichen Personalarbeit oft über einen Kamm geschert. Dabei gibt es hinsichtlich dieser Dienstleistungen entscheidende Unterschiede, aus denen sich sehr verschiedene Potenziale ergeben.

Nach dem Arbeitsförderungsgesetz (heute SGB III) ist Arbeitsvermittlung darauf ausgerichtet, Arbeitsuchende mit Arbeitgebern zusammenzuführen. Diese Definition ist jedoch sehr allgemein gehalten und trifft auch auf die Personalvermittlung und die Personalberatung zu.

Konkreter meint Arbeitsvermittlung die durch den Arbeitsuchenden an den Arbeitsvermittler in Auftrag gegebene Suche nach einem passenden Arbeitsplatz. Im Gegensatz dazu fokussieren Personalvermittler und Personalberater ihre Suche auf Kandidaten, um eine freie Position zu besetzen.

Personalvermittler werden von Unternehmen beauftragt, geeignete Kandidaten zur Besetzung einer bestimmten Position zu identifizieren und bei Passung vorzuschlagen. Dies trifft gleichermaßen auf die Personalberatung zu. Aus rechtlicher Sicht gibt es dann auch tatsächlich keine begriffliche Unterscheidung, wohl aber berufspraktisch: der entscheidende Unterschied besteht nämlich in den fachlichen Qualifikationen der Kandidaten und den sich daraus ergebenden Suchmethoden. Während sich Personalvermittler auf die unteren und mittleren Hierarchieebenen konzentrieren, liegt der Fokus von Personalberatungen auf hochqualifizierten Fach- und Führungskräften, die es nur in begrenzter Anzahl auf dem Arbeitsmarkt gibt. Dieser Umstand verlangt Strategien, die über die „klassische“ Methodik der Personalvermittlung – nämlich in der Regel Datenbankrecherchen – hinausgeht. Im Fachjargon nennt man die Suchmethodik der Personalberater „Executive Search“ oder „Direct Search“ - im alltäglichen Sprachgebrauch auch „Headhunting“.

Die Erfolgsaussichten, einen passenden Kandidaten der unteren oder mittleren Hierarchieebene zu finden, sind schon aus rein quantitativer Sicht größer. Bei der höheren Ebene reicht aber in der Regel solch eine Datenbankrecherche allein nicht aus, sondern verlangt die erwähnte „Direktansprache“. Diese Art der Suche ist sowohl zeitlich als auch finanziell deutlich aufwendiger, woraus sich dann auch die Unterschiede in den jeweiligen Vergütungsmodellen ergeben: Personalvermittler arbeiten erfolgsabhängig, da sie ihre Vergütung nur bei erfolgreicher Vermittlung eines Bewerbers erhalten. Personalberatungen dagegen lassen sich ihre Dienstleistungen „retained“ vergüten. Am häufigsten kommt dabei das sogenannte Drittel-Modell zum Einsatz: das erste Drittel ist fällig bei Auftragserteilung zum Zwecke der Deckung der laufenden Kosten des Personalberaters. Das zweite Drittel wird fällig bei der Vorstellung geeigneter Kandidaten im Kundenunternehmen und das dritte Drittel bei erfolgreicher Platzierung.

Summa summarum kann also gesagt werden: bei Positionen mit relativ geringen fachlichen Anforderungen bewährt sich die Dienstleistung einer Personalvermittlung durchaus. Bleibt eine Position, die von Spezialisten und Führungskräften besetzt werden soll, jedoch langfristig vakant, ist die Personalberatung das Mittel der Wahl!

Alexander Varchmin

(Der Autor ist Manager Research & Recruitment der HR Personal Consulting GmbH, einer auf Technologieunternehmen spezialisierten Personalberatungsgesellschaft mit Hauptniederlassungen in Dresden und Frankfurt am Main sowie weiteren Büros in Berlin und Poznań.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit verzichtet er an einigen Stellen auf eine geschlechtsneutrale Bezeichnung und verwendet den maskulinen Ausdruck stellvertretend für beide Geschlechter.)

### **HR Personal Consulting GmbH**

Mendelssohnallee 7

01309 Dresden, Germany

T +49 351 31281 - 0

[alexander.varchmin@hr-personal-consulting.com](mailto:alexander.varchmin@hr-personal-consulting.com)

[www.hr-personal-consulting.com](http://www.hr-personal-consulting.com)