

PERSONALBERATER Kleinere Betriebe punkten mit Flexibilität und Kundennähe „Kleine haben ihre Berechtigung“

Es gibt die großen Personalberater, die mit klingenden Namen und einem Heer von Recruitern mehrheitlich eine internationale Klientel anlocken – und es gibt die kleinen, österreichischen Personalberatungsunternehmen, die über einen überschaubaren Mitarbeiterstamm verfügen und den Markt vor der Haustür bearbeiten. Platz ist jedenfalls für beide. Elf Mitarbeiter arbeiten für Lindlpower Personalmanagement. „Kleine haben durchaus ihre Berechtigung. Wir sprechen ja eine ganz andere Klientel an“, sagt Alexandra Hefner, die das Wiener Büro des 2002 ge-

gründeten Unternehmens leitet. Hohe Flexibilität, persönliche Ansprache, Schnelligkeit – damit können die kleinen Anbieter punkten. „Wenn jetzt jemand anruft und am Nachmittag einen Termin haben will, dann kann er den haben“, sagt Hefner. Grenzen gibt es allenfalls bei der räumlichen Suche, aber nicht bei den Kompetenzen, betont die Personalexpertin.

Auf Familienbetriebe hat sich Jobbox-Geschäftsführer Wolfgang Freiler spezialisiert. Das Gros seiner Kunden beschäftigt zwischen 10 und 200 Mitarbeiter. „Für Nischenanbieter gibt es immer genügend

Aufträge“, ist Freiler überzeugt, der gemeinsam mit seiner Tochter das Unternehmen leitet. „Größe ist nicht immer ein Vorteil.“ Nachteile gibt es freilich auch. „Um reinzukommen, muss man sich mehr anstrengen als die großen Unternehmen“, weiß Freiler. „Viele Aufträge werden von vornherein an die Arrivierten vergeben.“

Qualität statt Quantität
Ebenfalls ein Familienbetrieb ist das Unternehmen Personal Consulting, das von Gerda Brandt geleitet wird. „Unser Fokus liegt ganz klar auf Qualität statt auf Quantität. Wir

verstehen uns als exklusive Boutique und generieren unsere Umsätze nicht durch Volumen.“ Können Funktionen nach Meinung von Brandt nicht optimal besetzt werden, dann winkt sie durchaus auch ab. „In solchen Fällen ist es besser, dem Kunden ehrlich die Grenzen einzugestehen. Das festigt das Vertrauen in jenen Bereichen, wo wir wirklich Spezialisten sind.“ Mit ihrer Nische zwischen den wesentlich größeren Mitbewerbern und den Top-Unternehmen der Branche kann Brandt gut leben. „Wir punkten durch die intensive Betreuung unserer Kunden.“ (gul)