

## **Heidrun Jürgens- Erfolgsrezept für eine gelungene Personalvermittlung**

Hamburg, Montagmorgen, am Ballindamm. In den sonnendurchfluteten Räumen ihrer Agentur für Personalvermittlung und Zeitarbeit bespricht Heidrun Jürgens mit einem Kunden die Feinabstimmung seines beruflichen Einsatzes.

Herr B. war viele Jahre im kaufmännischen Bereich in gehobener Position tätig, bis die Insolvenz seines Arbeitgebers nicht nur seinen Arbeitsplatz zunichte machte.

Dass es in Hamburg einen Personaldienstleister gibt, der auf seine speziellen Bedürfnisse zugeschnitten ist, hat Herrn B. überrascht. Doch genau diese Spezialisierung auf kaufmännische Angestellte mit Berufserfahrung und Know-how ist das besondere Geheimrezept von Heidrun Jürgens.

Ihre Erfolgsstory liest sich spannend und folgerichtig zugleich: Die Arbeit in einem Konzern entsprach nicht ihren beruflichen Erwartungen. Durch eine Führungsposition bei einem Personaldienstleister entdeckte sie ihre besondere Beratungskompetenz und machte sich – ganz Selfmadewoman – mit anspruchsvollen Zielen selbstständig. Das Startkapital lieh sie sich bei Freunden, löste eine Lebensversicherung auf und verwirklichte sich so den Traum vom eigenen Unternehmen.

Der Erfolg gab ihr schnell recht: Schon nach drei Monaten konnte ihre Agentur schwarze Zahlen schreiben. Mittlerweile beschäftigt sie 12 Mitarbeiter, davon fünf Auszubildende. Nicht nur die hohe Verantwortung ihrer Aufgaben, sondern auch die besonders herzliche und fröhliche Atmosphäre Kundenunternehmen und Kandidaten gegenüber sind für die Beschäftigten motivierender Ansporn. Heidrun Jürgens kooperiert dafür mit namhaften Unternehmen wie Lufthansa, Europcar, Hapag Lloyd, Jil Sander u.v.a.

Diese Unternehmen stellen dann die vormals Nichtbeschäftigten oder aber Bewerber, die mit ihrer jetzigen Position unzufrieden sind, im Rahmen von

Arbeitnehmerüberlassungsverträgen ein. Ein sehr großer Anteil der Leihangestellten, nämlich mehr als zwei Drittel, werden innerhalb kurzer Zeit in feste und unbefristete Beschäftigungsverhältnisse übernommen. Hier dokumentiert sich die besondere Beratungskompetenz dieses Personaldienstleisters: individuelle Vermittlungsstrategie, sachkundige Beratung und ein hohes Maß an Professionalität und Erfahrung. Auch der zweite Geschäftsbereich der Firma Heidrun Jürgens GmbH, die reine Personalvermittlung, sollte in diesem Zusammenhang erwähnt werden. Personalvermittlung oder -beratung bedeutet, dass die Kunden Heidrun Jürgens damit beauftragen, die gesamte Personalsuche und -auswahl für bestimmte Vakanzen zu übernehmen. In einem detaillierten Gespräch wird auch in diesem Fall das Anforderungsprofil für die jeweilige Stelle mit dem Kunden definiert. So fungiert die Heidrun Jürgens GmbH also als eine (ausgelagerte) Personalabteilung, führt sämtliche Bewerbungsgespräche in Eigenregie, schlägt den Kunden dann ausgewählte KandidatInnen vor. Dabei werden die Vermittler vor allem durch die firmeneigene Datenbank unterstützt, in der sich mittlerweile über 1600 bereits interviewte KandidatInnen befinden. Auch die Kundenunternehmen haben die Möglichkeit, online auf diese Datenbank zuzugreifen und somit Einsicht in anonymisierte Kandidatenprofile zu nehmen. Bei allem jedoch kommt die persönliche individuelle Beratung sowohl der Kundenfirmen als auch der KandidatInnen durch die PersonalvermittlerInnen bei der optimalen Besetzung einer Stelle dabei selbstverständlich nicht zu kurz.

Gewinner sind dann alle Beteiligten, auch das personalsuchende Unternehmen, das durch zielorientierte Vermittlung einen wichtigen Aufgabenbereich optimal besetzen konnte. Und so lässt sich eines sicher sagen: Die Aussichten für Herrn B. auf eine attraktive berufliche Perspektive sind gut – an diesem Montagmorgen am Ballindamm.

**FreePaper Magazin e. K. Oktober/November 2003**