

JAHRESBERICHT 2008

Marktbeobachtungen, Analysen und Trends 2009

Beilage zum ISING REPORT 26

Veränderung in der Organisation

Standort-Fokussierung und Qualitäts-Management bei Ising

■ von Edgar van Mark,
Ising International Consulting

Im Zuge einer globalen Offensive zur Optimierung der Effizienz und Qualität der internationalen Organisation IIC Partners wurden 2008 weltweit alle Standorte einer intensiven Prüfung hinsichtlich Ihrer Entwicklungspotentiale unterzogen.

Für Deutschland besteht künftig die Strategie, sich auf drei statt bisher auf fünf Standorte zu konzentrieren und zugleich deren Weiterentwicklung zu forcieren. Hintergrund ist die zunehmende Konzentration auf Practice-Groups. Damit treten regionale Aspekte der Marktpräsenz in der Hintergrund.



In Konsequenz verfolgt IIC Partners für Deutschland einen Expansionskurs an den Standorten München, Frankfurt/Main und Hamburg. Von

Partner am Ising-Standort München (v.l.): Edgar van Mark, Dr. Steffi Katz, Christoph Freiherr von Nostitz und Klaus Christians. Nach der Neustrukturierung gibt es in Deutschland drei starke Standorte.

den Standorten Düsseldorf und Stuttgart hat man sich dagegen zurückgezogen und von den dortigen Partnerbüros getrennt.

Für den Standort Frankfurt gelten zugleich besondere Herausforderungen. Die Präsenz in der Finanzmetropole wurde als zu gering eingestuft, sodass entschieden wurde, das Büro Frankfurt mit neuen Partnern von Grund auf neu aufzubauen, um eine gleichwertige Positionierung mit den Ising-Büros in München und Hamburg zu gewährleisten. Ising in München ist in die Findung neuer Partner in Frankfurt aktiv eingebunden, um den Standort im nationalen und internationalen Kontext adäquat erfolgreich zu positionieren.

Die Standorte München und Hamburg entsprechen in jeder Hinsicht den gesetzten hohen Anforderungen und sind auch für die zukünftige Entwicklung in jeder Hinsicht – sowohl personell als auch von den qualitativen Ausrichtungen der Prozesse – bestens aufgestellt, um für alle Mandanten hochwertige Beratungsleistungen zu gewährleisten. ■

■ von Sebastian Sorger,
Ising International Consulting

Im abgelaufenen Jahr gab es reichlich zu tun: Ein Plus von 1,7 Prozent¹ war angesichts des herausragenden Jahres 2007 durchaus noch respektabel. Im Jahr 2007 stiegen – nach zwei glänzenden Jahren – die Umsätze der wichtigsten 20 Personalberatungsunternehmen immerhin um 19 Prozent.² Der Trend allerdings zeigt: Personalentscheider wie Personalberater müssen vor dem Hintergrund wirtschaftlich schwieriger Zeiten – weit mehr noch als früher – verstärkt auf Qualität setzen.

Hinter uns liegen gute Jahre – liegen die guten Jahre hinter uns?

Eine aktuelle Analyse des Bewerbungs- und Arbeitsmarktes

Erfolg in Zahlen

Die letzten beiden Jahre markieren einen neuen Umsatzhöchststand für die Branche: Das bisher höchste Umsatzniveau des Jahres 2000 (1,27 Milliarden Euro) wurde um 100 Millionen Euro übertroffen. Der Branchenumsatz stieg im Jahr 2007 um 19 Prozent auf 1,37 Milliarden Euro.

Ein Jahr zuvor hatten die Personalberater mit der Suche und der Auswahl von Fach- und Führungskräften sowie ergänzenden Dienstleistungen einen Gesamtumsatz von 1,15 Milliarden Euro erzielt.

Jobmotor: Mittelstand

Die Geschäftsjahre 2007 und 2008 waren für die Personalberater stark von der positiven konjunkturellen Entwicklung und dem deutlichen Aufschwung auf dem Arbeitsmarkt gekennzeichnet: In vielen Branchen stieg der Rekrutierungsbedarf. Als wichtiger Jobmotor fungierten vor allem die mittelständischen Unternehmen, die die Herausforderungen der globalisierten Welt angenommen und mit neuen Produkten oder Dienstleistungen und der Eroberung neuer Märkte die Konjunktur in Deutschland kräftig angeschoben haben. Interessant: Mittelständische Unternehmen treten nun

verstärkt mit den Konzernen in den Wettbewerb um die fähigsten Mitarbeiter.

Aufteilung der Suchaufträge nach Kandidatenfunktionen



