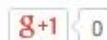


Personalberater in Deutschland: Der Unterschied zum Headhunter

Mittwoch, 18. Dezember 2013 15:14:14



Die Grenzen zwischen den Tätigkeiten des Personalberaters und des Headhunters sind in der Praxis häufig fließend. Wahrscheinlich werden die zwei Begriffe gerade deshalb oft durcheinandergewürfelt, obwohl sie sich in ihrer Bedeutung durchaus unterscheiden.

Headhunter und Personalberater in Deutschland

Der Unterschied zwischen Headhuntern und Personalberatern liegt in den Details der Tätigkeit versteckt. Beide werden beauftragt, wenn Vakanzen in einem Unternehmen möglichst effizient und mit einem ideal passenden Kandidaten besetzt werden sollen. Allerdings unterscheiden sie sich in ihrer konkreten Vorgehensweise. Headhunter arbeiten ausschließlich über den Weg der Direktansprache. Dies bedeutet, dass sie geeignete Kandidaten identifizieren, beispielsweise in ähnlichen Positionen bei der Konkurrenz, diese ansprechen und für eine Tätigkeit bei ihrem Kunden begeistern.

Personalberater in Deutschland hingegen bedienen sich einfacherer Wege, um geeignetes Personal zu finden. Neben der Möglichkeit über soziale Netzwerke wie Facebook, XING und Co. nutzen sie vor allem klassische Stellenanzeigen in Print- und Online-Medien. Am Markt gibt es nur wenige echte Headhunter, die auf den Bereich der Direktansprache spezialisiert sind.



Horst Becker, COO von hunting heads

Viele Personalberater in Deutschland bieten die Leistung der Direktansprache überhaupt nicht an, da sie nicht über das hierfür erforderliche Netzwerk verfügen.

Spezialisten auf ihrem Gebiet

Ob ein Headhunter oder ein Personalberater die richtige Wahl für eine Stellenbesetzung ist, hängt von der Vakanz und dem gesuchten Mitarbeiter selbst ab. Ist die Wahrscheinlichkeit äußerst gering, dass sich auf eine klassische Stellenanzeige ein geeigneter Kandidat bewirbt, kann es sich lohnen, direkt einen Headhunter zu beauftragen. Im Top-Management ist das Headhunting daher in den meisten Fällen das Mittel der Wahl.

Echtes Headhunting bei hunting heads

Wer sich für einen Headhunter anstelle eines Personalberaters aus Deutschland entscheidet, hält sich ein Hintertürchen offen, indem weitere Suchmethoden verwendet werden können. Besonders bei Positionen im unteren Management, bei denen die Auswahl an Bewerbern naturgemäß etwas größer ist, kann dies zu einer größeren Bewerbervielfalt und schlussendlich zu einem noch besser passenden Kandidaten führen.

Wie echtes Headhunting aussehen kann, zeigt hunting heads: Im überwiegenden Teil der Fälle können die Headhunter des Unternehmens bereits nach rund drei Wochen den ersten geeigneten Kandidaten präsentieren. Im Gegensatz zu dem passiven Verfahren der Personalberatung, bei dem nach drei Wochen oft noch nicht einmal erste Bewerbungen vorliegen, preschen die erfahrenen Headhunter zielgerichtet und aktiv nach vorne. Sie interessieren Kandidaten für den Kunden, die eine Stellenanzeige höchstwahrscheinlich nicht einmal gelesen hätten.

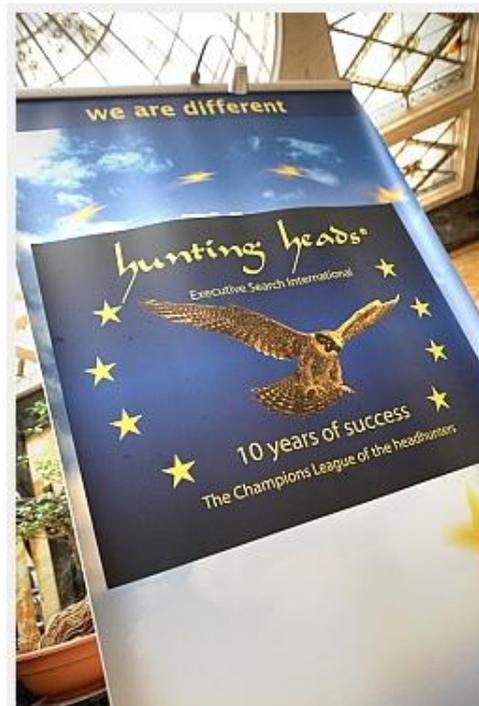
hunting heads International ist die Nummer eins in Deutschland und gehört zu den Top 5 in Europa, was das Executive Search Business angeht. Als Headhunter setzt sich das Unternehmen deutlich von der Personalberatung ab. Die reine Suche über Jobanzeigen in Internet- und Printmedien verstößt gegen die Berufsehre der Headhunter und wird konsequent abgelehnt.

ZUM THEMA

[Definition Headhunter vs. Personalberater](#)

[Der Unterschied](#)

[Studie: hunting heads Nr.2 in Deutschland](#)



hunting heads Executive Search International