



Ihde + Partner

*Ihde + Partner Personalberater
diskret - gründlich - fair!*



www.ihdepartner.de
Tel.: 04183 778819

Sehr geehrte Besucherin,
sehr geehrter Besucher
unserer Homepage,

Sie haben soeben den Auftrag gegeben, die Informationen zu den Fragen

*Warum Personalberatung?
Warum als Freiberufler?
Warum in Kooperation mit IHDE + PARTNER?
Der Weg zur Partnerschaft*

auszudrucken. Über Ihr Interesse freue ich mich.

Wir haben diese Informationen sehr sorgfältig zusammengestellt, sind uns dabei aber durchaus bewusst, Ihnen längst nicht alle Fragen auf diesem Wege beantworten zu können.

Deshalb mein Vorschlag: bitte setzen Sie sich direkt mit mir in Verbindung. Ich sichere Ihnen strikte Diskretion zu. Ich werde Ihre Fragen - auch in unserem ureigensten Interesse - nach besten Wissen fair beantworten. Mir ist klar, dass dieser Schritt für Ihre Zukunft sehr wichtig ist.

Doch ohne Ihren ersten Schritt werden Sie und wir nie erfahren, ob etwas daraus werden könnte.

Deshalb die Bitte: nehmen Sie den Kontakt auf.

Mit freundlichen Grüßen

Hermann Ihde
Principal der
IHDE + PARTNER Gruppe



Wie wird man Personalberater?

Vorweg: dafür gibt es keine spezifische Ausbildung. Wir aber können Ihnen helfen, das besondere Fachwissen zu erarbeiten.

Warum wollen Sie Personalberater werden?

Grundsätzlich zutrauen würden Sie es sich, denn: Sie sind eine eigenständige Persönlichkeit. Mit Lebenserfahrung. Gestärkt aus durchgestandenen persönlichen oder beruflichen Krisen. Sie sind vielseitig interessiert, immer neugierig, möchten gern wissen, wie Menschen in Unternehmen zu Erfolgen kommen. Sie verstehen es, Vertrauen zu schaffen. Sie können beobachten und zuhören, zwischen den Zeilen lesen, Aussagen wichten (auch die der Körpersprache). Sie sind optimistisch - aber auch kritisch. Gründliche Analyse, rationale Strategie und eine Portion unternehmerischer Intuition waren bisher die Basis Ihrer persönlichen Entwicklung.

Das sind exzellente Voraussetzungen!

Was fehlt?

Das Fachwissen. Und das Zutrauen, ob der Schritt in Richtung Personalberatung richtig ist.

Wir nehmen uns alle Zeit, um mit Ihnen zu einer fundierten Entscheidung zu kommen. Und danach Sie gründlich einzuarbeiten, mit Ihnen einen Business Plan zu erstellen und Sie beim Start und der Akquisition tatkräftig zu unterstützen.

Prüfen Sie unsere Worte. Denken Sie über Ihre Zukunft nach. Und kommen Sie uns einen Schritt entgegen, indem Sie den Kontakt zu uns aufnehmen. Fragen? Rufen Sie einfach an!



**Wie möchten Sie Ihre Zukunft gestalten?
Weiter als Angestellter?
Oder selbständig als Freiberufler?**

**Diese ganz wichtige Frage ist unbedingt zu klären!
Sind Sie bereit, Ihre Zukunft als Selbstständiger zu gestalten? Wir arbeiten grundsätzlich in unserer Gruppe nicht mit angestellten Personalberatern, sondern nur mit Freiberuflern.**

Welche Voraussetzungen Sie erfüllen müssen, um als Freiberufler anerkannt zu werden, können Sie selbst überprüfen, z.B. auf der Internetseite der IHK Bochum (den entsprechenden Link finden Sie in unserer Internetseite).

Warum nur als Freiberufler?

Wir verbinden damit eine grundsätzliche Einstellung: Sie handeln als verantwortlicher Unternehmer.

**Auf gleicher Augenhöhe mit Ihren Kunden.
Mit dem Blick auf ein nachhaltiges Ergebnis - nicht auf den schnellen Erfolg.
Kontinuität, Durchstehvermögen und eine gewisse finanzielle Unabhängigkeit sind wichtige Komponenten.**

Diese Frage - ob Sie und Ihre Familie das wirklich wollen - müssen Sie entscheiden.

Wir können und werden Ihnen dazu gern wichtige Informationen liefern, mit Ihnen Ihre Marktchancen kritisch abklären, einen Business-Plan für Ihren Geschäftsbereich erarbeiten.

Die Antwort liegt bei Ihnen!



Sie haben sich für einen Wechsel in die Personalberatung entschieden.

Sie wollen in Zukunft nicht mehr als Angestellter, sondern selbständig als Freiberufler arbeiten.

Das sind wichtige Grundsatzentscheidungen.

Nun kommt die Frage: Allein - als Einzelkämpfer? Oder besser in Kooperation mit einer Gruppe? Und falls so: Warum mit der IHDE + PARTNER Gruppe?

Darauf möchten wir Ihnen Antworten geben.

Gründe für eine Zusammenarbeit mit der IHDE + PARTNER Gruppe:

1. Die Erfahrung

30 Jahre Erfahrung helfen Ihnen in allen Bereichen der Personalberatung:

- der Akquisition
- der Analyse des Kunden-Unternehmens und dessen Position
- der Beschaffung von Bewerbungen
- der Auswahl geeigneter Kandidaten
- der Präsentation von Kandidaten
- der gesamten Verwaltung, des Controllings

2. Die Marke

Durch unsere sorgfältige, gründliche und faire Arbeit haben wir uns das Vertrauen sowohl der Kunden als auch der Bewerber erworben: Sie können praktisch jeden früheren Kandidaten wieder ansprechen.

3. Die Präsenz

Gemeinsam werden wir mehr Projekte bearbeiten und sind folglich in den Medien häufiger präsent als jeder von uns allein. Das kommt Ihnen und uns zu Gute.

4. Die Beschaffungskosten

Mehr Projekte führen zu größeren Einkaufskontingenten z.B. bei den Internet-Jobbörsen und damit zu niedrigeren Schaltkosten: ein Vorteil für Sie und auch in der Akquisition bei Ihren Kunden.

5. Der Daten-Pool

Unsere Datenbank wird seit 30 Jahren "gefüttert": ein guter Fundus für Sie. Sie partizipieren von den Kontakten aller Kollegen.



6. Keine Provisionen untereinander

Bei uns gibt es keine "Provisionen" o.ä. untereinander, weder für Kunden- noch für Bewerber-Zuführung. Also auch keinen Kollegen-Neid, keine "geschlossenen Schubladen".

7. Die Datenbank

Eine eigene Entwicklung auf Basis ACCESS, in der viel Zeit und Investition steckt. Überlegen Sie bitte, was es Sie kosten würde, ein ähnliches Modell entweder zu kaufen oder selbst zu entwickeln. Ganz abgesehen von der zeitlichen Kapazität, die Sie für Akquisition und vor allem in der Auftragsbearbeitung besser nutzen können.

8. Die Homepage

Hierfür gilt das Gleiche wie eben erwähnt: Jede neue eigene Entwicklung kostet Sie Zeit und Geld. Und jede Weiterentwicklung aufgrund der Erfahrungen und der neuesten technischen Entwicklung noch einmal. Übrigens: wir haben gerade wieder unsere Homepage aktualisiert - und kennen den Aufwand...

9. Die Systeme und Instrumente

Wir haben uns im Laufe von über 35 Jahren Arbeit in der Personalberatung einiges an Systematik und Instrumenten erarbeitet. Darin werden wir Sie gründlich einarbeiten. Damit auch Ihre Arbeit von Kunden und Kandidaten als sorgfältig und gründlich geschätzt wird.

10. Der Erfahrungsaustausch

Wir praktizieren mehrmals jährlich einen Erfahrungsaustausch unter Partnern, aber auch mit fremder Fachkompetenz.

11. Die Vertretung

Jeder von uns kann mal ausfallen (Urlaub, Krankheit). Damit es nicht zu Auftrags- oder gar Kundenverlusten führt, vertreten wir einander. Und das funktioniert ausgezeichnet.

12. Die "Regeln" untereinander

Wir haben einen kleinen Katalog von "Regeln der Zusammenarbeit" (sozusagen unser "Grundgesetz"). Das müssen und können Sie akzeptieren. Ansonsten: in der Tagesarbeit sind Sie in Ihren Entscheidungen frei. Da redet Ihnen keiner hinein. Sie sind an keine Weisungen gebunden. Sie sind als Freiberufler selbstständiger Unternehmer.



13. Das Honorarsystem

Als "Einzelkämpfer" sind Sie tendenziell von Ihren Kunden leichter unter Druck zu setzen - eine von der gesamten IHDE + PARTNER Gruppe praktizierte einheitliche Honorar-Ordnung hilft Ihnen vor allem bei Erstaufträgen, auf dem richtigen Honorarniveau einzusteigen. Ein anfangs gegebener "Nachlass" lässt sich später nur schwer wieder korrigieren.

14. Das Back Office

Für den regelmäßigen Datenaustausch, für Media-Dispositionen, für die Pflege der Datenbank und der Homepage gibt es ein Back Office, das Sie darüber hinaus auch nutzen können für Dateneingabe (damit Sie mehr Kapazität frei haben für Ihre wesentlichen Aufgaben in Akquisition und Bewerbungsbearbeitung).

15. Die Einarbeitung

Wir haben ein klares Konzept, Sie einzuarbeiten. Je nach Ihren speziellen Erfahrungen sind dafür fünf mehrtägige "Runden" vorgesehen. Dazu kommt umfangreiches, digitalisiertes Material. Und auch während Ihrer "Anlaufzeit" werden Sie von einem erfahrenen Kollegen intensiv betreut.

16. Ihre Erfahrung, Ihre Kontakte

Wir legen Wert auf eine ausschließliche Zusammenarbeit mit Ihnen. Damit gar nicht erst Abgrenzungsprobleme entstehen können. Falls Sie bisher auch schon Personalberatung betrieben haben oder andere Beratungsleistungen anbieten, können Sie Ihre Aktivitäten in Ihren Geschäftsbereich einbringen.

17. Das Partnerschafts-Modell

Wir möchten mit Ihnen Ihren Geschäftsbereich in der IHDE + PARTNER Unternehmensberater (PartG) aufbauen, und zwar mit dem klaren Ziel, Sie als PARTNER in die Gruppe aufzunehmen. Je nach Ihrer Erfahrung wird es eine - von vornherein klar begrenzte - "Verlobungszeit" geben. Über die Details der Partnerschaft werden wir uns gründlich aussprechen.

18. Die Überschuss-Verteilung

Ihr Geschäftsbereich arbeitet mit einer eigenen Einnahmen-Überschuss-Rechnung. An dem Ergebnis Ihres Geschäftsbereichs sind Sie überproportional beteiligt. Der Anteil der Partnerschaft ist dagegen nach oben klar "gedeckt". Und wenn Sie erst offiziell Partner sind, werden Sie auch an diesem Partnerschafts-Anteil beteiligt sein.



19. Was lange währt, ...

Alles hat möglicherweise mal ein Ende. Auch für Ihr Ausscheiden gibt es klare Regeln. Besser allerdings wäre es, wenn Sie und wir für Ihren Übergang in den Ruhestand Vorsorge treffen. Auch mit dem Thema haben wir uns beschäftigt. Es gibt auch dafür eine Lösung.

20. FAZIT:

Beginnen wir das Gespräch miteinander. Denn sonst werden wir nicht herausfinden, ob wir zueinander passen.

Die Entscheidung ist für Sie wichtiger als für uns. Wenn Sie Zweifel haben sollten, dann sind wir beide gut beraten, entweder diese Zweifel auszuräumen oder mit einem Nein zu entscheiden.



Wir haben die Fragen:

- *Warum Personalberatung?*
- *Warum als Freiberufler?*
- *Warum in Kooperation mit IHDE + PARTNER?*

gründlich behandelt. Zuletzt also noch das Thema:

Wie werden Sie Partner in der IHDE + PARTNER Gruppe?

Wir werden uns sehr gründlich über die Stufen I - V zur Partnerschaft verständigen!

I. Zunächst müssen wir einander kennenlernen. Wir müssen beide herausfinden, ob unsere Ansichten übereinstimmen. Ob Ihre und unsere Denk- und Arbeitsweisen miteinander kompatibel sind. Den ersten Schritt müssen Sie tun: Kontakt zu uns aufnehmen. Einige gründliche Gespräche werden folgen. Am Ende dieser Stufe steht die gemeinsame Entscheidung: PRO oder CONTRA Personalberatung.

II. Eine ganz wichtige Frage ist in der nächsten Stufe zu klären: Sind Sie bereit, Ihre Zukunft als Selbstständiger zu gestalten?

Diese Frage - ob Sie und Ihre Familie das wirklich wollen - müssen Sie selbst entscheiden.

III. Sind wir uns über die Grundsatzfragen klar, auch über die vertraglichen Modalitäten, gründen Sie und wir für Ihren Geschäftsbereich eine GbR (Gesellschaft bürgerlichen Rechts).

Dann folgt eine sehr gründliche Einarbeitung in allen Arbeits-Sektoren:

- Akquisition,
- Bewerbungsbeschaffung,
- Bewerberauslese,
- Präsentation bei Kunden,
- Bewerbungsverwaltung und Controlling.

Das "Rüstzeug" steht für Sie bereit.

IV. Nun beginnt die "Verlobungszeit". Wenn Sie sicher sind in der Argumentation, der Handhabung der Systeme und Instrumente, dann starten Sie Ihren Geschäftsbereich.

Wir haben dafür in den obigen Stufen bereits die richtigen Weichen gestellt. Und auch eine "Marke" gesetzt für den Erfolg.



- V. Ist diese "Marke" erreicht - und das sollte innerhalb von 24 Monaten nach der "Verlobung" der Fall sein, dann folgt logischerweise die "Heirat": Sie werden als

PARTNER in die IHDE + PARTNER Unternehmensberater (PartG)

aufgenommen. Sie behalten Ihren Status als verantwortlicher Gesellschafter für Ihren Geschäftsbereich (Ihre GbR), übernehmen dazu weitere Funktionen und Rechte in der Gruppe.

Beginnen wir das Gespräch miteinander.

Eine E-Mail oder Ihr Anruf genügt - und wir sind im Gespräch.
Ich freue mich darauf.
Und ich sichere Ihnen zu, Sie kompetent, fair und diskret zu beraten.

Wir sind nicht an "Hoppla-Hopp-Lösungen" interessiert. Sie sicherlich auch nicht.

Also: tun Sie den ersten Schritt. Auf einen guten, gemeinsamen Weg.

Hermann Ihde
Principal der
IHDE + PARTNER Gruppe

