
Start-up: Der Weg eines Gründers in der Personalbranche

Start-ups sind ein bedeutendes Thema in unserem Wirtschaftsleben. Als Beispiel aus Hamburg stellen wir unser Mitglied Ibrahim Cifci vor. Cifci ist dem Wirtschaftsrat 2010 beigetreten und in der Landesfachkommission „Vielfalt in Führung“ aktiv.



Ibrahim Cifci, Geschäftsführer Deutsche Personalberatung DPB GmbH & Co. KG

Mit meinem Partner Asif Malik wagte ich 2006 den Sprung in die Selbständigkeit. Wir gründeten die Deutsche Personalberatung DPB GmbH & Co. KG. Wir sind beide Absolventen der Wirtschaftswissenschaften. Bevor ich 2003 in die Personalbranche wechselte, habe ich für Vereine und Träger Ausbildungs- und Arbeitsplätze vermittelt. Mein Partner Malik ist gelernter Bankkaufmann mit MBA und hat bei Proctor & Gamble fünf Jahre als Finance Manager gearbeitet.

Die von uns gewählte Branche ist stark umkämpft und war auch damals mit vielen Konkurrenten besetzt – von internationalen Großfirmen bis zu Ein-Mann-Büros. Sie alle stehen bereit, um für Klienten Personalprobleme – oft für leitende Funktionen – zu lösen. Spezialisten der Personalberatung suchen dann bundesweit, teilweise auch global, Fachleute des gesuchten Profils (Research). Ziel ist es, sie für einen Stellungswechsel zum Auftraggeber des Headhunters zu interessieren. Dabei ist heute auch die mittlere Managementebene heiß umworben und eine Vakanz in diesem Bereich ohne Hilfe eines Personalberatungsbüros oft kaum zu lösen.

Als Neulinge haben wir die Chance gesehen, unseren Mandaten über den Standard hinaus spezielle Betreuung zu bieten: Auftragsannahme, Profilabsprache, Research, Interview und die Auswahl des geeignetsten Kandidaten, gemeinsam mit dem Auftraggeber, bleiben in der Hand einer einzigen Person. Das hält die Streuverluste gering. Mittlerweile wird jeder zweite von DBP vorgeschlagene Kandidat zum Vorstellungsgespräch geladen. Wir begleiten, sofern gewünscht, Kandidaten und Unternehmen auch nach Vertragsabschluss weiter.

Am Anfang mussten wir sehr kämpfen und wurden als „Nobodies“ kaum wahrgenommen. Nach ersten, eher durchwachsenen Erfahrungen haben wir hart gearbeitet und Personalverantwortliche gefunden, die uns eine Chance gaben. Sie haben gemerkt, dass wir mit der Konkurrenz mithalten können. Wir gehen intensiv auf Kundenwünsche ein und präsentieren den Mandanten geeignete Profile in kurzer Zeit. Dennoch, obwohl es DPB in den letzten Jahren nahezu immer gelungen ist, die übertragenen Aufgaben zu lösen, ist es für das junge Unternehmen immer noch schwer, neue Mandate zu ergattern. Das übliche Honorar für eine Vermittlung beträgt ein Drittel des bei Einstellung vereinbarten Jahresgehalts.

Die Entwicklung seit 2006 verlief nicht gradlinig. Die Finanzkrise 2008 dämpfte allseits den Bedarf an Neueinstellungen erheblich. Als Folge mussten nahezu 20 Prozent aller Personalberatungen Insolvenz anmelden. Die DBP hielt jedoch durch und beschäftigt inzwischen mehrere Mitarbeiter. Wir stehen auf der Referenzliste der Banken- und Immobilienbranche. Wir denken, dass wir es geschafft haben.

Ibrahim Cifci