

Afacerile vanatorilor de manageri au inghetat in 2009

Camelia Bucioveanu, 14 Aprilie 2009

Realitatea din primele trei luni a confirmat estimarile conform carora cererea pentru serviciile de executive search si head-hunting va inregistra o scadere la inceputul anului 2009. Numarul de proiecte a scazut cu 40%-50% in primul trimestru, fata de ultimele trei luni ale anului trecut, conform specialistilor in executive-search si head-hunting.

Head-hunterii: 40-50% mai putine cereri in T1

„Pot spune ca cerere pentru serviciile de executive search inca exista, inasa aceasta este mult diminuatata fata de anul trecut. Scaderea este de aproximativ 40%. Lunile ianuarie si februarie au fost cele mai grele, dar am constatat o imbunatatire a situatiei in martie si aprilie”, a comentat Daniela Necefor (foto), managing partner al firmei de recrutare si executive search Total Business Solutions (TBS).

O parere asemanatoare are si Geoge Butunoiu, care detine firma de head-hunting cu acelasi nume, care a inregistrat o scadere a cererilor de 50%. In acest moment el are in portofoliu patru proiecte in derulare fata de 15 proiecte finalizate in ultimele patru luni ale anului 2008 si sustine ca pentru urmatoarele trei luni situatia se va inrautati.

„Estimez o scadere a cererii de servicii in head-hunting de 75%”, a completat acesta.

O alta companie de executive search, KM Trust & Partners, anunta o crestere a cifrei de afaceri cu 5% in T1 al 2009, fata de aceeasi perioada a anului trecut, desi compania are in portofoliu cu 20% mai putini clienti.

Human Value International, companie internationala care si-a deschis sediul in Romania in vara anului 2008, nu a inregistrat scaderi semnificative ale cererii, avand in desfasurare, in prezent, opt proiecte.

Reorintarile din piata se datoreaza deciziei managerilor de a amana pentru trimestrele doi si trei din 2009 proiectele de angajare sau de schimbare din functie a angajatilor-cheie.

In consecinta, majoritatea proiectelor de head-hunting au fost amanate sau sistate, determinand o scadere directa si abrupta a cererii, mentioneaza Petra Votisky, country manager al companiei de executive search Human Value International. „Numai in cazurile extreme, in care companiile nu au reusit sa ocupe o pozitie promovand un angajat din interior, au apelat la executive search”, a adaugat Votisky.

Cu toate acestea, Radu Manolache, managing partner al firmei de executive search KM Trust & Partners, afirma ca desi managerii isi limiteaza cererea doar la angajarea unor persoane absolut necesare pentru bunul mers al companiei, activitatea unei companii in zona executiva nu se poate desfasura fara manageri, deci fara servicii de executive search.

Head-hunterii scad tarifele

Pentru a se adapta conditiilor economice si modificarilor din piata, head-hunterii au scazut onorariile, s-au conformat cerintelor clientilor si au acceptat oferte venite de la companii mai mici ca dimensiune, care cauta sa incheie pozitii si pentru managerii de linie.

„Nivelul mediu al onorariilor percepute a scazut putin, insa tariful minim de referinta pentru orice companie de executive search a ramas acelasi – 12.000 de euro”, afirma Butunoiu.

Necefor adauga ca tarifele TBS au scazut nesemnificativ, cu aproximativ 500 de euro fata de ultimele patru luni ale anului 2008.

Votisky a adoptat un sistem diferit, sustinand ca daca inainte portofoliul cuprindea cu precadere servicii complexe si costisitoare, acum strategia adoptata este de a diviza acele servicii in module mai ieftine individual si de a extinde portofoliul prin oferirea altor servicii de consultanta in HR. „Pe langa toate acestea am decis sa oferim si un sistem esalonat de plata a onorariului”, a adaugat Votisky (foto).

Pe langa ajustarea tarifelor, head-hunterii trebuie sa faca fata si unui portofoliu de clienti din alte domenii de activitate. Daca inainte banking-ul era clientul cel mai des intalnit, acum la mare cautare sunt proiectele pentru industriile IT si FMCG. „Am perceput o schimbare in randul industriilor care apeleaza la servicii de head-hunting. Daca inainte predominau cererile din sectoarele banking si FMCG, acum avem mai multe cereri din IT si inginerie”, mentioneaza Necefor.

Angajatorii vor oameni buni si ieftini

Fata de perioada de dinainte de inceperea crizei, specialistii in executive search au observat doua tendinte ale cerintelor de angajare: companiile cauta angajati bine pregatiti si mai ieftini si ofera head-hunter-ilor un procent mai mare de proiecte de inlocuire din functie a unor manageri.

George Butunoiu sustine ca de la inceputul anului 2009 a avut de incheiat o singura pozitie pentru un post nou creat (restul proiectelor axandu-se pe inlocuire de personal), in timp ce HVI are 80% din proiecte prevazute pentru substitutia unor manageri, iar KM Trust - 50%.

Mai mult decat atat, Necefor mentioneaza ca angajatorii nu mai sunt dispusi sa negocieze cu candidatii. „In cazul in care candidatul nu accepta oferta, se trece la urmatorul de pe lista. Estimez ca in viitor aceasta tendinta va determina ca piata angajatorilor sa fie condusa de angajatori”, a adaugat ea.

De cealalta parte, situatia candidatilor s-a schimbat. Acestia aplica acum pentru mai multe job-uri deodata, se prezinta la mai multe interviuri si accepta salarii mai mici decat acum un an, pentru acelasi volum de munca.

„Gasim mult mai repede candidati buni decat inainte de criza, insa clientii vor sa vada mai multi decat inainte. Inainte de criza, daca clientul intalnea un candidat bun il si lua, ca sa nu il piarda, acum poate sa-si permita sa astepte oricat de mult ca sa mai vada si pe altii, ca nu mai «fuge» candidatul, nu prea mai are unde”, spune Butunoiu.