

Supraviețuire fără profit

Este o adevărată inginerie să rezisti cu o companie de head-hunting, când piața recrutării se prăbușește. Până acum, Daniela Necefor, fondatoarea Total Business Solutions, a rezistat. Și nu pentru că este de profesie inginer.

Daniela Necefor vorbește la telefon în propoziții scurte, ridicându-și o șuviță de păr de pe frunte. Îi cere interlocutorului să-și refacă CV-ul, după care închide și se întoarce la birou, cu un diagnostic clar al candidatului: este un tânăr deștept, cu mare potențial, dar timid. „Îl mănâncă hienele din jur dacă nu se schimbă”, spune consultanta în recrutare. Are și o soluție pentru aspirant: să meargă la cât mai multe interviuri, ca să prindă curaj. În urmă cu 20 de ani, Daniela Necefor se specializa în... turbine la uzina Energoreparații din București. Era repartizată acolo ca absolventă a Facultății de Mecanică. În fiecare zi intra în secție pentru a învăța de la maiștri și muncitori cum să echilibreze motoarele. În 1992, Energoreparații a făcut un joint-venture cu grupul elvețian-suedez Asea Brown Boveri, mai cunoscut după inițialele ABB.

Elvețienii au alcătuit o listă a angajaților care vorbeau engleză și i-au chemat la o discuție. „A fost primul interviu din viața mea, dar nu știam că se numește așa”, își amintește Necefor. Elvețienii i-au făcut o ofertă, iar după un training-maraton de șase luni, care a inclus și un MBA comprimat, Daniela Necefor a devenit șefa departamentului de raportare financiară.

Aerul Tare al Corporațiilor

La ABB Energoreparații a lucrat până în 1996, când a fost din nou aleasă pentru o schimbare de carieră. Divizia din România a companiei de head-hunting Korn Ferry a recrutat-o pentru o poziție similară la Knorr. A rămas acolo doar șase luni. „Simțeam că în mediul corporatist, meritele nu-mi erau recunoscute”, explică Daniela Necefor. Povestea s-a repetat la Coca-Cola Services România, care o recrutase prin Antal Consulting România. După numai trei luni a renunțat și la acest job, iar cei de la Antal i-au propus să preia propriul lor departament financiar, ofertă acceptată de Necefor în 1997. Din acel moment, pasul către head-hunting a fost ușor de făcut. Experiența financiară și cea din inginerie i-au fost utile în interviurile cu candidați la posturi specializate.

În 1999, Daniela Necefor a acceptat oferta sediului central de la Londra de a deveni Country Manager al filialei Antal din România. A rămas în această poziție până în 1999, când Antal s-a retras atât din România cât și din alte țări din regiune. Directorul biroului de la București al companiei avea trei variante: să plece la Londra (la propunerea companiei-mamă), să redevină director financiar sau să-și deschidă propria firmă (turbinele nu mai erau de mult o opțiune). „Am hotărât să merg pe cont propriu pentru că aveam clienți rămași fără furnizor”, explică head-hunter-ul. În 2000, a înființat Total Business Solutions, cu o investiție de 3.000 de dolari.

Au urmat ani de creștere aproape constantă, cu dublarea cifrei de afaceri în ultimii ani de boom economic. În 2009, însă, a venit criza financiară, moment în care Daniela Necefor a renunțat să se mai concentreze pe marja de profit (vezi grafic). Pe o piață a recrutării care, potrivit Forbes, a scăzut cu peste 50% în 2009, cel mai mult a contat stabilitatea firmei și păstrarea angajaților.

Soluții de Rezistență

Total Business Solutions a reinvestit profitul anului 2008 și a păstrat neschimbate tarifele. Spre deosebire de alte companii, a refuzat orice contract cu plata la angajarea candidatului (numite success fee).

Aceste contracte sunt riscante, deoarece mai multe agenții pot lucra la același proiect, dar este plătită numai cea al cărei candidat este angajat.

Se poate întâmpla chiar ca diferite agenții să-i propună clientului același candidat, situație în care proiectul devine o loterie pentru head-hunteri. În acest caz, câștigă compania care a programat interviul mai devreme. Total Business Solutions a preferat soluția contractului cu plata în avans și cu lista scurtă de candidați.

Costurile recrutării sunt astfel acoperite. În condițiile în care a ales să nu facă nicio concediere, compania a avut un profit nesemnificativ în 2009, de 1.600 de euro.

Pentru 2010, Daniela Necefor estimează o creștere cu câteva procente a cifrei de afaceri și a profitului. „Am trecut de criză”, spune head-hunter-ul, pentru care ingineria supraviețuirii a fost simplă: a renunțat la profit. O chestiune de alegere personală.

Supraviețuirea, în Cifre

