

Outplacement-Beratung: Transparenz als Voraussetzung für sichere Einkaufsentscheidung

Neben Prozesssicherheit und Qualitätsnachweisen bestimmt ein differenziertes Preismodell verstärkt die Einkaufsentscheidung.

Eine sichere Prozesssteuerung des Outplacement-Projekts und nachweisbar erfolgreiche Platzierungskonzepte gelten heute als selbstverständliche Voraussetzung einer leistungsfähigen Outplacement-Beratung. Daher legen Unternehmen bei der Auftragsvergabe verstärkt ihren Fokus auf zwei Kriterien: auf die Beratungsqualität und auf die Preisbildung.

Qualitätssicherung

Ob der Personalabbau und die damit verbundenen Ziele wie Kosteneinsparungen oder der Umbau des Personalkörpers gelingen, ist in hohem Maße von der Beratungsqualität in einem Outplacement-Projekt abhängig. Aus Sicht des Auftraggebers stehen zwei Indizien für eine hohe Beratungsqualität: Zum einen ein ausgeprägtes Markt Know-how, zum anderen die Befähigung auf die unterschiedlichen Persönlichkeiten, Wünsche und Ziele der Mitarbeiter einzugehen sowie ein Höchstmaß an persönlicher Betreuung.

Zum anderen erwarten HR-Manager und Geschäftsführer heute beim Personalabbau eine komplexe Unterstützung und die Einbindung sämtlicher Stakeholder – beginnend bei der Vorbereitung der Verantwortlichen auf das Trennungsgespräch über die Platzierung des Klienten bis zur Kommunikation mit externen Partnern. Damit sich die gewünschten Erfolge einstellen, empfiehlt es sich, im Vorfeld sowie im laufenden Prozess Nachweise der Qualitätssicherung einzuholen. Dazu zählen unter anderem die regelmäßige Berichterstattung über die laufenden Aktivitäten, also der Nachweis über die Lieferung der bestellten Leistung, als auch der Nachweis gängiger Zertifizierungen wie nach DIN ISO 9001:2015 und als Bildungsträger nach der AZAV, um ggfls. Fördermittel beantragen zu können.

Einen mindestens gleich hohen Stellenwert räumen Auftraggeber folgenden Qualitätsmerkmalen ein:

- Die Beratung ist bei individuellen Fragestellungen des beauftragenden Unternehmens zeitlich und inhaltlich reaktionsstark.
- Die Berater bieten bei Veränderungen der Rahmenbedingungen Interventionsmöglichkeiten und prüfen kontinuierlich, ob sich Anliegen und Ziele der Kunden (Auftraggeber und Klienten) im Verlauf des Beratungsprozesses verändern.
- Es existieren Frühwarninstrumente, zum Beispiel vereinbarte „Meilensteine“, um Fehlentwicklungen zu verhindern.
- Eine hohe Transparenz über die Rahmenbedingungen unter denen die Beratung stattfindet, ermöglicht auch Dritten, sowohl Vorgehen und Methoden als auch die Ergebnisse der Beratung beurteilen können.

- Das Reporting ist aussagefähig und authentisch, unter Wahrung der gebotenen Vertraulichkeit.

Preisbildung

Eine transparente und nachvollziehbare Preisgestaltung als Ergänzung zu der detaillierten Beschreibung des Vorgehens im Beratungsprozess bilden die Substanz einer vertrauensvollen Zusammenarbeit. Es muss nachvollziehbar sein, wie sich ein Preis zusammensetzt und aus welchem Grund es Abweichungen zu Standardpreisen gibt. Dabei spielen z.B. auch die Rahmenbedingungen des Auftraggebers eine wesentliche Rolle:

- Handelt es sich um eine angestrebte exklusive Zusammenarbeit oder um eine Listung als „preferred provider“?
- Wird eine Rahmenvereinbarung für gelegentlichen Abruf ausgeschrieben oder gilt es, ein konkret definiertes Projekt zu realisieren?
- Hat die Inanspruchnahme von Outplacement Auswirkung auf die Höhe die Abfindung oder wird Outplacement als zusätzliche Leistung angeboten?
- Welche Limitierungen hinsichtlich Zeitraum und Aufwand sollen berücksichtigt werden?
- Sind erfolgsabhängige Komponenten vorgesehen (nur denkbar, wenn eine hinreichende Anzahl an Beratungen beauftragt wird)?

Sind die Kriterien der hohen Beratungsqualität und der transparenten Preisbildung erfüllt, dann gilt es noch, den Anbieter hinsichtlich Betriebsgröße, Solvenz, Overhead-Strukturen und Innovationskraft zu überprüfen. Wenn auch diese Kriterien zufriedenstellend geklärt sind, steht einer sicheren Einkaufsentscheidung nichts im Wege.

Mühlenhoff Managementberatung GmbH



Herbert Mühlenhoff

Dipl.-Oec., Geschäftsführer

Wallstraße 16

40213 Düsseldorf

Tel.: +49 (0)211 55 86 760

E-Mail: info@muehlenhoff.com

www.muehlenhoff.com