



“**Teamhunting** is a form of recruitment where the object is to assemble a complete, well-performing team, and less emphasis is placed on acquiring players for their individuality.” [Wikipedia]



TEAMhunting aus der Sicht der Personalberater

Ergebnispräsentation

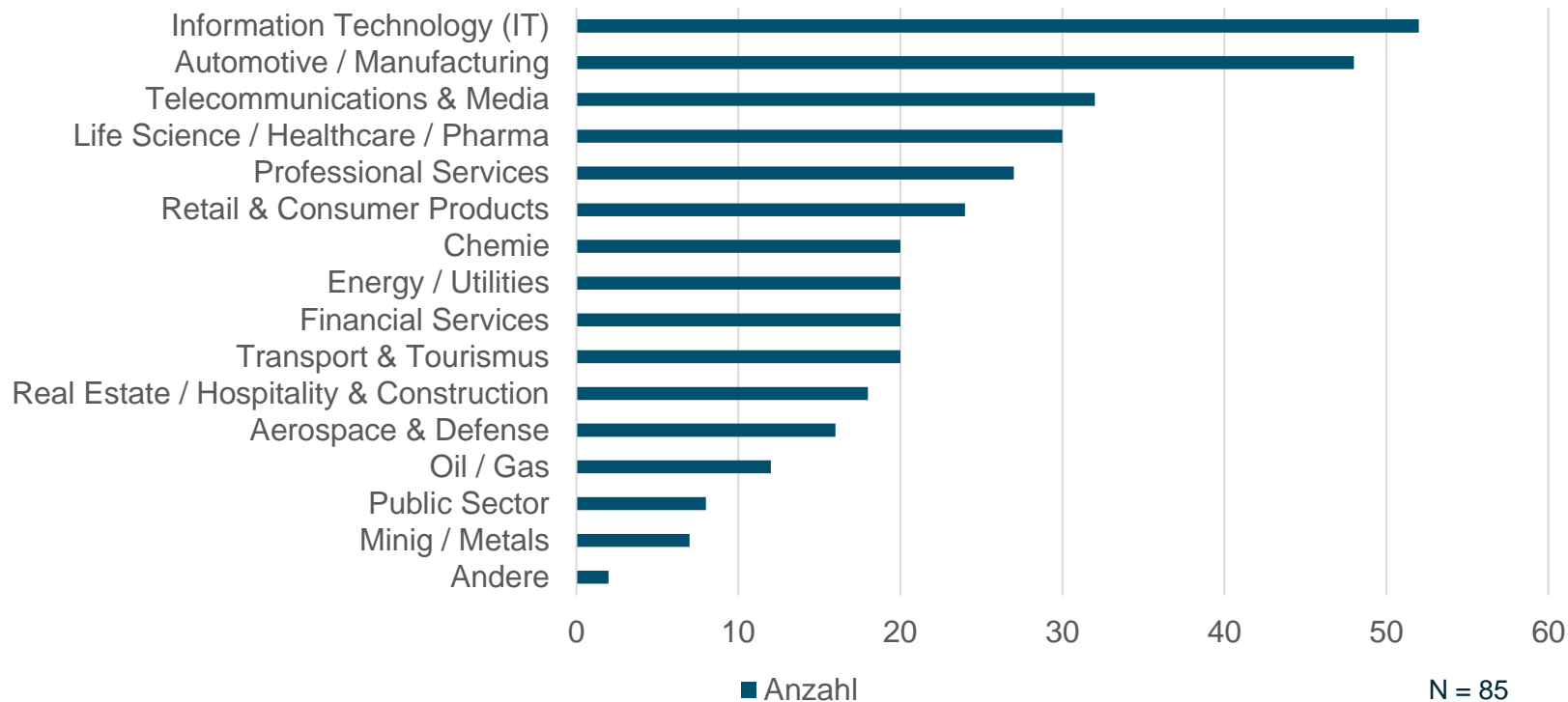
Inhalt

1. Zentrale Ergebnisse
2. Branchen der Personalberater
3. Relevanz des Themas TEAMhunting
4. Der Trend zu TEAM-Deals
5. Heutiger Anteil der TEAM-Deals zu der Zahl der Gesamtvermittlungen
6. Häufigste Teamgröße aus der Erfahrung aus TEAM-Deals
7. Initiator des TEAMhunting
8. Funktionsbereiche / Knowhow der vermittelten Teams
9. Provisionssplit beim TEAMhunting
10. Untersuchungsdesign
11. Informationen zur PROFCON - Professional Consulting GmbH

Zentrale Ergebnisse

- TEAMhunting hat heute bei jedem sechsten Personalberater eine Relevanz, wird aber in den nächsten drei Jahren bei fast jedem zweiten Personalberater eine Rolle spielen.
- Nur jeder 20. Personalberater sieht den Trend zu TEAM-Deals schrumpfend, nahezu jeder zweite sieht den Markt wachsend.
- Durchschnittlich ist heute jede 20. Vermittlung ein TEAM-Deal.
- Die überwiegende Teamgröße der TEAM-Deals liegt bei vier bis sechs Mitarbeitern.
- In sechs von zehn Beauftragungen geht die Initiative zum TEAMhunting vom Mandanten aus, in den restlichen vier Fällen von wechselwilligen Teams.
- TEAMhunting ist heute vornehmlich in den Bereichen IT, Managementberatung und Vertrieb/Marketing anzutreffen.

Branchen der Personalberater*

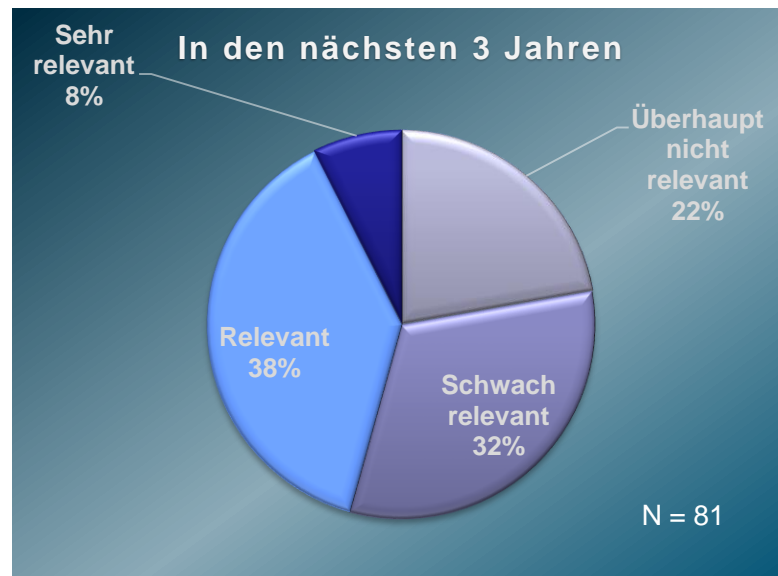
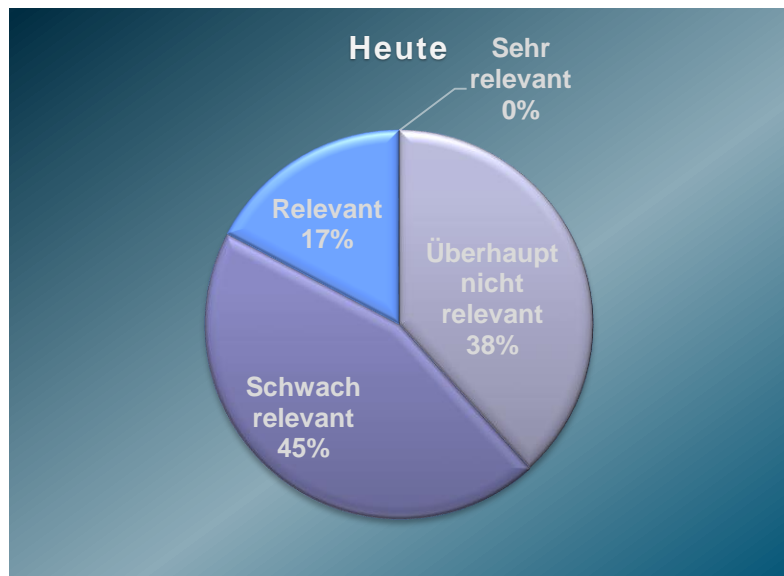


N = 85

* Mehrfachnennung möglich

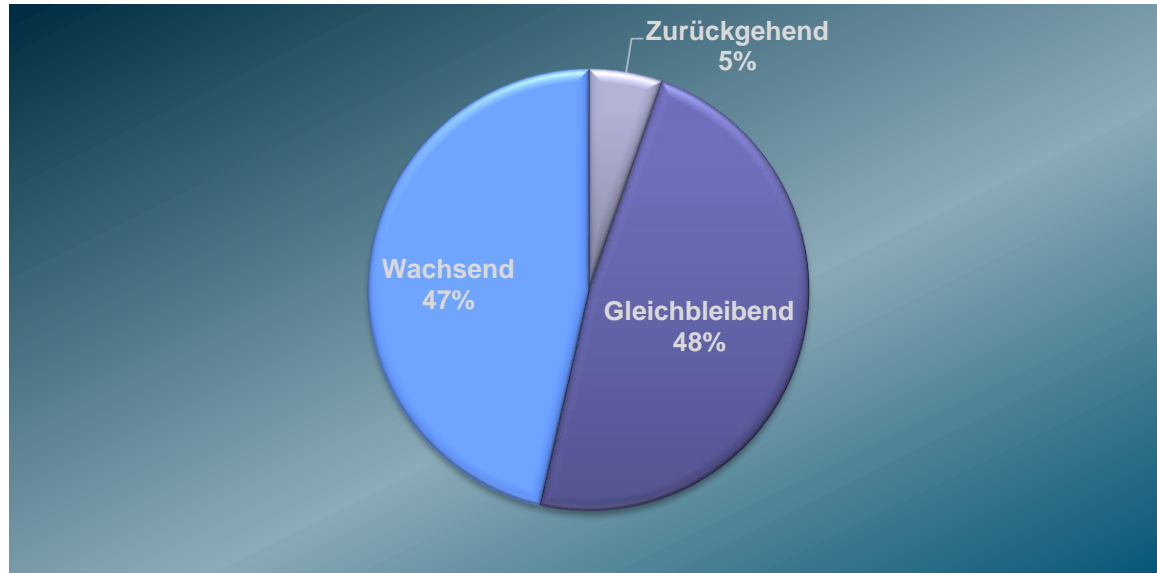
Relevanz des Themas TEAMhunting

TEAMhunting hat heute bei jedem sechsten Personalberater (17%) eine Relevanz, wird aber in den nächsten drei Jahren bei fast jedem zweiten Personalberater (46%) eine Rolle spielen.



Der Trend zu TEAM-Deals

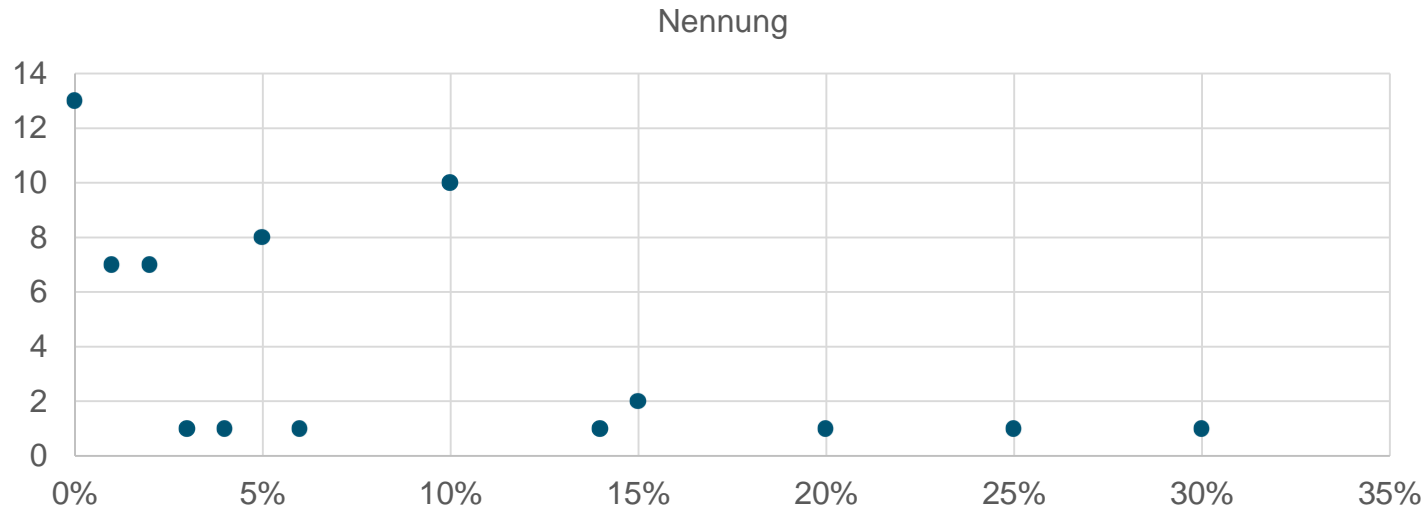
Nur jeder 20. Personalberater sieht den Trend zu TEAM-Deals schrumpfend, nahezu jeder zweite (47%) sieht den Markt wachsend.



N = 56

Heutiger Anteil der TEAM-Deals zu der Zahl der Gesamtvermittlungen*

Durchschnittlich ist heute jede 20. Vermittlung (5,4%) ein TEAM-Deal.

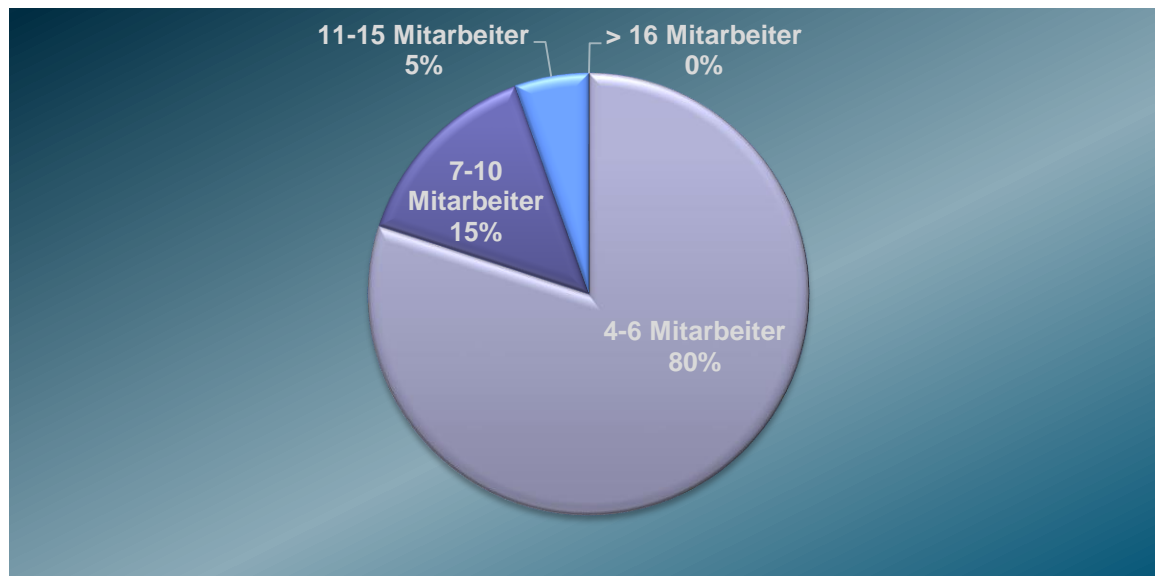


N = 54

* Ein Team zählt als Eins

Häufigste Teamgröße aus der Erfahrung aus TEAM-Deals

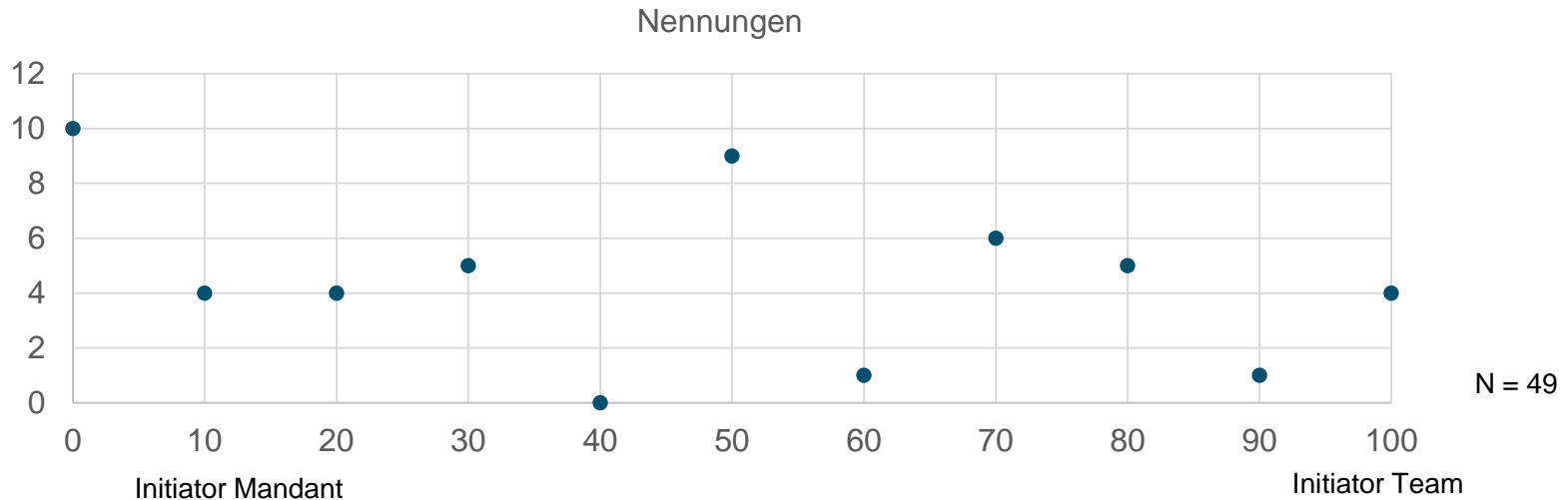
Die überwiegende Teamgröße (80%) der TEAM-Deals liegt bei vier bis sechs Mitarbeitern.



N = 55

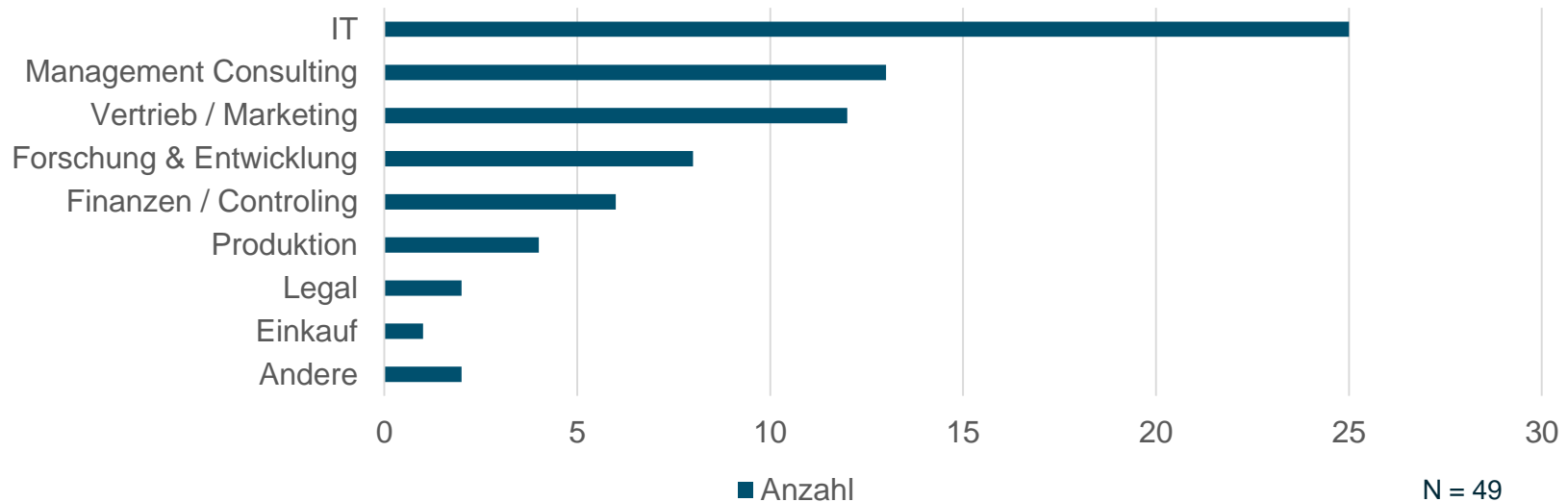
Initiator des TEAMhunting

In sechs von zehn Beauftragungen (arithmetisches Mittel = 42,65) geht die Initiative zum TEAMhunting vom Mandanten aus, in den restlichen vier Fällen von wechselwilligen Teams.



Funktionsbereiche / Knowhow der vermittelten Teams*

TEAMhunting ist vornehmlich in den Bereichen IT, Managementberatung und Vertrieb/Marketing anzutreffen.

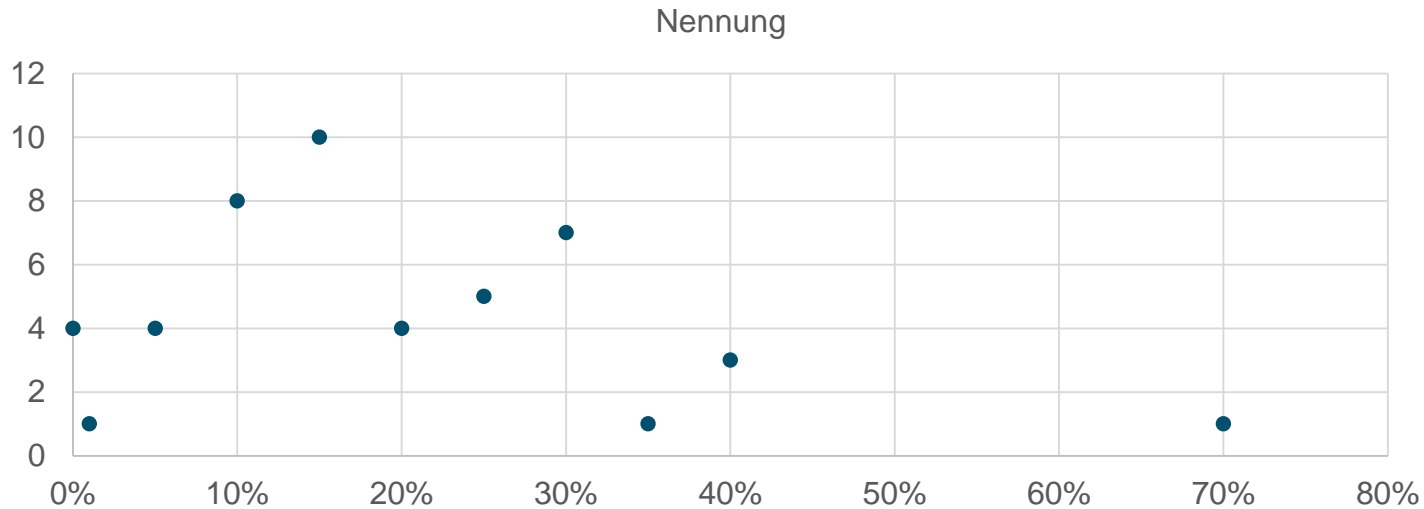


N = 49

* Mehrfachnennung möglich

Wieviel Prozent der Provision eines TEAM-Deals wäre es Personalberatern wert, wenn Sie Informationen über wechselwillige Teams erhalten würden?

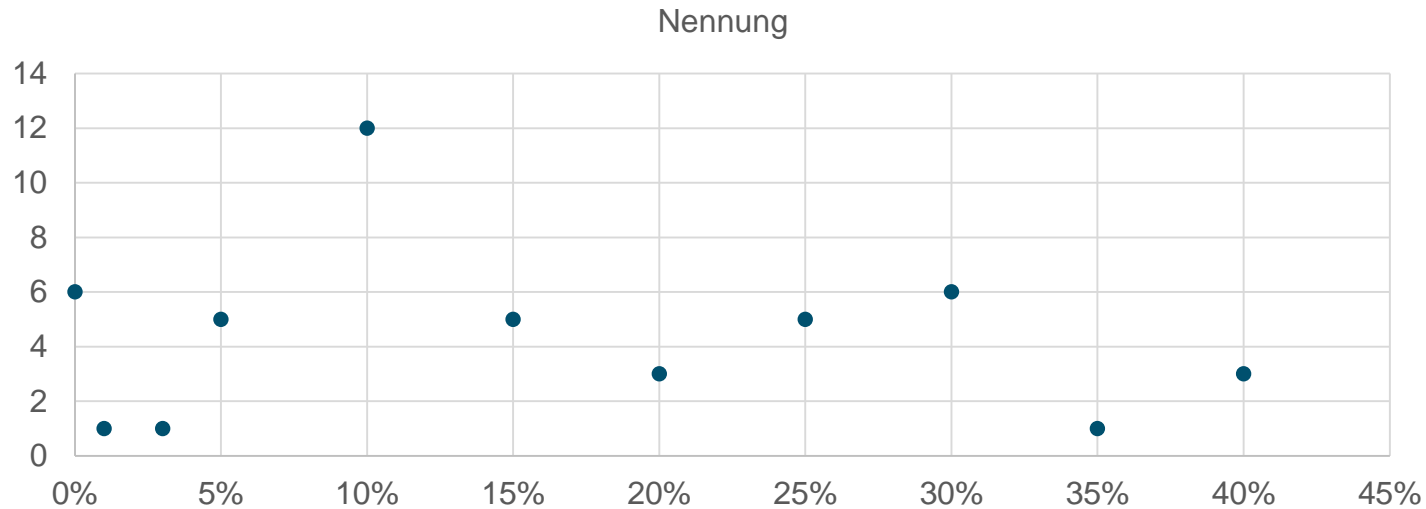
Durchschnittlich 18,6 % der Provision.



N = 48

Wieviel Prozent der Provision eines TEAM-Deals wäre es Personalberatern wert, wenn Sie Informationen über teamsuchende Unternehmen erhalten würden?

Durchschnittlich 15,5 % der Provision.



N = 48

Studienumsetzung	PROFCON – Professional Consulting GmbH
Erhebungszeitraum	29. Juni bis 25. August 2016
Grundgesamtheit	Personalberatungsunternehmen in Deutschland
Auswahlverfahren	Zufallsauswahl, es wurden insgesamt 585 Unternehmen angeschrieben
Stichprobe	85 antwortende Unternehmen
Methodik	Online-Fragebogen

Portfolio der PROFCON - Professional Consulting GmbH

- Personalberatung seit 2006
- Branchenfokus: IT, Management Consulting und Engineering
- Über 10 Mitarbeiter
- Unterstützung im gesamten Mitarbeiterlebenszyklus (Gewinnen, Entwickeln, Loslassen)



- Gewinnen
 - Direct Search
 - Interim Solutions
 - TopPROF – Top Professionals
 - TEAMhunting
- Entwickeln
 - Integration
 - Coaching
 - Bindungsprogramme / Retention
 - Reputationsmanagement
 - Talent Management
- Loslassen
 - Placement
 - Vorzeitiger Ruhestand

TEAMhunting Erfahrungen (Auszug)

- Management-Beratung
 - Banking
 - Operational Excellence
- IT
 - SAP-Consulting
 - IT-Security
 - Big Data / BI



Erfahrungen von Geschäftsführer Dr. Jörg Schneider:

- Aufbau einer IT-und Organisationsberatung in den USA
- Aufbau von IT-Systemhäusern in China und Japan
- Aufbau von börsennahen Dienstleistungsunternehmen in den Niederlanden und U.K.
- M&A-Beratung
- Executive Search
- Schwerpunkt seiner heutigen Personalberatungstätigkeit liegt in anspruchsvollen TEAMhunting-Projekten in der Beratung und Industrie

Ihr Ansprechpartner

PROFCON - Professional Consulting GmbH



Dr. Jörg Schneider

Geschäftsführer

+49.800.7763266 [Kostenlose PROFCON Telefonnummer]

joerg.schneider@profcon.de

joerg.schneider@TEAMhunting.com