

## Zielsetzung

Die Firma XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX & PARTNER plant eine Erweiterung des Research unter Kosten-/Effizienz- und Qualitätsaspekten. Dieses Angebot soll bei der Evaluation der Entscheidung hilfreich sein, wie das Research im Hause von XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX & PARTNER sinnvoll aufgestellt wird.

Interessant sind insbesondere die Optionen Aufbau eines Pools von qualifizierten Studenten, sowie die Kombination eines festangestellten Researchers (m/w) mit Studenten. Im Rahmen dieser Aufgabenstellung wird von Andreas Teller folgendes, modulares Konzept angeboten:

- a **Aufbau eines Pools von Studenten (m/w):** Durch geeignete Akquisemaßnahmen auch direkt an Hochschulen verknüpft mit einem attraktiven Ausbildungs- und Vergütungskonzept wird ein Pool von qualifizierten Studenten aufgebaut, welcher für das Research zuständig ist.
- b **Einstellung eines Researchers (m/w):** Andreas Teller übernimmt die Suche eines Researchers, wie sie von ihm bereits einmal im Rahmen seiner Tätigkeit für eine Frankfurter Personalberatung durchgeführt wurde.
- c **Schulung und Supervision:** Sowohl die Studenten als auch bei Bedarf der Researcher werden im Rahmen eines Workshop-Konzeptes (bereits übersendet) und daran anschließender Supervisionsmaßnahmen geschult und gecoacht.

Das vorgestellte methodische Vorgehen stellt unter den oben angesprochenen Kriterien die beste Wahl dar, da zusätzlich die recherchierten Marktinformationen im Hause bleiben und die Möglichkeit besteht, aus den Studenten Researcher und Juniorberater zu rekrutieren. Ferner ist die Geschäftsführung von fast allen anfallenden Arbeiten im Zusammenhang mit Research und Training entlastet.

## Vorgehensweise

### A. *Aufbau eines Pools von Studenten (m/w)*

In Anlehnung an die Vorgehensweise einer Frankfurter Personalberatung wird ein Pool von Studenten mit Hilfe verschiedener akquisitorischer Massnahmen aufgebaut. Nach Vorbereitung durch Andreas Teller sollten hierzu Karrieretage im Hause von XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX & PARTNER stattfinden. Zentrales Auswahlkriterium neben den üblichen ist die Bereitschaft, sich nach einer Probezeit von 4 Wochen auf mindestens ein halbes, besser ein Jahr an XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX & PARTNER zu binden.

In der Probezeit und Schulungsphase beträgt die Vergütung EUR 12,50 pro Stunde, anschließend EUR 17,50. Alternativ können erfolgsabhängige Anteile vereinbart werden (die Details müssten noch ausgearbeitet werden). Bei vorzeitigem Austritt sind der erfolgsabhängige Anteil oder EUR 5 pro Stunde für die Schulungs- und Supervisionskosten zurück zu erstatten. Es wird mit dem ausgefeilten Schulungskonzept und einer möglichen Übernahme in XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX & PARTNER geworben.

### B. *Einstellung eines Researchers (m/w)*

Die Suche und Einstellung eines geeigneten Researchers stellt aufgrund des positiv besetzten Standortes XXXXXXXXX, der Branchenkenntnis und dem Bekanntheitsgrad von Herrn Andreas Teller, und den Rahmenbedingungen bei XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX & PARTNER trotz der derzeit stark erhöhten Nachfrage eine Aufgabe mit mittlerem Schwierigkeitsgrad dar. Diese sollte spätestens innerhalb von drei Monaten gelöst sein und kann zur üblichen Drittelregelung fakturiert werden (siehe dazu unten).

### C. *Schulung und Supervision*

In den ersten vier Wochen sollte an 1-2 Tagen die Woche eine Kombination von Schulungsveranstaltung und Supervision durchgeführt werden, sodass der resultierende Gesamtaufwand je nach Variante 4 – 6 Manntage beträgt (siehe dazu unten). Die Durchführung orientiert sich am gleichfalls übersendeten Schulungskonzept und ist sehr praxisnah ausgerichtet. Dies bedeutet, dass die Teilnehmer nach kurzer Anleitung und theoretischer Einweisung an den konkreten Projekten arbeiten. Nach Ablauf der Schulungsphase sollten ein Tag pro Woche oder zwei bis drei pro Monat für die Supervisionsmaßnahmen ausreichen. Andreas Teller bietet an, bei sehr gutem Erfolg der Maßnahmen und eingeschränktem Schulungsbedarf der Teilnehmer selbst an konkreten Projekten vor Ort oder in Berlin mitzuarbeiten.

D. *Timing*

Bei Auftragserteilung bis zum **30. Oktober 2009** ist ein Verlauf nach folgendem Plan vorgesehen:

Projektdauer		
Modul	Phase	Wochen
A.	Aufbau eines Pools von Studenten	6 – 12
B.	Einstellung eines Researchers	8 – 12
C.	Schulung und Supervision	12 – 24
<b>Gesamt</b>		<b>12 – 24</b>

E. *Kosten*

Für den oben beschriebenen Leistungsumfang wird folgendes Honorar veranschlagt (Variante I ohne festangestellten Researcher mit ca. 6 – 10 Studenten, von denen jeweils 3 – 5 an zwei bis drei Tagen die Woche anwesend sind (entsprechend einer Vollzeitkraft), Variante II mit einem festangestellten Researcher und 4 Studenten, von denen jeweils 2 an zwei Tagen die Woche anwesend sind).

Kostenübersicht			
Modul	Phase	Variante I	Variante II
A.	Aufbau eines Pools von Studenten	EUR 3.500,-	EUR 2.500,-
B.	Einstellung eines Researchers		EUR 3.500,-
C.	Schulung und Supervision	EUR 10.750,-	EUR 7.250,-
<b>Gesamt</b>		<b>EUR 14.250,-</b>	<b>EUR 13.250,-</b>

Erläuterungen:

Alle Beträge verstehen sich zusätzlich Reisekosten, welche von XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX & PARTNER übernommen werden (Bahnfahrt 2. Klasse Berlin-XXXXX-Berlin, BahnCard 50, oder Flüge). Ausgaben für die Schaltung von Anzeigen werden von XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX & PARTNER übernommen. Der zu Grunde liegende Tagessatz von Herrn Teller für alle Aufgaben liegt bei EUR 500,-.

Hinsichtlich des Pools an Studenten wird bei der Variante ohne Researcher von einem Schulungsbedarf von 6 Manntagen im ersten Monat und 3 Tagen Supervision pro Monat in den fünf Folgemonaten ausgegangen. Bei der Einstellung eines Researchers ist die Kalkulationsgrundlage vier Manntage im ersten und 2 Tage pro Folgemonat.

Die Vereinbarung kann von XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX & PARTNER ohne Angabe von Gründen jeweils mit einer Frist von zwei Wochen zum Monatsende gekündigt werden. XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX & PARTNER ist verpflichtet, Andreas Teller nach Kräften zu unterstützen und alle zur ordnungsgemäßen Auftragsausführung nötigen Voraussetzungen zu schaffen. Kommt XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX & PARTNER einer ihr obliegenden Mitwirkung nicht nach, ist Herr Teller nach Mahnung und Fristsetzung zur Kündigung des Vertrages berechtigt. Die Verjährungsfrist beträgt 6 Monate nach Ablauf der Vereinbarung. Vertragslaufzeit ist 6 Monate.

## Angebot: Researchunterstützung für XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX & Partner

Die Suche nach einem Researcher dagegen wird nach der Drittelregelung fakturiert – ein Drittel nicht zurückzahlbares Fixum vorab, zweites Drittel bei Präsentation eines ersten Kandidaten bei XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX & PARTNER (variabler Anteil), drittes Drittel bei Einstellung (erfolgsabhängiger Anteil) – und kann auch ohne die Schulungsmaßnahme als Einzelauftrag in Anspruch genommen werden. Diese Regelung gilt für alle ergänzend in Auftrag gegebenen Full Service-Suchaufträge.

### F. Qualifikation von Hr. Andreas Teller

Andreas Teller ist Diplom-Psychologe mit den Schwerpunkten Personalauswahl und –entwicklung sowie Organisationsberatung. Im November 1995 gründete er die AT Informationsvermittlung in Hamburg und ist seitdem als Researcher, Trainer und Berater tätig. Zu den Kunden zählen insbesondere führende Managementberater sowie international tätige Marktforschungsinstitute. Ferner ist Andreas Teller seit Ende der 90er Jahre im Bereich Weiterbildung tätig und hat zahlreiche Trainings/Workshops unter anderem für Personal- und Unternehmensberater durchgeführt.

Hinsichtlich des Bereichs Executive Search ist Andreas Teller auf die Bereiche Gesundheitswesen/Life Sciences, Agrar-/Landwirtschaft, IT, Vertrieb, High Tech (insbesondere regenerative Energien) spezialisiert und hat Research unter anderem in Bezug auf folgende Positionen (m/w) im Segment IT durchgeführt:

IT-/Technischer Architekt, J2EE/J2ME-Entwickler, Entwickler für GUPTA und andere Sprachen, Senior Berater webMethods/Senior Architekt EAI, MIS-Consultant, Projektmanager Online-Marketing, Sales Consultants, SAP-Berater der unterschiedlichsten Module, SAP Rollout Manager, Systemanalytiker, Leiter Softwareentwicklung, General Manager Systemhaus, Senior Berater Microsoft Solutions, Teamleiter SAP-Systeme, Teamleiter WM/LES, Inhouse Applikationsberater für verschiedene Module, Systemadministratoren Linux/Unix, Technischer Berater, Leiter Produktions-IT, Senior .net Entwickler mit Perspektive Leiter IT, Senior-Berater Citrix-Lösungen, Web-Architekt, Spezialist/Teamleiter Entwicklungstools, HP Service Desk-Spezialist, Portal Solution Architect, Projekt Manager ITSM/ITIL, Senior Projekt Manager Internet, Mitarbeiter IT-Infrastruktur/Manager Technische IT-Systeme, Software Designer/Architect, Teamleiter SAP HR/HCM, (Senior) Account Manager Infrastruktur Management.

Positionen ausserhalb des Bereiches IT (Auszug): Bereichsleiter gewerbliche Spezialimmobilienfinanzierung, kaufmännischer Leiter (Bauwirtschaft, Kreiskrankenhaus), Projektingenieur (Maschinenbau), Chefarzt Kinderklinik, diverse Produktmanager, verschiedene Vakanzen im Controlling. Im Jahr 2007 sind rund 50 Research- und Ident-Projekte mit über 60 Positionen durchgeführt worden, vorrangig im IT-Bereich. Im Jahr 2008 wurden neben den IT-Projekten weitere Positionen wie Leiter Qualitätskontrolle (Laborleiter), Manager Best Practice Energy, Regionalleiter Pflanzenschutz, Einkäufer/Einkaufsleiter Silizium, Leiter Anlagentechnik, Vertriebsingenieur Software und Dienstleistungen, Entwicklungskordinator Mess- und Regeltechnik, Head of Order Administration and Logistics, Leiter Supply Chain Management bearbeitet. In den Jahren 2007 und 2008 sind über 100 Projekte bearbeitet worden. Hiervon sind rund 70 Prozent erfolgreich abgeschlossen worden, eine Reihe von Projekten aus 2008 sind noch in Bearbeitung, und einige sind von Kunden aufgrund von Umstrukturierungen, einer internen Besetzung, oder der Besetzung über eine Stellenanzeige storniert worden.

Im Jahr 2009 sind zahlreiche Positionen im Bereich Agrar-/Landwirtschaft sowie im Gesundheitswesen bearbeitet worden, vor allem im Vertrieb, aber auch im Produktmanagement oder in der IT. Auszug der im Jahr 2009 bearbeiteten Vakanzen: Vertriebsleiter Nord, Verkaufsleiter, Aussendienstmitarbeiter, Senior .net-Entwickler mit der Perspektive Leiter IT, Senior Account Manager IT Servicemanagement, Direktor Produktion, General Manager Europa (m/w).

Referenzkunden (Auszug): XXXXXXX (Bad Salzuflen), XXXXXXXXXXXX & Partner (Hannover), XXXXXXX (Hamburg), XXXXXXX AG (Hamburg), XXXXXXX (Hannover/Bielefeld), XXXXXXX (Berlin), XXXXXXX (Berlin), XXXXXXX (Köln), XXXXXXX (Düsseldorf), XXXXXXX (Frankfurt), XXXXXXX (München), XXXXXXX (Konstanz).

### G. Lieferbedingungen

Sämtliche Beträge verstehen sich zuzüglich der zum Zeitpunkt der Rechnungsstellung gültigen gesetzlichen Mehrwertsteuer. Ein Vorschuß von 33% der Gesamtsumme ist im voraus zu entrichten. Die weiteren Beträge sind jeweils monatlich innerhalb von 10 Tagen fällig (Ausnahme: Einzelaufträge für Full Service-Suchprojekte). Dieses Angebot wurde auf dem PC erstellt und ist ohne Unterschrift bis zum 30. Oktober 2009 gültig.

Andreas Teller - 17. Juli 2009 -