

Si-au facut un business din recrutarea de personal, mizand pe cererea de specialisti din partea companiilor

Autor: [Adriana Rosoga](#) | Data: [12 Aug 2008](#)

Alcatuirea unei baze de date cu posibili angajati, investitia intr-un portal de recrutare, punerea la punct a unui set de servicii ce urmeaza a fi oferite clientilor sunt esentiale pentru demararea unui business in recrutare.

Compania VON Consulting din Bucuresti, care furnizeaza servicii specializate de resurse umane, a fost infiintata la sfarsitul anului 2003 si a inceput activitatile de resurse umane doi ani mai tarziu. "Initial, businessul oferea servicii de consultanta in management, toti partenerii fiind implicati part-time in activitate. Au existat patru fondatori ai companiei in 2003, cu varstele de 26, respectiv 27 de ani. Ulterior am ramas doi, dintre care eu partener majoritar (90%)", spune Vivien Untaru, general manager al firmei VON Consulting.

Pregatirea celor patru antreprenori era diferita: relatii publice, automotive, marketing si resurse umane. "La momentul 2005, cand am dat startul activitatilor in HR, aveam cinci ani experienta in recrutarea de personal, doi ani ca ofiter importuri (in timpul facultatii) si zece ani, in paralel, in activitati de voluntariat la Crucea Rosie. Pana la inceputul anului 2007, am fost angajata full-time a unei alte companii, care a fost si primul nostru client, pentru a avea fondurile necesare cu care sa finantez cheltuielile de inceput ale noii afaceri", sustine Untaru.

Ea adauga ca pana in urma cu un an compania a lucrat foarte mult cu succes fee (n.r- taxa de succes) si cu tarife mici, pentru a atrage clienti care sa poata asigura un flux de proiecte continuu. Investitia initiala a fost de 1.000 de dolari (circa 600 de euro), bani necesari pentru realizarea portalului Recrutareonline.ro. "Pana in prezent, estimez investitia la 40.000 de euro, o mare parte pentru infrastructura fizica si web. Dupa primul an de activitate, am mutat sediul intr-un apartament de aproape 100 metri patrati, am cumparat birouri, am modernizat echipamentele, am achizitionat un soft de testare a candidatilor", precizeaza Vivien Untaru.

VON Consulting ofera in prezent servicii de recrutare, head-hunting, consultanta, salarizare, administrare de personal si training. "Am dezvoltat serviciul de recrutare de personal cu precadere pe segmentul de specialisti si middle management in domenii precum IT, constructii, vanzari, logistica, financiar-contabil si administrativ", mentioneaza Vivien Untaru.

Primele proiecte de recrutare de personal pe care compania le-a castigat au fost in domeniul IT, iar in prezent cele mai solicitate servicii sunt cele de recrutare si executive-search. "Procesul de recrutare de personal se face folosind baza proprie de date cu peste 10.000 de candidati si site-ul Recrutareonline.ro, 10% dintre candidati venind prin reseaua personala de contacte", precizeaza Vivien Untaru. General managerul VON Consulting sustine ca in cei trei ani de activitate, rata de succes inregistrata folosind metodele actuale este circa 70-80%. In primii doi ani, promovarea a constat in inscrierea companiei pe toate site-urile de relationare in mediul de afaceri, iar ulterior o mare parte dintre clienti au venit prin recomandarile celor cu care compania lucrase deja. In ultimul an investitia in promovare a ajuns la

peste 3.000 de euro.

VON Consulting a inceput sa dezvolte afacerea cu un angajat. "Am lucrat sase luni singura, intr-o garsoniera. Dupa 6 luni, am marit echipa la 3. In momentul de fata suntem 10, iar anul acesta ar trebui sa mai angajam cel putin doua persoane, din care una pe domeniul recrutarii in IT", spune Vivien Untaru.

Printre clientii companiei se numara Ixia si Nobug in domeniul IT, in domeniul financiar-contabil Genpact, iar in domeniul constructiilor Hochtief, Streif Baulogistik, Liebrecht&wood, URSA, Eyemaxx.

In 2007, cifra de afaceri a companiei a fost circa 70.000 de euro. "In 2008, estimam o dublare a ei intrucat am inceput sa facem recrutare externa (unde comisiunile sunt destul de mari), ne-am diversificat serviciile, am adaptat comisiunile la nivelul serviciilor pe care le oferim si, nu in ultimul rand, pentru ca am crescut echipa, numarul de proiecte si compania ca intreg", precizeaza general managerul VON Consulting.

Vivien Untaru sustine ca una dintre problemele cu care s-a confruntat in primii doi ani de activitate a fost accentul foarte mare pus de posibilii clienti pe portofoliul companiei si nu pe experienta si specializarea oamenilor care recruteaza, care este una dintre dificultatile firesti ale unei companii aflate la inceput de drum. La varsta de 41 de ani si dupa zece ani de activitate in cel mai mare trust de constructii speciale din tara si sase ani de activitate in firma de constructii privata in care este asociat sotul sau, Edit Todoran a pus bazele companiei Commodo din Cluj care ofera servicii de consultanta in resurse umane.

"Sunt inginer constructor de meserie si ulterior am facut studii postacademice in administrarea afacerilor. Am inceput in 1998 dupa o experienta de sase ani in domeniul privat, unde am avut ocazia sa ma ocup de mai multe proiecte. Am analizat atent ce activitate imi ofera cele mai multe satisfactii, ce anume imi place cel mai mult sa fac din tot ceea ce faceam in momentul acela, ce anume are sansa sa devina o afacere profitabila si m-am hotarat sa incep aceasta activitate in domeniul resurselor umane", spune Edit Todoran, directoarea Commodo. Compania ofera patru servicii de baza: consultanta in resurse umane, studii de piata in domeniul HR, cursuri de instruire si recrutare, acestea doua din urma fiind si cele mai solicitate de catre clienti. Costurile serviciilor oferite se calculeaza in functie de amploarea proiectului, de gradul de dificultate, de numarul de consultanti implicati.

Primii clienti au venit pe baza recomandarilor primite de la cunostinte. "Primul client a fost un francez care deschidea un start-up in Cluj si dorea sa gaseasca o persoana care sa conduca un sector de activitate. Primul client roman a fost si este clientul nostru de suflet, Jolidon. Cu clientii romani a fost mai greu. Locuri de munca nu erau exagerat de multe si functiona inca vechiul sistem de 'pile si relatii', sustine Edit Todoran. Investitia initiala s-a ridicat in acea perioada la 5.000 de euro, bani necesari pentru chirie, reconditionarea spatiului de lucru, mobilier, salarii si mape de prezentare. Pe parcurs s-a mai investit in achizitionarea de teste, instrumente de lucru, realizarea unei baze de date si investitii intr-un nou sediu.

Primul angajat a fost un psiholog, iar in prezent la Commodo lucreaza sase oameni plus colaboratori pe partea de cursuri de instruire. Edit Todoran spune ca anul acesta va mai fi angajata o persoana care sa se ocupe de programe europene. "In fiecare an organizam un program de internship pentru studentii dornici sa lucreze in HR. Pe cei mai promitatori ii retinem in firma sau in baza de date de colaboratori", spune ea.

Pentru inceput, promovarea a fost realizata prin prezentarea detaliata a serviciilor, iar investitia a fost in salariile celor doua persoane care se ocupau de aceasta activitate si in mapele de prezentare. Dupa aceea a urmat un spot pe posturile de radio si amplasarea unui baner in zona centrala a orasului.

Astazi, compania are in portofoliu clienti precum: Jolidon, Sortilemn, Becker, Bechtel, Vi.trina, Carion Romania, Wens Tour, Gimarom, Agroalim, Tipoholding, Wayfinder, Ecomax, Compexit Trading, RMB Interauto, Ursus Breweries. Conform site-ului Ministerului de Finante, compania a inregistrat in anul 2006 o cifra de afaceri de 93.000 de euro. "In primii sase ani cresterea a fost de circa 10%, in urmatoorii patru cam 20-30% anual. Anul acesta ne asteptam la o crestere de 30% pe fundalul crizei de specialisti pe piata de forta de munca din Cluj", sustine Todoran.

Ea spune ca planurile pe termen scurt vizeaza divizarea companiei in patru companii specializate pe fiecare din activitatile principale. Scopul consta in cresterea calitatii serviciilor oferite. "Pe termen scurt si mediu dorim sa ne implicam in proiecte europene din domeniul resurselor umane si dorim de asemenea sa ne mutam intr-un sediu nou", precizeaza directoarea companiei Commodo.

VON Consulting:

- In ultimul an investitia in promovare a ajuns la peste 3.000 de euro. n In 2007, cifra de afaceri a companiei a fost de circa 70.000 de euro.
- Investitia pana in prezent s-a ridicat la 40.000 ?, o mare parte pentru infrastructura fizica si web.
- Compania ofera servicii de recrutare, head-hunting, consultanta, salarizare, administrare de personal si training.
- Procesul de recrutare de personal se face folosind baza proprie de date cu peste 10.000 de candidati si site-ul propriu de recrutare.

Commodo:

- Compania ofera patru servicii de baza: consultanta in resurse umane, studii de piata in domeniul HR, cursuri de instruire si recrutare
- Costurile serviciilor depind de: amploarea proiectului, gradul de dificultate, numarul de consultanti implicati
- Investitia initiala s-a ridicat la 5.000 de euro
- A fost necesara achizitionarea de teste, instrumente de lucru si realizarea unei baze de date n Cifra de afaceri in 2006 s-a ridicat la 93.000 de euro
- Cresterea anuala a cifrei de afaceri este de 30%