



Symbolik: Ericsson-Berater Jürgen Bauerreiß (re.) hält die Leiter. F: Willi Bauer

Der Auftrag, Teil eines Sozialplans, hatte es in sich: Eine Belegschaft von 350 Mitarbei-

tern dabei unterstützen, einen neuen Arbeitgeber zu finden (Fachjargon: „Outplacement“). Aber nicht zu schnell, denn vorerst brauchte Ericsson die gekündigten Nürnberger noch für die Abwicklung der auslaufenden Projekte.

Der schwedische Telekomausrüster „wollte keine ungezügelter Abgänge“, berichtet Jürgen Bauerreiß, Inhaber von PM in Nürnberg. Der Psychologe berät beide Seiten, begreift sich also auch als Unternehmensberater. Warum hat Ericsson nicht selbst die Stellensuche übernommen? Das würden die Mitarbeiter nie akzeptieren, meint Bauerreiß, denn „eine Kündigung ist

## 350 neue Jobs

### Der Fall Ericsson Nürnberg

immer ein aggressiver Akt“.

Am Ende des Auftrags, im September letzten Jahres, waren noch neun Mitarbeiter ohne neuen Arbeitsvertrag. Freilich waren nicht alle Vermittlungen direktes Verdienst von PM. Die Erfolgskontrolle kam aber nicht erst am Schluss, sagt der Personalberater. Bei mehrmaligen Befragungen der Belegschaft habe der Auftraggeber die Beratungsleistung überprüft. Bezahlt wird der Berater nach Zeitaufwand. Ein erfolgsabhängiges Honorar wäre unsauber, meint Bauerreiß. Man könnte ihm sonst ein Eigeninteresse unterstellen, seine Klienten flugs „irgendwo“ unterbringen zu wollen – was nicht im Sinne des Stellensuchenden sein kann.

ANGELA GIESE