

ESN lieben es, gehasst zu werden! (Jedenfalls tun sie alles dafür...)

Frédéric Le Pennec · 28. Februar 2025



Warum füttern manche ESN ihren schlechten Ruf selbst? Eine Analyse häufiger Praktiken und konkrete Ansätze für ein ethischeres Modell.

Die ESN haben oft einen Ruf, der sie verdient. Frustrierte Berater, gelangweilte Kunden, desillusionierte Bewerber... Anstatt ihren Ruf aufzupolieren, bestehen einige auf fragwürdigen Praktiken, die dieses negative Bild nähren.

Hier sind sieben der häufigsten Gründe, illustriert durch unglaubliche Sätze, die im Laufe der Jahre gehört wurden.

Irreführende Rekrutierung und Kommunikation

Spannende Projekte, Kompetenzaufbau, Betreuung... Auf dem Papier ist alles perfekt. Aber einmal an Ort und Stelle ist die Realität oft eine ganz andere. Wie man sagt: "Versprechen binden nur diejenigen, die sie hören."

Fehlendes Karrieremanagement

Es wird von Weiterentwicklung, Schulungen, interner Mobilität gesprochen... aber in Wirklichkeit: "Ein guter Berater ist ein Berater, der lange auf einem Projekt bleibt und von dem man nichts hört."

Hoher Personalwechsel und der fehlende Einsatz, ihn zu reduzieren

Anstatt ihre Teams zu binden, akzeptieren einige ESN den Personalwechsel als gegeben. "Wir werden sie nicht schulen, 50 % werden in sechs Monaten nicht mehr da sein und 95 % in zwei Jahren!"

Intransparente Gehaltspolitik und nicht eingelöste Versprechen

Die Erhöhungen sind vage, die Kriterien unklar, und die Marge, die die ESN einbehält, kommt nicht immer dem Berater zugute. "Ich kann dir nicht mehr zahlen, weil der Kunde den Preis nicht erhöhen will."

Völlige Verantwortungslosigkeit gegenüber den Kunden

Wenn eine Mission schiefgeht, wird der Berater allein dem Kunden gegenübergestellt. "Der Kunde zahlt dein Gehalt, also hat er immer Recht."

Kurzsichtigkeit, die dem Image des Sektors schadet

Schneller ein Berater platzieren, Umsatz machen und dann weitermachen. "Lass ihn starten, wir kümmern uns später darum!"

Eine vertriebsorientierte Herangehensweise ohne Mehrwert

Wenig Bedürfnisqualifikation, massenhafte CV-Versendung... Die ESN spielt lediglich den Vermittler. "Verteil Dossiers, wir müssen präsent sein!"

Lösungen?

Nicht alle ESN funktionieren so. Einige setzen auf:

- **Transparenz von Anfang an:** keine übertriebenen Versprechen bei den Missionen und den Karriereaussichten.
- **Echte Betreuung:** regelmäßiges Monitoring der Berater, Schulungen und klare Karrierewege.
- **Eine faire Gehaltspolitik:** Erhöhungen basieren auf objektiven Kriterien und sind unabhängig von der Kundenfakturierung.
- **Eine Kundenbeziehung, die auf Vertrauen basiert:** Qualität und langfristige Partnerschaft statt opportunistischer Sichtweise bevorzugen.

Weitere Gründe, ESN zu hassen oder im Gegenteil andere Beispiele guter Praktiken?

PS: Wenn du denkst, dass man nicht ehrlich und ethisch in einer ESN arbeiten kann, kontaktiere mich und wir sprechen darüber.