

## Veckans företag vill förändra rekryteringsbranschen

2009-01-14

Birgitta Gure arbetar med chefs- och specialitrekrutering sedan många år. Hennes företag GuReSearch – Veckans företag på Driftig.nu – startades för att Birgitta såg behov av förnyelse i branschen. Några av de servicenivåer och tjänster som ryms inom konceptet är GuReSearch helt ensam om i sin nisch.

[Läs mer...](#)



## Driftig.nu Ovan FÖRSTA SIDAN Artikeln nedan under VECKANS HETASTE

### GuReSearch

PDF



2009-01-14

GuReSearch är ett nytänkande headhuntingföretag med mycket lång erfarenhet. En uppstickare i sitt branschavsnitt. Birgitta Gure jobbar med proaktiv headhunting av chefer och mellanchefer. "Den delen av rekryteringsbranschen har sett ut på samma sätt i minst 30 år, förändringsviljan är generellt mycket låg. Det ville jag ändra på", säger Birgitta

Gure.

Devisen är Du väljer - inte jag säljer.



#### Berätta mer om företaget.

– Efter att ha arbetat med headhunting i mer än 20 år – i några av de mer namnkunniga företagen – finns det många slutsatser att dra. Den delen av branschen som arbetar med headhunting, alltså inte databassökning av personer som själva lagt in sina cv:n och som vill byta jobb, har sett ut på ungefär samma sätt i minst 30 år.

Förändringsviljan är generellt mycket låg och det ville jag ändra på, säger företagets Birgitta Gure.

– I botten är jag samhällsvetare från Lunds universitet. Utöver rollen som headhunter har jag haft flera chefsroller i näringslivet. Såsom innovatör har jag även flera patent och en gedigen kunskap inom verkstadsindustrin. Den röda tråden genom hela mitt yrkesliv är att identifiera förändringsbehov. Och att göra något åt det jag ser.

#### Vilka konkreta mål har du?

– Att bli ett företagsnamn att räkna med. Trots en litenhet ändå skapa trovärdighet i processen. Allt som inte har med konkret sökande efter bra kandidater måste då gå superfort och det gör det genom den struktur jag har byggt upp. Dessutom knyter jag andra konsulter till mig efter behov. Ingen ovanlig bild på något sätt men det måste vara efter GuReSearch egna arbetsmetoder.

– Ett annat mål är att samarbeta med dem som utformar förfrågningsunderlag inför offentlig upphandling. I dag frågar man efter de principer som man alltid har gjort och i GuReSearch finns det ju nya begrepp att handla upp efter, vilket kan bli en reell och ganska stark branschpåverkan. Och det är ju precis det jag vill åstadkomma!

GuReSearch är naturligtvis den röda trådens uttryck just i rekryteringsbranschen.

### Vad gör ditt företag unikt?

– Jag har utvecklat en tjänsteportfölj för en tydlig, flexibel och värdesäkrad process med några ingredienser som inte något annat företag i branschen kan erbjuda. Grunden är en tydlig kundorientering, ett modulsystem för flexibla val och tillval och ett arvodessystem som är relevant och inte prisdrivande. Ledord för verksamheten är: konsekvens, transparens och kongruens. Konceptet som är framtaget under 2007 är också utformat med tanke på en eventuellt kommande lågkonjunktur. Och där är vi ju nu! Genom att paketera olika nivåer av servicegrader kan uppdragsgivaren utifrån sina egna resurser och kompetens välja hur mycket och vad man behöver hjälp med. Alltså: Jag säljer det Du väljer!

### Vilka är kunderna?

– Branschmässigt är det brett. Där många andra rekryteringsföretag eller konsulter nischar sig mot en viss bransch, har GuReSearch valt det omvända. Genom att arbeta branschbrett kan man se möjligheter som man annars missar. Storleksmässigt är det relativt stora företag. Under 2008 har GuReSearch arbetat med flera riktigt stora bolag både på den offentliga sidan och från näringslivet. Det handlar då om roller i chefs- och mellanchefernsnivå.

### Vad är den största utmaningen just nu?

– Att i lågkonjunktur ändå synas och få komma till tals, trots att företagsnamnet fortfarande är relativt okänt. Men eftersom det finns en tanke på att vara attraktiv även i lågkonjunktur så tror jag att det får genomslag. Under hösten har jag fått många kvitton på det.

### Hur ser framtiden ut?

– Att den skulle se annat än ljus ut har jag svårt att föreställa mig. Fast man kan darra till ibland. Men det ligger ju i entreprenörskapets innersta natur att vara positiv och just driftig. – Kortsiktigt är det att etablera namnet mer och mer och skapa nya affärer med de goda referenser jag fått under året. Parallellt med det: jobba på långsiktiga relationer och branschpåverkan.

### Dina tre bästa erfarenheter/tips?

1. Våga vara uthållig! Det tar tid att etablera ett nytt varumärke.
2. Följ upp alla kontakter. Se till att lämna ditt "bokmärke" efter dig, på det sätt som du trivs bäst med.
3. Sök efter "dörröppnare" till nya kunder. Någon som kan stå för just din legitimitet.



Läs mer på [GuReSearch](#).