



hunting-heads

Executive Search International

www.hunting-heads.de

Der Autor Uwe Zirbes ist Geschäftsführer der hunting heads mit Hauptsitz in Wetter.



„Die meisten Top-Jobs werden inoffiziell besetzt“

Headhunter ist ein Begriff, den man im ersten Moment mit dem „Kopfgeldjäger“ in amerikanischen Krimis in Verbindung bringt. Doch es gibt auch eine andere Sorte von Headhunter. Hier werden genau genommen auch Köpfe gejagt, allerdings in einem positiven Sinn.

SWM: Herr Zirbes, was für eine Arbeit leisten Sie als Headhunter?

Uwe Zirbes: Meine Arbeit beginnt damit, dass ein Unternehmen eine Stelle neu besetzen will. Der Fokus liegt auf Managern und Top-Managern, wobei wir auch für bestehende Mandanten Führungskräfte ab 80.000 € Jahreseinkommen suchen. Der Arbeitgeber beauftragt uns damit, den Wunschkandidaten zu suchen, idealerweise aus dem direkten Wettbewerb. Es wird festgelegt, welche fachlichen und persönlichen Qualifikationen der neue Stelleninhaber vorweisen muss.

SWM: Mit diesen Informationen gehen Sie dann also auf die Jagd?

Uwe Zirbes: So ist es, allerdings auf eine friedliche Jagd. Ich bin mit Brancheninterna des Arbeitgebers „bewaffnet“. Dazu gehört auch eine sogenannte Zielgruppenliste. Diese enthält Wettbewerbs-Unternehmen, in denen Personen in genau der Position arbeiten, die mein Auftraggeber besetzen muss. Mit diesen nehme ich telefonisch Kontakt auf und erkunde, unter welchen Voraussetzungen sie eine neue Herausforderung in einem Konkurrenzunternehmen reizen würde. Erfolgreiche Manager sitzen fest im Sattel und sind nicht so einfach „abzuwerben“.

SWM: Sie gehen also „verdeckt“ vor bei Ihrer „Jagd“?

Uwe Zirbes: Ich gebe mich selbstverständlich als Headhunter zu erkennen,

nenne aber noch nicht den Namen meines Auftraggebers. Dies ist die übliche Vorgehensweise. Denn die meisten Topjobs stehen gar nicht in den Stellenangeboten der Zeitungen, sondern werden auf „inoffiziellen“ Wege besetzt. Eine normale Stellenanzeige beinhaltet also das Signal an den Wettbewerb: wir befinden uns in einer geschwächten Marktposition. Genau das vermeidet eine Firma, wenn sie einen Headhunter einschaltet.

SWM: Wie geht es dann weiter, wenn Sie einen Interessenten aufgefunden haben?

Uwe Zirbes: Der nächste Schritt ist, den Lebenslauf des potentiellen Kandidaten nach strengen Kriterien zu prüfen. Danach findet ein persönliches Interview zwischen mir und dem Bewerber statt. Hier kann ich feststellen, ob er auch menschlich in das Team des Auftraggebers passen würde. Erst wenn ich überzeugt bin, dass er ein idealer Bewerber ist, nenne ich den Namen seines potentiellen neuen Arbeitgebers und freue mich über entsprechendes Gegen-Interesse.

SWM: Und dann präsentieren Sie Ihre „Jagdbeute“ bei Ihrem Auftraggeber?

Uwe Zirbes: Ja, zwei bis drei Wunsch-Kandidaten werden beim Arbeitgeber vorgestellt. Hier entscheidet sich dann, bei wem auf beiden Seiten die „Chemie“ am besten stimmt und eine langfristige Zusammenarbeit Sinn macht. Damit ist meine Jagd beendet

SWM: Herr Zirbes, rechnet sich Ihre Dienstleistung denn auch für mittelständische Unternehmen?

Uwe Zirbes: Mit Sicherheit. Ziel des Unternehmens ist es, innerhalb kurzer Zeit die offene Position mit einem hochqualifizierten Profi zu besetzen, der das Geschäft aus dem Handgelenk beherrscht.

Führt das Unternehmen die Personalsuche selbst durch, so ist neben hohen Anzeigenkosten ein immenser Personal- und Zeiteinsatz einzukalkulieren - ohne die Gewissheit, wann und ob sich der optimale Kandidat aus eigenem Antrieb meldet und eingestellt werden kann.

Im Gegensatz dazu setzt sich das Unternehmen bei Beauftragung eines Headhunters nur mit den absoluten Wunschkandidaten zusammen. Die gesamte Vorarbeit wie Rekrutierung und Selektion der Bewerber übernimmt hunting heads International.

Bei der Direktsprache werden Kontakte zu Führungskräften und Manager gemacht, die sich auf keine normale Stellenanzeige bewerben würden. Der Arbeitgeber zahlt an den Headhunter ein Honorar, dessen Höhe von dem Projektumfang abhängig ist aber keinesfalls höher liegt als die Kosten für die Suche in Eigenregie. ■

KONTAKT

hunting heads Executive Search International
Bachstraße 37 · 58300 Wetter/Ruhr
Telefon: 02335-848480 · Telefax: 02335-848481
info@hunting-heads.de