

Erfolgreiche Geschäftsmodelle und Top Unternehmen versucht man immer wieder zu kopieren

14.01.2010 | 09:16 Uhr

Rückblick auf 13 erfolgreiche Jahre



Interview mit Uwe Zirbes, CIO von hunting heads International

Als ich das Unternehmen hunting heads 1997 gegründet habe, wollte ich es anderes machen als andere. In meinen Augen gab es in dieser Zeit nur wenige, vielleicht eine Hand voll echte Headhunter Unternehmen, die die Direktansprache angeboten haben.

Aber selbst diese nannten sich nicht Headhunter. Das Wort Headhunter war zu jener Zeit im Markt nicht akzeptiert. Viele Kunden wollten die direkte Ansprache der Kandidaten haben, alle Unternehmen haben es auch gebraucht, doch wurde die eingekaufte Dienstleistung eher Managementsuche, Managervermittlung oder executive search genannt. Das direkte Abwerben von Managern wollte man nicht öffentlich eingestehen.

Zu jener Zeit wurden auch nur Positionen über die Direktansprache gesucht, die im oberen Management lagen. Herren wie Josef Ackermann, Ron Sommer oder Zumwinkel waren die richtigen Personen für einen Headhunter. Aufsichträte und Vorstände waren die Zielpersonen, im „schlimmsten“ Fall suchte man auch noch einen Geschäftsführer bei den damaligen Direct Search Unternehmen.

Angesagt war das elitäre Verhalten der Berater. Diese haben es verstanden sich teuer verkaufen zu können. Titel waren angesagt, am besten noch Adelstitel. Der jeweilige Bewerber durfte letztendlich „Danke“ sagen wenn der Berater sich Zeit für ihn genommen hat.

Wenn die Berater seinerzeit nicht mindestens einen Dokortitel nachweisen konnten, so mussten es zumindest sehr gute Universitätsabschlüsse und ausgesprochene geradlinige Karrieren sein, die berechtigten, in die Liga der Top 10 executive Search Unternehmen aufgenommen zu werden.

Man verstand es auch, einem mittelständischen Unternehmen in einem zweistündigen Gespräch klarzumachen, was dieses in den letzten 20 Jahren alles falsch gemacht hat. Es waren halt klassische Berater am Werk. Detailwissen und oft auch Marktkenntnisse fehlten, aber die Arroganz war umso größer.

Neben diesen Head Hunter war der Markt damals schon übersät von Personalberatungsgesellschaften. Es gab einige wenige Große, deren Namen man heute noch in den Stellenanzeigen der Zeitungen lesen kann. Diese Unternehmen suchten über die Anzeigen ihre Kandidaten. Für viele Unternehmen war und ist es heute noch eine Möglichkeit Personal für die unteren Ebenen zu finden. Der Markt boomte.

Auch glaubte jeder freigestellte Personalleiter eines Unternehmens, dass er sich ebenfalls selbstständig machen und was vom Kuchen abbekommen kann. Diese Newcomer gingen in den Markt und erzählten die tollsten Geschichten, um Aufträge zu generieren.

Auf selbst gebastelten Homepages schalteten sie Phantasie Anzeigen um den Markt zu dokumentieren, dass man richtig im Geschäft ist. Doch ca. 80% der Anzeigen waren nicht echt. Allerdings füllten diese Unternehmen dadurch ihre Bewerberdatenbanken.

Die Personalberatungsgesellschaften sendeten auch unaufgefordert irgendwelche CV's von Kandidaten an deren Zielkunden, telefonierten nach und wollten bei Interesse bzw. bei Einstellung des Kandidaten 15 % Honorar dem Kunden abverlangen. In den wenigsten Fällen wurden Interviews mit den Kandidaten geführt, geschweige denn Recherchen über die Echtheit der Zeugnisse oder des Lebenslaufes gemacht.

Als diese Personalberatungsgesellschaften merkten, dass diese Arbeitsweise nicht ziel führend ist, der Name „Personalberater“ inzwischen auch einen eher negativen Beigeschmack im Markt bekommen hat, verkaufte man sich plötzlich als Headhunter!

Man suggerierte den Zielkunden das man auch headhunting macht, bzw. Direktansprache, da man „Anzeigengestützt“ sucht. Ich möchte behaupten dass selbst heute noch ca. 90 % dieser Gesellschaften keine Ahnung darüber haben, was sie angeblich anbieten.

Headhunting hat nichts mit dem durchstöbern von XING- oder anderen Datenbanken zu tun. Ganz sicher auch nichts mit dem studieren von Jobportalen.

Erschreckend finde ich es, dass sich wirklich jeder dieser Personalberatern Headhunter nennen kann, Angebote gemacht werden die jenseits von Gut und Böse sind, Unternehmen reihenweise auf diese Art abgezockt werden und letztendlich feststellen müssen, dass sie immer noch keinen Wunschkandidaten haben, doch Spesenabrechnungen gezahlt haben, womit andere in Urlaub fahren können.

Genau diese Personalberater die seinerzeit den Namen des Personalberater im Markt zerstört haben, die mit ihren unprofessionellen Handeln, mit Ihren getürkten Seiten im Netz, wo sie schon seit Jahren angeblich „Headhunting“ vertreiben, versuchen sich heute als Headhunter.

Die echten Headhunter haben inzwischen erkannt, dass man nur mit einem Titel und Psychologie-Studium auch nicht den Wunschkandidaten findet. Auch ist diesen Unternehmen in der Zwischenzeit bewusst geworden, dass man am besten Manager aus der Wirtschaft und Industrie als Mitarbeiter nimmt, die die nötige Erfahrung haben und Wissen worum es geht.

Heute sagt man voller Stolz, dass man ein Headhunter ist, braucht es nicht hinter vorgehaltener Hand zu sagen. Es ist inzwischen der Inbegriff Personal zu finden. Heute baut man die Internetpräsenz nicht elitär sondern eher nüchtern auf. Heute kommt man auf den Punkt und ist flexibel. Der Bewerber ist nicht nur eine Nummer sondern ein Mensch.

Heute macht man das, was wir bereits seit 1997 anbieten. Echtes Headhunting und keine Personalberatung. Als ich das Unternehmen damals mit einem komplett anderen Geschäftsmodell und einer anderen Philosophie aufgebaut habe, waren wir anders als andere.

Wir waren die Ersten die sich distanzieren von der Personalberatung, diejenigen die keine Psychologen oder Adlige sondern Top Manager ins Team genommen haben. Diejenigen die sich als Headhunter eingetragen und auch so gegenüber dem Klienten verkauft haben.

Wir haben den Markt komplett aufgemischt und sind heute nach nur 13 Jahren eines der Top 5 Unternehmen innerhalb dieser Branche.

Wenn Sie es bis zur Spitze mit Ihrem Unternehmen geschafft haben, werden sie von anderen stets versucht, kopiert zu werden.

Ich freue mich darüber, anderen Unternehmen geholfen zu haben den richtigen Weg zu finden, so Uwe Zirbes in einem Interview.

Redaktion

NeueNachricht

Gunnar Sohn