

Headhunter können ihre Karriere beschleunigen

Headhunter umgibt ein Hauch des Geheimnisvollen. Dabei betreiben sie eine Dienstleistung, die nach professionellen Regeln funktioniert.

Sie sind eine qualifizierte Fach- oder Führungskraft. Eigentlich sind Sie mit Ihrem Job und dem Unternehmen nicht unzufrieden. Aber Sie beherrschen inzwischen alle Raffinessen Ihres Aufgabenbereiches und der Berufsalltag ist nicht mehr so spannend wie noch vor einiger Zeit. Außerdem wäre es jetzt an der Zeit, den nächsten Karriereschritt zu wagen. Vielleicht deuten sich auch erste Probleme mit einem wenig beweglichen Vorgesetzten an, oder Sie erkennen, dass Ihr Unternehmen nicht gerade vorbildlich auf die Zukunft vorbereitet ist.

Kurz und gut, Sie möchten gern einen besseren Job haben. Was können Sie dafür aktiv tun?

Sie haben drei Möglichkeiten:

1. Sie aktivieren Ihr persönliches Netzwerk zu Freunden und Geschäftspartnern. Das kann hilfreich sein, denn Sie erhalten Informationen über den Markt. Aber letztlich sind Sie völlig vom Zufall abhängig.
2. Sie lesen die Stellenanzeigen in einer Zeitung oder noch besser im Internet. Das ist in jedem Fall wichtig, denn Sie erhalten erste Hinweise auf die Marktlage in Ihrem Berufssegment. Aber zumeist wissen Sie nicht, welches Unternehmen hinter der Anzeige steckt. Auch bei einer Ablehnung erfahren Sie nicht die wahren Gründe. Das Bewerben über eine Stellenanzeige ist nur teilweise Erfolg versprechend. Letztendlich ist es eine passive Jobstrategie.
3. Sie nehmen Kontakt zu einem Headhunter auf - oder noch viel besser, ein Headhunter nimmt Kontakt zu Ihnen auf:

Wie Headhunter arbeiten

Vor 20 Jahren waren Headhunter eine exotische Spezies. Sie arbeiteten im wesentlichen nur für die Top-Positionen und ihre Methoden waren Geheimnis umwittert, wenn nicht gar anrühlich. Heute sind Headhunter die wichtigste Schnittstelle zwischen dem ständig wachsenden Bedarf der Unternehmen nach qualifizierten Fach- und Führungskräften und dem Wunsch dieser Fach- und Führungskräfte nach einem neuen Job in einem anderen Unternehmen.

Headhunter arbeiten nur im Auftrag von Unternehmen. Es gibt allerdings eine Ausnahme. Wenn ein Headhunter weiß, dass es in einem Unternehmen einen Personalbedarf gibt und gleichzeitig kennt er eine geeignete Führungskraft, die zu einem Wechsel bereit wäre, dann bringt er auch ohne einen direkten Auftrag diese beiden Suchenden zusammen. Das ist jedoch eher eine Ausnahme im Alltag eines Headhunters. Wenn ein Unternehmen einen Headhunter einschaltet, dann will es den am Markt geeignetsten Kandidaten haben. Das heißt, der Headhunter wartet nicht auf Zuschriften oder auf Zufälle, sondern er sucht aktiv im Markt. Das Unternehmen erhält also eine Übersicht über die am Markt verfügbaren Personen. Es kann sich selber in die Suche einschalten, indem es zum Beispiel bestimmte Unternehmen präferiert oder ausschließt.

Wie Headhunter Kandidaten finden

Das Headhunting umfasst im Wesentlichen drei Phasen:

1. Nachdem der Headhunter einen Auftrag von einem Unternehmen erhalten hat, erstellt er eine Liste von Unternehmen, in denen aus seiner Erfahrung heraus geeignete Kandidaten zu finden sind. Dann findet ein Researcher durch Datenbanken oder Telefonate heraus, wie diese potenziellen Kandidaten heißen und welche Telefonnummer sie haben. Danach telefoniert der Researcher mit diesen Personen, um herauszufinden, ob sie Interesse an dem neuen Job haben und ob die Rahmenbedingungen (Position, Alter, Gehalt) zu den Vorstellungen des Klienten passen.
2. Wenn beide Vorstellungen zueinander passen, treffen sich Kandidat und Headhunter zu einem Interview. Dabei entscheidet der Headhunter, ob der Kandidat so gut geeignet ist, dass er ihn dem Klienten vorstellen kann. Der Kandidat entscheidet, ob die vom Headhunter angebotene Position auch tatsächlich interessant für ihn ist.
3. Wenn beide Seiten positiv entschieden haben, präsentiert der Headhunter den Kandidaten seinem Auftraggeber im Unternehmen. Meistens stellt er mehrere Kandidaten vor. Einer macht das Rennen.

Dies liest sich sehr einfach, aber in der Realität warten auf den Kandidaten zahlreiche Stolpersteine. Heute gibt es kaum noch eine Gehaltsuntergrenze. Auch ein spezialisierter Hochschulabsolvent gerät bereits in den Fokus des Headhunters. Eine gewisse Untergrenze ist ein Jahreseinkommen von 70 000 €. Allerdings interessant wird es erst über 120 000 € und richtig ernst dann ab 200 000 €, so Uwe Zirbes von hunting heads executive Search International, einem der führenden Headhunter Institute Deutschlands.

Ein guter Headhunter hat auch eine gute Datenbank/Netzwerk. Darin sucht er zuerst nach möglichen Ansprechpartnern aus früheren Kontakten. Dann fragt er in seinem Netzwerk nach. Das Wichtigste jedoch ist die systematische Recherche. Wie oben geschildert, scannt der Researcher systematisch die Unternehmen einer ganzen Branche durch. Wenn Sie also von dem Researcher eines Headhunters angerufen werden, dann ist dies zumeist das Resultat einer systematischen Vorgehensweise.

Wie Gespräche mit dem Headhunter laufen

Ein Headhunter, der gut im Geschäft ist, interviewt jede Woche mehrere Kandidaten. Er wird versuchen, Ihnen das Gefühl zu vermitteln, Sie seien besonders wichtig für ihn. Sie bleiben einer unter vielen. Heben Sie sich aus der Masse etwas hervor, indem Sie ohne Nachfrage Foto und CV per E-Mail vor dem Gesprächstermin zusenden. Wichtige Angaben wie Gehalt (bitte nicht "schön- rechnen", der Headhunter kennt den Markt), Mobilität und Kündigungsfristen nicht vergessen. Das Allerwichtigste ist, herausragende Leistungen zu bringen und diese auch entsprechend nach Außen darzustellen. Eine solche Außendarstellung kann über Beiträge in Firmen- oder Fachzeitschriften erfolgen, Auftritte bei Tagungen und Seminaren sind wichtig, auch die Mitgliedschaft in Berufsverbänden und dergleichen mehr. Tun Sie alles, um ihre Leistung bekannt zu machen. Aber: Übertreiben Sie nicht und bleiben Sie bei der Wahrheit!

Macht es Sinn, Headhunter direkt anzuschreiben? Auf jeden Fall!
Erwarten Sie nicht immer sofort eine positive Reaktion. Ihr Berufsprofil muss zu einem der aktuellen Aufträge des Headhunters passen. Haben

Sie Geduld, arbeiten Sie mit mehreren Headhuntern zusammen und bringen Sie sich ab und zu wieder durch ein Telefonat in Erinnerung.

So funktioniert die Zusammenarbeit

Reagieren Sie richtig beim Anruf des Headhunters: aufgeschlossen aber nicht aufdringlich, offen aber nicht geschwätzig, interessiert aber nicht überschwenglich

1. Seien Sie beim ersten Anruf gegenüber dem Researcher nicht überheblich oder desinteressiert. Der Researcher ist die Hürde zum Headhunter und sein wichtigster Vertrauter. Nehmen Sie jedes Gesprächsangebot mit dem Headhunter wahr. Sie können davon nur lernen und Informationen über Ihren Markt erhalten.
2. Nehmen Sie im Interview keine abwartende Haltung ein und versuchen Sie dem Headhunter nicht zu zeigen, wie wertvoll Sie sind und dass Sie eigentlich gar keinen neuen Job suchen. Der erfahrene Headhunter durchschaut Sie. Er hat schon Hunderte von Führungskräften interviewt. Er will Sie als Partner gewinnen. Sie wissen nicht, wann Sie den Headhunter noch einmal brauchen werden.
3. Geben Sie einem Headhunter niemals unrichtige Angaben zu Ihrer beruflichen Position oder Ihrem Einkommen. Wenn er will, kann er Ihre Angaben leicht überprüfen. Auch wenn Sie durch die Wahrheit Ihre Kandidatenposition verschlechtern, bleiben Sie seriös. Ihr Ruf sollte Ihnen wichtiger sein als ein kurzfristiger Vorteil.
4. Vermeiden Sie den Eindruck, unbedingt den Job haben zu wollen. Der Headhunter wird misstrauisch werden und Schwächen bei Ihnen vermuten.
5. Bereiten Sie sich auf die Präsentation im Unternehmen so vor, als sei es Ihr erster Tag im Unternehmen. Das Unternehmen ist interessiert an Ihnen und der Headhunter möchte Sie "verkaufen". Helfen Sie ihm dabei. Wenn Sie abgelehnt werden, aber einen ausgezeichneten Eindruck hinterlassen haben, werden Sie weiterempfohlen.
6. Pokern Sie bei Vertragsverhandlungen nicht um die letzte Euro und sagen dann auch noch ab. Sie bleiben im Gedächtnis des Unternehmens und des Headhunters. Auch Ihr eigenes Unternehmen könnte schnell von Ihrem Taktieren erfahren. Ihren Traumjob erlangen Sie auf die Dauer nur in Partnerschaft mit dem Headhunter.