



Umsatz steigern

firmenpresse
full-service PR Portal

P R E S S E M I T T E I L U N G

hunting heads executive Search International - anders als andere Headhunter

Eines der größten Headhunter Institute in Europa, hunting heads executive Search International, galt schon immer als Vorreiter neuer Ansätze. Das Unternehmen wurde 1997 von Uwe Zirbes, 2007 in den europäischen Wirtschaftssenat EWS berufen, gegründet. Kerngeschäft des Unternehmens ist Executive Search, also kurz die Suche nach Führungskräften und Top Managern durch Direktansprache. Durch überproportionales Wachstum gehört es inzwischen zu den TOP 10 Headhunter-Instituten.

Sicherlich ist eines der Gründe für den wachsenden Erfolg, dass man eine sehr geradlinige und direkte Kommunikation ausübt. Zirbes distanziert sich von Anfang an von der üblichen Personalberatung und möchte dieses auch unmissverständlich deutlich machen. Auch die Homepage des Unternehmens vermittelt daher diese unverkennbare Position, die sich in der Geschäftspolitik des Unternehmens widerspiegelt. Hunting heads unterscheidet klar zwischen der Arbeit eines üblichen Personalberaters, der durch Anzeigenschaltung letztlich zur Passivität gezwungen auf das Melden des geeigneten Kandidaten angewiesen ist, von der eines Headhunters, der aktiv durch die Direktansprache den Kandidaten findet. So wurde schon 1997 deutlich, dass man die Personalbeschaffungsgesellschaften in eben diese zwei Gruppen teilt.

Ebenso gilt hunting heads als einer, wenn nicht, der Vorreiter, der grundsätzlich ehemalige Manager und Entscheider in der Wirtschaft zu seinen Reihen zählt, die somit selbst auf eigene Führungserfahrung zurückblicken können. In Hause hunting heads zählen Berufs- und Lebenserfahrung, keine Beraterkarrieren. Hierzu gehört auch das Prinzip, neue Wege zu gehen und sich nicht an eine festgefahrene Beraterpraxis zu binden, ebenso der Grundsatz, Berater bestimmter Wettbewerber auf Grund Ihrer festgelegten Vorgehensweise nicht dem eigenen Beraterstab hinzuzufügen.

Hunting heads kann als das erste Unternehmen im Headhunting – Bereich gelten, welches die Suche von Führungskräften und Top Managern ab Abteilungsleiterebene angeboten hat. Noch 1997 wurde die Direktsuche nur für die ersten Ebenen, also Aufsichtsrat, Vorstand und Geschäftsführer angeboten. hunting heads ermöglicht allerdings seither Direktansprache auch für die mittleren Einkommensstufen, heute über einem Jahreseinkommen von 75.000,-€ .

Zudem wird jedem Manager die Möglichkeit geboten, sich initiativ zu bewerben, und zwar über die moderne Kommunikationsform Internet. Hier arbeitet hunting heads inzwischen mit mehr als 60 Portalen weltweit zusammen, eine einmalige Situation in dieser Branche.

Was macht einen anders als andere: „Wenn man merkt, dass andere die eigenen Konzepte kopieren, ist man auf dem richtigen Weg. Anders sein und bleiben im Interesse der Kunden, ein Ziel, was nie in Frage stehen wird!“ ,sagt Uwe Zirbes, CEO von hunting heads executive Search International anlässlich des zehnjährigen Bestehens des Unternehmens.