

SÜDWESTFALEN MANAGER

Wirtschaft. Regional. Spannend.



AUSLAND-SERIE

Teil 8: Südliches Afrika

HANDWERK-SERIE

**Maler und Lackierer,
Fahrzeuglackierer**

XXXXXXXXXX

XXXXXXXXXXXX

XXXXXXXXXX

XXXXXXXXXXXX

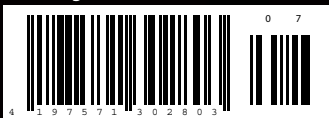
TITELPORTRÄT

**Top Headhunter
hunting heads**

TITELSTORY

Autohändler in Südwestfalen

Ausgabe 7 · 5. Jahrgang
Juli/August 2011 · 2,80 €



Das Unternehmer-Magazin für Südwestfalen.
Gratis ab € 500.000 Jahresumsatz.
www.suedwestfalen-manager.de

Sind wir nicht alle etwas „Headhunter“? Nein – sind wir eben nicht!

Seit der Gründung im Jahre 1997 suchen Uwe Zirbes und seine „Hunting Heads“
Aufsichtsräte, Vorstände, Geschäftsführer und Abteilungsleiter



Uwe Zirbes und seine Beiratsmitglieder von links:
Horst Becker, Rene Reutimann, Christoph Paus, Herbert Lang und Lothar Stiehl.

Deutschland befindet sich im Wahn der beruflichen Namensgebung. Hauptsache wichtig klingen lautet die Devise. Aber sind wir es auch?

Wer hat sich nicht schon einmal die Frage gestellt: „Was macht eigentlich ein Key Account Manager?“ und warum nennen wir ihn nicht, wie im Jahre 1980, einfach „Großkundenbetreuer“? Wären Wortschöpfungen wie „Chief of incoming outgoes“ für einen Postbeamten nicht der bessere Titel, um seine Wichtigkeit darzustellen? In den oben genannten Fällen ist es, bis auf die unnötige Verkomplizierung, wahrscheinlich egal wie die jeweilige Berufsgruppe genannt wird. Ob nun Key Account Manager oder Großkundenbetreuer, Reinemachfachkraft oder Putzfrau. Der Aufgabenbereich und die Tätigkeit an sich bleiben die gleiche. Meist auch die Herangehensweise an die jeweiligen Aufgaben im Beruf.

Personalberater vs. Headhunter

Dies gilt jedoch nicht für eine Gleichsetzung von „Personalberater“ und „Headhunter“. „Gar dreist erscheint es, einen stinknormalen Personalberater mit einem Headhunter gleich zu setzen, wenngleich der Aufgabenbereich ähnlich, jedoch die Herangehensweise und Qualität dessen komplett unterschiedlich ist“, erklärt Uwe Zirbes, CEO der hunting heads executive Search International mit Hauptsitz in Wetter. „Aufgrund dieses sprachlichen Wirrwarrs und dem Unverständnis über den tatsächlichen Aufgabenbereich eines Headhunters, gilt es dies ein für Allemal klar zu stellen“, ergänzt Zirbes.

In der Tat sei es leicht, sich Headhunter zu nennen, da der Name leider kein geschützter Begriff ist, so Zirbes. „Schade eigentlich – denn wäre er das, würden sich die Namens-träger auf weltweit 30 ernst zu nehmende Headhuntergesellschaften reduzieren“, sagt er. Doch was genau unterscheidet den Headhunter vom üblichen Personalberater? Um diese Frage beantworten zu können muss zu nächst geklärt werden, was ein Headhunter, bzw. der, der es gerne sein möchte wirklich macht und wen er vermittelt.

Nachhaltiger Erfolg

Uwe Zirbes gründete im Jahre 1997 die erste bis heute bestehende Headhuntinggesellschaft Europas, die nicht nur Aufsichtsräte, Vorstände oder Geschäftsführer sucht, sondern bis herunter in die Abteilungsleiter-

Ebene die Suche durch executive search startet. „Mein Anliegen war es, eine Plattform für die wirtschaftliche Elite zu schaffen. Eine Personalvermittlung für die wirtschaftliche Elite Deutschlands und weit über die Landesgrenzen hinaus“, erklärt Zirbes die Anfänge der Gesellschaft.

Inzwischen zählt hunting heads zur Nr.1 in Deutschland und steht unter den Top 5 Headhuntergesellschaften innerhalb Europas. Da sei es vollkommen klar und geradezu logisch, dass dieser Erfolg Trittbrettfahrer auf den Markt ruft, ist Zirbes überzeugt. „Die meisten Personalberater führen den Namen „Headhunter“ zu Unrecht. Deutschlandweit gibt es etwa 1.700 Personalberatergesellschaften, welche großteils behaupten, gleichzeitig Headhunter zu sein. Warum behaupten sie das?

Weil der Name Personalberater mittlerweile gleich zu setzen ist, mit einem schwindligen Versicherungsvertreter, der natürlich nur das allerbeste für und von uns will – ganz klar – unser hart verdientes Geld. Und das mit teils dreisteren und unehrlicheren Methoden als sie die Chefs der Drückermafia jemals anwenden würden. Also benennen wir uns einfach um und stehen wieder auf der guten, der richtigen Seite der Medaille“, erklärt Zirbes.

Die Realität sehe jedoch ganz anders aus. Ungefähr 90 Prozent dieser dubiosen Personalvermittleragenturen seien Einmanngesellschaften die keiner kennt und im Nachhinein auch keiner mehr kennen möchte, so Zirbes. „Personalberater wachsen wie Pilze aus dem Boden. Sie agieren meist mit Unwissen, ohne die nötige Erfahrung und die



wichtigen Kontakte. Sie geben Stellenanzeigen in Zeitungen auf, die kein Mensch liest. Sie suggerieren ihren Kunden die Elite der deutschen Wirtschaft vermitteln zu können. Schließlich verläuft die Suche ins Leere und bringt dem zahlenden Unternehmen, das wirklich gute Leute sucht, nichts.

Doch wer ist eigentlich die Elite? Zirbes: „Die Elite bezeichnen wir als jene, die es in Ihrer beruflichen Laufbahn bereits geschafft haben. Die wirtschaftliche Elite Deutschlands sind diejenigen, die das Land lenken. Vorstände weltweit agierender Firmen, Aufsichtsräte, Lenker, Denker, Entscheider. Denken Sie ernsthaft, dass diese genannte Elite es nötig hat, über Zeitungsannoncen einen Job zu suchen und sich auf ein In- ▶



Hauptsitz der hunting heads in Wetter.



Der Falke, Symbol der hunting heads: Er greift nie daneben.

serat melden zu müssen? Denken Sie wirklich, dass diese Elite nicht bereits in einer Führungsposition sitzt und rein theoretisch gar nicht vermittelt werden muss?“

Detektivarbeit

Genau darin besteht ein wesentlicher Unterschied zwischen dem Headhunter und dem Personalberater.

Der Personalberater vermittelt oftmals über Zeitungsannoncen, Internet und Co. die angeblichen Lenker der Wirtschaft – im Klartext – Arbeitslose. Der Headhunter sucht sich Menschen, die den Beweis einer

Karriere erbringen können. Menschen mit großen Erfahrungswerten, welche die Karriereleiter bereits erklommen haben. Nicht die Arbeit suchenden, nicht die Internetgesellschaft, die es nötig hat über Xing, Facebook etc. einen Job zu suchen.

Genau diese Menschen, die der Headhunter vermittelt, sitzen bereits in genau diesen Elitestationen.

Was also tut der Headhunter? Man könnte sagen, dass er abwirbt. Er findet in gerade zu detektivischer Kleinstarbeit alles über den zu vermittelnden Personenkreis heraus. Erkundigt sich bei seinen ehemaligen Arbeitgebern über seine Fähigkeiten. Ist er ein Macher? Mitläufer? Wie waren seine Umsätze? Und genau diese Tatsachen werden in mühevoll zusammengetragener Kleinstarbeit präsentiert und die entsprechende Person vermittelt. Die ersten Vorschläge gibt es übrigens bereits nach zwei bis drei Wochen, während der Personalberater mal gut ein halbes bis dreiviertel Jahr ins Land ziehen lässt und die interessierte Firma somit bares Geld durch Fehlbesetzung kostet.

Uwe Zirbes und sein Team arbeiten gezielt, erfolgsbezogen, je nach Projektfortschritt orientiert und auf den Kunden zugeschnitten. Ganz nebenbei erwähnt Zirbes: „Wir haben es nicht nötig, uns mit Nadelstreifenanzug und Nickelbrille vor den Kunden zu setzen. Wir sprechen eine klare Sprache, treten selbstsicher, gestanden und mit Kompetenz vor den Kunden. Wir reagieren flexibel auf den Wunsch des Kunden und nicht wie die schlecht geschulten Personalberater, die ihre Psychonummer durchziehen und jeweils nach Schema F arbeiten!“

Auf die Frage, warum gerade er und sein Team die besten am Markt sein sollen, antwortet Zirbes zielsicher und mit klarem Blick: „Weil wir die Fehler, die andere gemacht haben nicht machen. Bei uns gibt es keine Profilneurotischen Jungakademiker ohne Berufserfahrung. Wir arbeiten nur mit Leuten aus der Wirtschaft und Industrie zusammen, die wissen wohin der Weg zum erfolgreichen Arbeiten und Lenken geht. Außerdem sprechen wir eine sehr klare Sprache, reagieren teils forsch und sehr direkt – wir kommen da auf den Punkt, wo der Personalberater noch ein Komma setzt.“

Headhunting bedeutet für mich – ich geh zum Unternehmen, schaue mir die Abläufe und Strukturen dort an – nehme selbige Daten auf und gebe Hilfe dabei, den richtigen Menschen zu positionieren – eben



alles, was der schlichte Personalberater vergisst und nicht tut.“

Kurz und in einem Satz könnte man sagen: Der Personalberater ist der Trabbi und der richtige Headhunter der Mercedes unter den Vermittlern. Und Uwe Zirbes? Er sieht sich als den Bentley der Szene. Erfahren, funktionell und gerade zu kultig!

„Vielleicht sollten diejenigen, die sich gerne Headhunter nennen, es aber nicht sind, einfach wieder dem klassischen Namen des Personalberaters folgen, wie es der Key Account Manager auch tut, um seinen Kindern zu erklären, was der Papa im Betrieb so anstellt“, so Zirbes. ■



Uwe Zirbes gründete im Jahre 1997 die Headhuntinggesellschaft „hunting heads“.

KONTAKT



hunting-heads

Executive Search International

hunting heads Executive Search International

Bachstraße 37 · 58300 Wetter/Ruhr

Telefon: 02335-848480 · Telefax: 02335-848481

www.huntingheads.de · zentrale@huntingheads.de