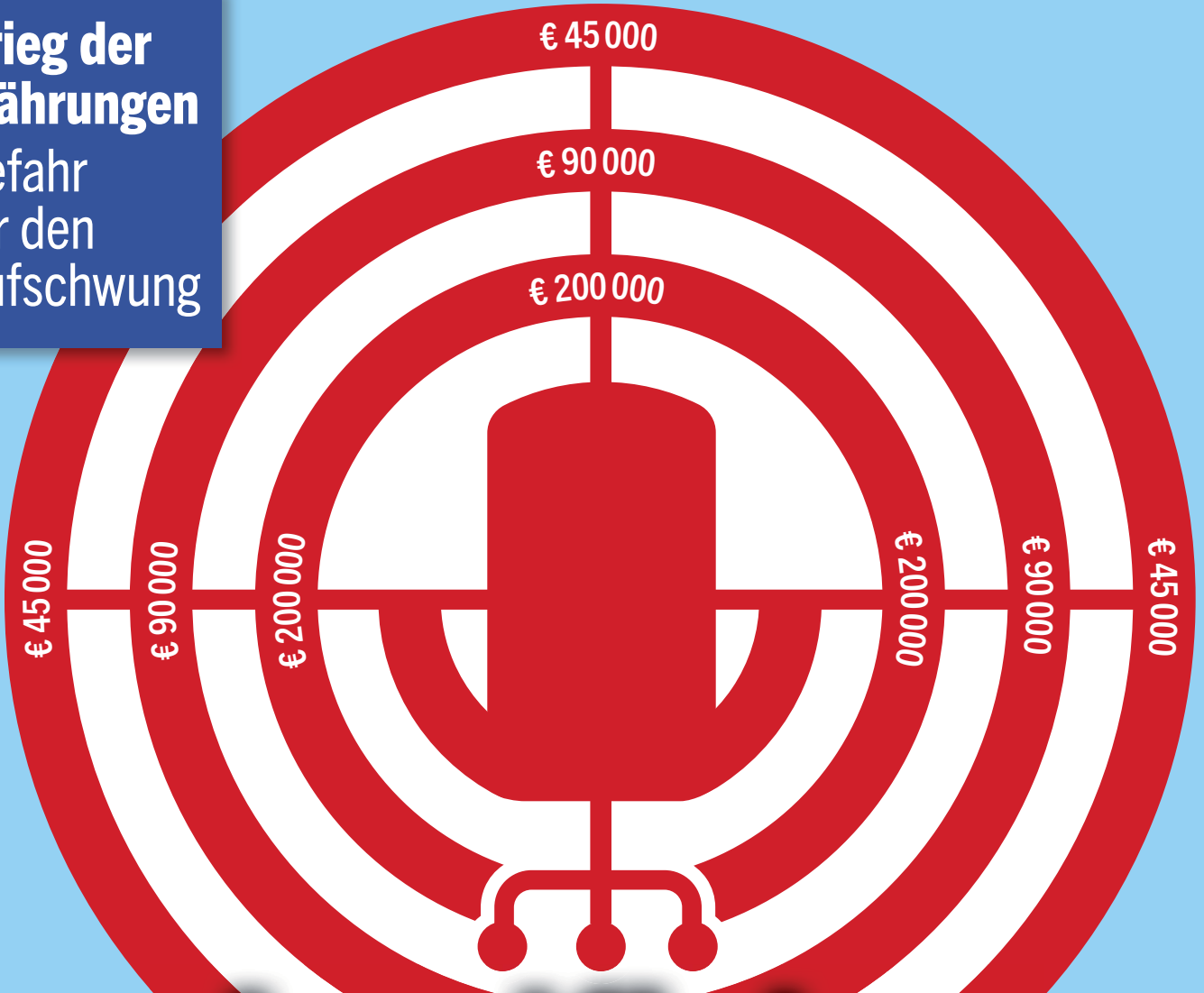


+ Krieg der Währungen
Gefahr für den Aufschwung



Jagdfieber

Schützenhilfe für Ihre Karriere:
Deutschlands 100 wichtigste Headhunter

Halali der Headhunter

PERSONALBERATER | Ob millionenschwerer Vorstand oder aufstrebender Jungmanager: Wer Karriere machen will, muss sich frühzeitig mit den richtigen Personalberatern vernetzen. Die WirtschaftsWoche nennt 100 der wichtigsten Headhunter, die Ihren Aufstieg beschleunigen können.



Manche Menschen haben einfach Glück. Sie erklimmen spielerisch eine Karrierestufe nach der anderen. Und selbst wenn sie fallen, purzeln

sie die Leiter trotzdem rauf. Alle anderen müssen ihrer beruflichen Bergfahrt nachhelfen. So wie George Hoser.

Dessen Vita kann sich eigentlich sehen lassen: Betriebswirtschaft an der Bostoner Universität studiert, fünf Sprachen gelernt, bei Siemens am Auf- und Umbau neuer globaler Beschaffungsorganisationen mitgearbeitet – erst als interner Berater, schließlich als Manager mit regionaler Verantwortung. Alles tadellos.

Dann der Bruch: 2008 legt der damals 31-Jährige bewusst eine elfmonatige Pause ein – er will seine kranke Mutter pflegen. Als er im Mai 2009 wieder in den Beruf zurückkehren möchte, nimmt er Kontakt zu zwei bekannten Personalberatungen auf – und erlebt eine herbe Enttäuschung.

Schon in den ersten Gesprächen zeigt sich: Die angeblichen Spezialisten haben von strategischem Einkauf „zu wenig Ahnung“, sagt Hoser. Ihm eine vernünftige Perspektive aufzuzeigen gelingt keinem.

Hoser ist frustriert. Und sucht Kontakt zu seinem ehemaligen Chef Theo Kowalski. Der langjährige Leiter des Siemens Zentraleinkaufs hatte sich gerade mit Conas Management, einer auf Einkäufer spezialisierten Personalberatung in München selbstständig gemacht. Kowalski versteht den Markt, die Branche, Hosers Lage – und entwickelt einen Plan: Es sei an der Zeit, dass Hoser in der Einkaufsabteilung eines internationalen Konzerns beweise,

Karrierehelfer

Wie wir die besten Headhunter identifiziert haben

5000 BERATER

Rund 5000 Personalberater gibt es in Deutschland. Welcher aber ist der richtige für mich? Die WirtschaftsWoche sprach mit Auftraggebern und Kandidaten namhafter Headhunter und befragte mehr als 100 Personalberater persönlich, um deren Spezialisierungen transparenter zu machen – bis hin zu den Gehaltsklassen, in denen sie Kandidaten vermitteln.

100 ADRESSEN

Herausgekommen ist am Ende eine Liste mit 100 Personalberatern, die bestens vernetzt sind, bei Vorständen und Personalleitern sowie unter Kollegen einen Top-Leumund genießen.

EINE LISTE

Ziel unserer Recherche war es nicht wie sonst üblich, die umsatzstärksten Personalberatungen zu identifizieren. Die Liste erhebt auch keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Vielmehr ist es Ihnen damit erstmals möglich, einen neuen Blick auf eine Zunft im Umbruch zu werfen – auf zunehmend hoch spezialisierte Headhunter und Berater, zu denen Sie so früh wie möglich Kontakt aufnehmen sollten (und dank der Liste nun auch leicht können), wenn Sie in Ihrer Branche künftig Karriere machen wollen.

dass er auch das operative Geschäft beherrscht.

Und so kommt es auch: Auf Kowalskis Vermittlung startet George Hoser im Juni 2009 als Warengruppenmanager und Controller im Einkauf des Aluminiumverarbeiters Aleris seine zweite Karriere. Mittlerweile ist er dort gar zum Einkaufsleiter aufgestiegen und verantwortet europaweit die Beschaffung von allen Materialien und Dienstleistungen, die das 6500-Mitarbeiter-Unternehmen außerhalb der Produktion benötigt.

100 HEADHUNTER IM TEST

So wie Hoser geht es zurzeit vielen Managern: Sie wollen den zarten Aufschwung nutzen, um sich beruflich zu verändern, und suchen für den nächsten Schritt auf der Karriereleiter professionelle Unterstützung bei Personalberatern. Nur wissen die wenigsten, wo und wie sie den richtigen Vermittler finden.

Zugegeben, das ist auch nicht leicht. Mehr als 5000 Personalberater konkurrieren allein in Deutschland um die besten Unternehmensmandate und die interessantesten Kandidaten – vom alteingesessenen Einzelkämpfer über Beratungsboutiquen für Branchenexperten bis hin zur weltweit vernetzten Generalistengruppe mit Büros von Frankfurt bis Singapur.

Bei welchen Headhuntern aber haben Kandidaten die besten Chancen auf Vermittlung? Und von welchen schwarzen Schafen lässt man besser die Finger?

Um die Spreu vom Weizen zu trennen, hat die WirtschaftsWoche daher über mehrere Wochen hinweg intensive Gespräche mit Headhuntern, deren Auftrag-



GEORGE HOSER (rechts)
Theo Kowalski,
Personalberater

Nach selbst gewählter Berufspause wollte George Hoser wieder durchstarten – erste Erfahrungen mit Headhuntern waren jedoch frustrierend. Ein Telefonat mit seinem Ex-Chef brachte die Wende: Theo Kowalski, intimer Kenner der Einkaufsbranche und inzwischen selbst Personalberater, vermittelte Hoser an den Aluminiumverarbeiter Aleris.

gebern und Kandidaten geführt (siehe Kasten Seite 120). Dabei haben wir rund 100 Headhunter identifiziert, die zu den wichtigsten ihrer Branche zählen und Karrieren beschleunigen können – vorausgesetzt: Man kennt sich lange und gut.

Denn wer bei der Jobsuche die Hilfe von derlei Beratern in Anspruch nehmen möchte, tut gut daran, sich schon vorab als Handelsware zu betrachten. Personalberatern geht es mit ihren Kandidaten schließlich nicht viel anders als Verbrauchern am Obststand im Supermarkt: Dort

legt jeder Kunde die Äpfel, die schon Druckstellen haben, sofort zurück und greift lieber zu den frischen.

Übertragen heißt das: Kommt bei den Personalberatern ein Suchauftrag rein, rufen sie in der Regel als Erstes jene Manager an, die noch fest unter Vertrag stehen. Je länger sich dagegen einer umschaute oder in ihrer Kartei schlummert, desto eher gilt er als verdorbene Ware.

Nicht wenige Führungskräfte, ob im Job frustriert, gerade auf der Abschlusliste gelandet oder schon geschasst, begehen >>>

Die 100 wichtigsten Personalberater für Ihre Karriere

	Telefon	Beratungshaus	Fokus des Beraters*	Mindestjahresgehalt in Euro*
👤 Die Generalisten				
Dieter Rickert	0 89/6 49 02 00	● Rickert & Fulghum	Generalist	ab 500 000
Hermann Sendele	0 89/6 38 91-0	● Board Consultants	Generalist	ab 500 000
Heiner Thorborg	0 69/92 07 45-0	● Heiner Thorborg	Generalist	ab 500 000
🚗 Auto				
Ulrich Ackermann	07 11/9 45 42-1 15	● Transearch	Auto/IT/Konsumgüter/Handel	ab 300 000
Rolf Beckers	0 69/6 10 92 70	● Spencer Stuart	Auto/produz. Industrie/Private Equity/Maschinenbau	k.A.
Wolfgang Doell	0 61 96/77 94 80	● Courland Automotive Practice	Auto	ab 100 000
Matthias Herkner	0 61 74/63 93-24	● Heads!	Auto	ab 180 000
Boris Jary	0 69/75 60 90-0	● Russell Reynolds	Auto/produz. Industrie	k.A.
Heiner Fischer	0 69/2 19 78 78-0	● Herbold Fischer	Auto	k.A.
Walter Friederichs	0 69/75 60 90-0	● Russell Reynolds	Auto/produz. Industrie	k.A.
Richard Fudickar	0 61 72/18 02 52	● Boyden	Auto/Konsumgüter/prof. Dienstleistungen	ab 120 000
Jon Nedelcu	0 89/99 72 88-0	● Nedelcu & Company	Auto/produz. Industrie	ab 400 000
Kati Najjipoor-Schütte	0 69/6 33 96-0	● Egon Zehnder	k.A.	k.A.
🏠 Energie/Versorger				
Klaus Aden	02 11/15 97 99-0	● Lachner Aden Beyer & Company	Energieversorger/Kommunalwirtschaft	ab 100 000
Claus-Peter Barfeld	02 08/45 04 50	● Barfeld & Partner	Energie/Petrochemie/Chemie	ab 120 000
Kasra Derakhshan	0 61 72/9 80-1 32	● Gemini Executive Search	Kraftwerke/Öl & Gas/erneuerbare Energien	ab 150 000
Thorsten Gerhard	07 11/27 300 60	● Egon Zehnder	k.A.	k.A.
Ann Frances Kelly	02 11/93 37 91-12	● Signium International	Erneuerbare Energien/Konsumgüter	ab 100 000
Jürgen Siebert	02 11/30 08 94 16	● Kienbaum	Energieversorger/Kommunalwirtschaft	ab 100 000
Bernd-Georg Spies	0 40/48 06 61-0	● Russell Reynolds	Energieversorger/öffentlicher Sektor/Industrie	k.A.
Thomas Tomkos	0 40/48 06 61-0	● Russell Reynolds	Energieversorger/erneuerbare Energien/Luft- u. Raumfahrt	k.A.
Dieter Unterharnscheidt	0 69/61 09 27-0	● Spencer Stuart	Produzierende Industrie	k.A.
€ Finanzdienstleistungen				
Yvonne Beiertz	0 69/61 09 27-0	● Spencer Stuart	Asset Management/Banken/Vermögensverw./Versicherungen	k.A.
Klaus Ewerth	0 40/45 01 79-0	● Civitas International	Banken/IT/Medien	ab 150 000
Christian Groh	0 69/7 16 70-1 60	● Korn/Ferry	Investmentbanking/Kapitalmarkt	ab 150 000
Andreas Halin	0 69/95 50 38 63	● Global Mind	Investmentbanking/Kapitalmarkt/Corporate Finance	ab 250 000
Reiner Hoock	0 89/38 38 59-70	● Civitas International	Finanzdienstleistungen/Consulting	ab 150 000
Rolf Jacoby	02 21/2 05 06-23	● Ifp	Banken/(Bau-)Sparkassen	ab 100 000
Jörg Janke	0 69/6 33 96-0	● Egon Zehnder	k.A.	k.A.
Tiemo Kracht	0 40/32 57 79-10	● Kienbaum	Finanzdienstleistungen	ab 150 000
Christoph Netta	0 89/51 55 59-10 31	● Heads!	Versicherungen	ab 180 000
Kajus Rottok	0 69/95 77 70-1	● Odgers Berndtson	Corporate Finance/Investment Banking/Private Equity	ab 150 000
Klaus Sänger	02 21/2 05 06-24	● ifp	Versicherungen	ab 100 000
Matthias Scheiff	0 69/61 09 27-0	● Spencer Stuart	(Investment-)Banken/Asset Management/Private Equity	k.A.
Nicola Sievers	0 69/71 04 55 501	● Inner Circle Consultants	Banken/Versicherungen/Private Equity	ab 350 000
Rolf Stokburger	0 6172/18 02 32	● Boyden	Banken/Finanzinstitute	ab 120 000
Mark Unger	0 69/75 60 90-0	● Russell Reynolds	Finanzdienstleistungen	k.A.
Jürgen Vanselow	0 69/6 33 96-0	● Egon Zehnder	Private Equity	k.A.
Jörg Will	02 21/2 05 06-71	● ifp	Versicherungen	ab 100 000
Tim Zühlke	0 69/94 94-300	● Indigo Headhunters	Kapitalmarkt/Corporate Finance	ab 120 000
🏥 Healthcare/Life Sciences				
Alin Adomeit	0 69/6 33 96-0	● Egon Zehnder	k. A.	k.A.
Hendrik Balonier	0 30/88 01 99 14	● Kienbaum	Healthcare/Pharma	ab 100 000
Reinhardt Bergauer	07 61/29 61 50	● PP Pharma Planing	Pharma/Medizintechnik/Biotech/Diagnostik	ab 45 000
Hubert Lindenblatt	0 69/95 77 70-1	● Odgers Berndtson	Pharma/Biotech/Medizintechnik/Chemie	ab 150 000
Günter Rasten	0 61 02/55 99-0	● PMC International	Pharma/Healthcare	ab 120 000
Claudia Schütz	0 69/6 10 92 70	● Spencer Stuart	Healthcare/Life Sciences	k.A.
Christine Stimpel	02 11/82 82-0	● Heidrick & Struggles	Life Sciences	ab 160 000
Achim Strueven	0 40/34 05 77-91	● Heidrick & Struggles	Pharma	ab 160 000
Ulrich Thess	0 89/38 38 59-21	● Civitas International	Healthcare/Life Sciences	ab 150 000
Dirk Wilken	0 62 21/13 75-4 23	● Mediatum	Pharma/Medizintechnik/Biotech/Diagnostik	ab 120 000

	Telefon	Beratungsunternehmen	Fokus des Beraters*	Mindestjahresgehalt in Euro*
Industrie				
Rolf Dahlems	02 11/93 37 91-10	● Signium International	Produz. Industrie/Maschinen- und Anlagenbau	ab 100 000
Thomas Deininger	0 69/792 04-1 00	● Deininger	Investitionsgüterindustrie/Banken	ab 120 000
Graf Hubertus Douglas	0 69/7 16 70-1 31	● Korn/Ferry	Industrie/Luftfahrt/Verteidigung/Mittelstand	ab 150 000
Stefan Fischhuber	02 11/3 00 89-0	● Kienbaum	Produz. Industrie/Private Equity	ab 150 000
Steffen Gräff	0 69/7 16 70-1 54	● Korn/Ferry	Konsumgüter/Industrie	ab 150 000
Werner Penk	0 40/3 40 57 70	● Heidrick & Struggles	Technologie	ab 160 000
Gabriele Röhrli	0 89/29 00 69-0	● Egon Zehnder	k.A.	k.A.
Gert Schmidt	0 69/2 42 99 10	● Eric Salmon	Produz. Industrie/Auto	ab 120 000
Werner Schwab	0 61 72/18 02 39	● Boyden	Gesundheitswesen/Biotech/Technologie	ab 120 000
Konsumgüter/Handel				
Jacqueline Bauernfeind	0 89/23 70 88-0	● Board Consultants	Mode/Lifestyle/Luxus/Konsumgüter/Handel	ab 300 000
Frank Birkel	0 69/6 10 92 70	● Spencer Stuart	Konsumgüter/Handel/Medien/Private Equity	k.A.
Oliver Dange	0 69/69 70 020	● Heidrick & Struggles	Fast Moving Consumer Goods/Marketing/Vertrieb	ab 160 000
Andreas Gräf	02 11/1 39 99-0	● Egon Zehnder	k.A.	k.A.
Dieter Hofmann	0 61 74/2 56 00-0	● Hofmann Consultants	Konsumgüter/Handel	ab 100 000
Christoph Kleinen	0 69/7 16 70-2 43	● Korn/Ferry	Konsumgüter/Handel/Mode/Sport/Luxus	ab 150 000
Raoul Nacke	0 69/2 42 99 10	● Eric Salmon	Konsumgüter/Handel/Private Equity	ab 120 000
Bernd Prasuhn	02 11/8 64 08-0	● Signium International	Konsumgüter (FMCG)/Unterhaltung	ab 150 000
Willi Schoppen	0 69/6 10 92 70	● Spencer Stuart	Konsumgüter/Handel/produz. Industrie	ab 250 000
Ulrike Wieduwilt	0 40/48 06 61-0	● Russell Reynolds	Konsumgüter (FMCG)/Handel	k.A.
Logistik/Transport				
Wulf Dehn	0 40/3 23 24 00	● Egon Zehnder	k.A.	k.A.
Theo Kowalski	0 89/43 59 49 23	● Conas Management	Branchenübergr. Supply Chain Management	ab 70 000
Roman Müller-Albrecht	0 61 72/9 80-1 05	● Gemini Executive Search	Branchenübergr. Supply Chain Management	ab 150 000
Elmar Zitz	0 40/78 91 92-22	● Hertzog & Partner	Logistik/Transport/Supply Chain Management	ab 80 000
Medien/Internet/E-Business				
Stephan Buchner	0 89/29 00 69-0	● Egon Zehnder	k.A.	k.A.
Dwight Cribb	0 40/34 96 06-0	● Dwight Cribb	Online/neue Medien/E-Business	ab 65 000
Mathias Hiebeler	0 89/51 55 59-10 36	● Heads!	Telekommunikation/Medien/IT	ab 180 000
Christian Hirsch	0 89/38 38 59-40	● Civitas International	Print/ Internet/Hörfunk/E-Business	ab 120 000
Stefan Koop	0 40/41 32 35-0	● Amrop Delta	Medien/Internet/E-Business/Konsumgüter (FMCG)	ab 100 000
Jutta Lohkampff	02 11/8 64-0 80	● Signium International	Verlage/Medien/Anwaltsgesellschaften	ab 120 000
Ewald Manz	0 69/7 16 70-1 80	● Korn/Ferry	Medien/Unterhaltung/TV/Sport	ab 150 000
Gert Stürzebecher	0 69/24 29 91-0	● Eric Salmon	Medien/Kommunikation/Konsumgüter	ab 120 000
Andreas Werb	0 81 51/97 36-00	● Werb Executive Consulting	E-Business/neue Medien/High Tech	k.A.
Unternehmensberatung/Wirtschaftsprüfung/Steuerberatung				
Frank Höslebarth	0 69/24 00-56 55	● people+brand agency	Unternehmensberatung/Bildung	ab 100 000
Jörg Kasten	0 61 72/18 0 2 33	● Boyden	Technologie/prof. Dienstleistungen	ab 120 000
Udo Maier	0 89/5 51 96-8 01	● Gemini Executive Search	Management- und IT-Beratungen/Wirtschaftsprüfung	ab 150 000
Michael Proft	0 69/39 57 77 01	● Odgers Berndtson	Unternehmensberatung/Wirtschaftsprüfung	ab 150 000
Susanne Scherp-Keresztes	0 69/66 98 28-0	● Amrop-Delta	Unternehmensberatung/Wirtschaftsprüfung/Konsumgüter	ab 100 000
Joachim Staude	0 61 02/55 99-0	● PMCI International	Unternehmens-/Steuerberatung/Wirtschaftsprüfung	ab 80 000
Christoph Wahl	0 30/32 79 55-0	● Egon Zehnder	k.A.	k.A.
Hellmuth Wolf	02 11/93 37 91-60	● Signium International	Wirtschaftsprüfung/Steuerberatung/Anwaltssozialitäten	ab 100 000
Wolfgang Zillessen	0 69/61 09 27-0	● Spencer Stuart	Chemie/prof. Dienstleistungen	k.A.
Technologie und Kommunikation				
Thomas Becker	0 69/75 60 90-0	● Russell Reynolds	IT/Technologie/Telekommunikation	k.A.
Katja Hollaender-Herr	0 69/95 77 70-1	● Odgers Berndtson	IT/Telekommunikation	ab 150 000
Sörge Drosten	02 11/9 65 93 05	● Kienbaum	IT/Telekommunikation/E-Business	ab 100 000
Sven Michaelis	0 40/32 32 40-0	● Egon Zehnder	k.A.	k.A.
Christiane Sauer	0 69/7 16 70-2 53	● Korn/Ferry	IT/High Tech/Telekommunikation/Software/IT-Beratung	ab 150 000
Manfred Schanz	0 69/66 98 28-0	● Amrop Delta	IT/Telekommunikation	ab 100 000
Ulrich Schumann	02 11/5 22 89 89 71	● Boyden	Industrie/Technologie	ab 120 000
Alexander Strahl	0 69/61 09 27-0	● Spencer Stuart	IT/Technologie/Telekommunikation	k.A.
Lutz Tilker	0 69/61 09 27-0	● Spencer Stuart	IT/Technologie/Telekommunikation	k.A.

● = Personalberatung zählt im Executive Search zu den Big Five der Branche weltweit; ● = weltweiter Verbund von Beratern unter einheitlichem Dach; ● = kleine Boutique bis großer Player im Executive Search; ● = Personalberatung versteht sich als ausgesprochener Branchenspezialist; ● = Personalberatung sucht Fach- und Führungskräfte auch per Anzeigen; Quelle: www.consultingstar.com, eigene Recherchen; * eigene Angaben der Personalberater; Gehälter in Euro; FMCG = Fast Moving Consumer Goods (z.B. Kosmetikartikel, die schnell im Warenregal wechseln). Eine ausführlichere Tabelle – auch mit direkten E-Mail-Adressen – finden Sie unter wivo.de/headhunter



» dagegen einen schwerwiegenden Fehler: Weil Arbeitsagenturen ohnehin keine adäquaten Posten in petto haben und das persönliche Netzwerk bereits erhebliche Risse bekommen hat, bombardieren sie diverse Personalberater mit Initiativbewerbungen. Masse statt Klasse. Fatal!

„Personalberater sind kein Arbeitsamt“, warnt Eberhard von Rundstedt, Chef der gleichnamigen Outplacement-Beratung in Düsseldorf. „Headhunter leben in erster Linie davon, für ihre Auftraggeber die besten Köpfe abzuwerben, aber keineswegs davon, arbeitslose Manager von der Straße zu holen.“

Stattdessen erreichen selbst hoch dotierte Fach- und Führungskräfte mit ihren unverlangt eingesandten Lebensläufen oft nur eins: Sie landen in den virtuellen Warenlagern der Headhunter, den Datenbanken. Und ruhen dort oft genug in Frieden.

Das heißt jedoch auch nicht, sich einem Headhunter erst auf den letzten Drücker zu nähern. In kaum einem Geschäft spielen gegenseitiges Vertrauen und tiefe Kenntnis der Stärken und Schwächen einer Führungskraft eine so große Rolle. Nur

**ALEXANDER SKIPIS (rechts)
Jutta Lohkampff,
Personalberaterin**

Als Ministerialdirigent in der Hessischen Staatskanzlei war Alexander Skipis zufrieden. Erst Personalberaterin Jutta Lohkampff brachte den Juristen darauf, wie er seine Erfahrung mit seiner schöngeistigen Ader beruflich verbinden könnte – und vermittelte ihn als Hauptgeschäftsführer an den Börsenverein des Deutschen Buchhandels.

wenn sich beide Seiten gut genug kennen, ist die Chance groß genug, den Job vermittelt zu bekommen, der einen weiterbringt.

Wer also langfristig im Geschäft bleiben und Karriere machen will, kann gar nicht früh genug damit beginnen, Kontakte zu Headhuntern aufzunehmen. Aber eben bitte nicht willkürlich, sondern gezielt und nur zu jenen, die in seiner Liga spielen.

Bei den Recherchen der WirtschaftsWoche zeigte sich allerdings auch: Die fünf Platzhirsche der Branche, die Kandidaten ab einem Jahresgehalt von

150 000 Euro suchen – Egon Zehnder, Spencer Stuart, Russell Reynolds, Heidrick & Struggles sowie Korn/Ferry – beherrschen den deutschen Markt der Top-Personalsuche keineswegs mehr in dem Maße, wie sie es gerne von sich behaupten.

Beste Drähte in die Deutschland AG und ein Gespür für Talente mit Charisma und Chuzpe – das war das Geschäftsmodell bis in die späten Neunzigerjahre hinein. Eine Zeit, die auch das Image der Personalberater in vielen Köpfen geprägt hat – das vom Headhunter in feinem Zwirn, der sich zu Abwerbegesprächen in eleganten Hotellobbys verabredet und sein Geld mit leichter Hand verdient.

DIE BRANCHE ATOMISIERT SICH

Heute ist das allenfalls ein Klischee. Das Geschäft hat sich massiv gewandelt: Die Branche atomisiert sich, die Konkurrenz durch kleinere Beratungsboutiquen und hoch spezialisierte Einzelkämpfer wird größer – und die sind keinesfalls schlechter, sondern enorm erfolgreich.

Von einer dieser neuen Beratungen profitierte beispielsweise auch Nadine Kammer. Die studierte Pädagogin hatte lange Jahre in der Jugendberufshilfe gearbeitet und war 2004 in eine kleine Online-Agentur nach Marburg gewechselt. In dem Zwölf-Mann-Betrieb kümmerte sich Nadine Kammer um den Vertrieb von Webseiten und Software.

Nichts Spektakuläres, aber offenbar so erfolgreich, dass Heide Dombrowski auf sie aufmerksam wurde. Die auf die Web-Wirtschaft spezialisierte Personalberaterin machte sich von Berlin auf in die hessische Provinz, weil sie einen Online-Marketing-Experten für die Time-Warner-Tochter Advertising.com suchte.

Dass Nadine Kammer als Quereinsteigerin ungeeignet sein könnte, kam ihr gar nicht erst in den Sinn. Als Politologin hatte Heide Dombrowski vor ihrem Start als Headhunterin schließlich selber ohne ein branchenspezifisches Studium Karriere in der Online-Welt gemacht: zunächst bei der Multimedia-Agentur Pixelpark im Online-Marketing, später als Leiterin der Berliner Geschäftsstelle des Verbands der Deutschen Digitalen Wirtschaft.

Auch diesmal landete sie mit ihrer Einschätzung einen Treffer: Die Ex-Erzieherin Nadine Kammer bekam den Job in Hamburg und legte innerhalb von drei Jahren eine rasante Entwicklung hin.

Gerade hat sie die nächste Sprosse auf der Karriereleiter genommen: Seit Kur- »

» zem ist die 34-Jährige Leiterin des Frankfurter Büros von Zed Digital, der Online-Mediaagentur des Werberiesen Publicis. Ohne die Hilfe von Heide Dombrowski wäre sie aber „nicht so weit gekommen“, sagt Nadine Kammer.

NULL EINARBEITUNGSZEIT

Vergleichsweise junge Spezialisten wie Nadine Kammer, die auf mittlerer Managementebene einen guten Job machen, sind heiß begehrt. Nicht nur bei Arbeitgebern – sondern auch bei Headhuntern aller Couleur. Denn konkurriert wird längst nicht mehr nur um wenige lukrative Vorstands- und Aufsichtsratsmandate, sondern gerade auch um Neubesetzungen, etwa der eines Gruppenleiters auf der vierten oder gar fünften Hierarchieebene mit einem Gehalt weit unterhalb 100 000 Euro.

„Auch wenn es keiner zugeben will“, sagt ein Brancheninsider, der angesichts der zunehmenden Grabenkämpfe und verbreiteten Eitelkeiten anonym bleiben will, „selbst die traditionellen Headhunter leben heute von dem Brot-und-Butter-Geschäft, das sie früher als unwürdig erachtet hätten.“

Steigende Internationalisierung und Arbeitsteilung in der Wirtschaft lassen die Suchprofile immer spezifischer werden – und die Auftraggeber immer wählerischer. „Wenn Positionen leicht zu besetzen sind, erledigen die Unternehmen das meist selber“, sagt Roman Müller-Albrecht, Partner der Personalberatung Gemini Executive Search in Bad Homburg. In



JOACHIM RABE (links)
Dwight Cribb,
Personalberater

Burda, GfK, Telekom: Joachim Rabe hatte schon diverse Führungspositionen in der Web-Welt inne – und war gleichzeitig überrascht, wie wenig Headhunter von seiner Branche verstehen. Erst der Berater Dwight Cribb, selbst leidenschaftlicher Blogger und Online-Netzwerker, überzeugte ihn und lotste den 46-Jährigen als Geschäftsführer zur Internet-Singlebörse neu.de.

den wenigen anderen Fällen wird dann ein Spezialist hinzugezogen. Dann aber fordere „der Kunde heute 100 Prozent passgenaue Besetzungen, damit die Einarbeitungszeit möglichst bei null liegt“.

Entsprechend geht in der Branche der Trend weg vom Generalisten hin zum Spezialisten. Zu Beratern, die sich mit den Unternehmen bestens auskennen, die selbst Industrieerfahrung mitbringen sowie Sprache und Selbstverständnis der jeweiligen Branche verstehen. Der Trend geht hin zu Headhuntern wie Dwight Cribb.

Cribb vermittelte schon Harald Fortmann auf den Chefsessel der AOL-Werbetochter Advertising.com und Sven Bornemann als Geschäftsführer der Springer-Tochter Smarthouse Media. Ebenso brachte Cribb Christian Röpke in die Geschäftsführung des Internet-Portals Zeit Online und den ehemaligen Chef-Business-Developer Joachim Rabe vom Telekom-Internet-Vermarkter Interactive Media zum französischen Single-Internetbörsen-Betreiber Meetic.

Seit 1998 konzentriert sich Dwight Cribb ganz auf das Recruiting von Führungskräften und Spezialisten für die digitale Wirtschaft. Sein größtes Pfund: Der Hamburger ist in der Community der Onliner fest verankert und gestaltet die sich ständig wandelnden Berufsbilder im E-Business und den neuen Medien selber mit.

„Vor zwei, drei Jahren sprach noch keiner von Social-Media-Managern. Dennoch suchten mehrere meiner Kunden nach Leuten, die sich mit sozialen Netz-

werken auskennen“, sagt Cribb, der sich kurz darauf mit einigen Klienten zusammensetzte, um gemeinsam ein Kompetenzprofil und mögliche Jagdgründe für passende Kandidaten zu definieren.

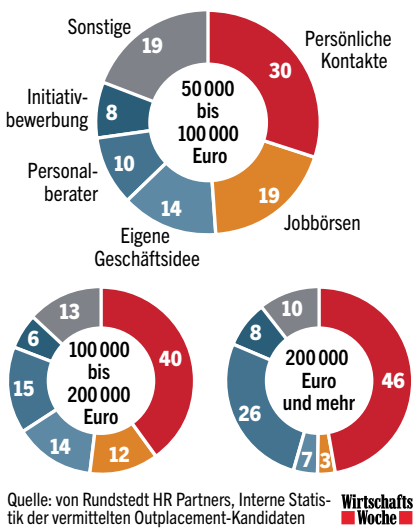
Cribb, der im Internet bloggt und ein leidenschaftlicher Online-Netzwerker ist, passt so gar nicht in das alte Lederkoffer- und-Einstecktuch-Schema der etablierten Personalberater. Und gerade deshalb genießt er das Vertrauen namhafter Manager aus der WWW-Welt.

„Ohne die Funktionsweise der digitalen Wirtschaft zu verstehen“, sagt Cribb, „wäre ich überhaupt nicht in der Lage, hochkarätige Manager in diesem schnell getakelten Feld einen Jobwechsel schmackhaft zu machen.“

In den meisten Branchen sieht das nicht anders aus. „Wirtschaftsprüfer und Steuerberater sind von Hause aus eher sicherheitsorientiert und haben oft eine extrem

Trumpfkarte persönliches Netzwerk

Wie gekündigte Top-Verdiener einen neuen Job finden (in Prozent)



niedrige Wechselbereitschaft“, sagt zum Beispiel Hellmuth Wolf, Partner der Personalberatung Signium International aus Düsseldorf.

Sein Vorteil: Wolf arbeitete selbst lange Jahre bei einem Wirtschaftsprüfer und hat sich erst danach auf eben diese Klientel spezialisiert. Umso leichter fiel es auch Stefan Kirchmann, sich auf die Zusammenarbeit mit dem Berater einzulassen.

Der 45-jährige Steuerberater war bis 2009 als Partner bei der Wirtschaftsprüfer- und Anwaltssozietät Sibeth tätig. Auf Vermittlung Wolfs leitet er inzwischen die Steuerabteilung des Frankfurter Büros der internationalen Wirtschaftsprüfergesellschaft Mazars. „Für mich war es extrem wichtig, dass mein Personalberater ebenfalls vom Fach ist“, sagt Kirchmann.

VOM INSIDER BESSER BERATEN

Auf einen Sparringspartner mit ausgewiesener Branchenexpertise legte auch Alexander Skipis großen Wert. Der Hauptgeschäftsführer des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels kam wiederum über Jutta Lohkampff an seinen jetzigen Posten.

Die Personalberaterin ist seit mehr als zehn Jahren im Verlagswesen und in der Anwaltsszene unterwegs. Und machte Skipis – von Hause aus Jurist – 2005 den Vorschlag, sich als Führungskraft für das Kulturgut Buch stark zu machen.

Skipis, der eine starke schöngestige Ader hat, war damals Ministerialdirigent und Abteilungsleiter in der Hessischen Staatskanzlei von Ministerpräsident Roland Koch und mit dieser Aufgabe so zufrieden, dass er gar nicht daran dachte, den Job zu wechseln. Doch Lohkampff verstand es, ihm „neue Entwicklungsperspektiven zu eröffnen“, sagt Skipis rückblickend. Sie traf seinen Nerv, verstand sofort, wo seine Stärken und Potenziale lagen und wo er diese am besten einsetzen konnte. Man könnte auch sagen: Die Chemie hat zwischen beiden auf Anhieb gestimmt.

Und das zahlt sich am Ende für beide aus. Sogar langfristig. Den Kontakt zu Jutta Lohkampff hält Alexander Skipis bis heute. Nicht, weil er selbst schon wieder nach einem neuen Job Ausschau hielte. Sondern vielmehr, weil er in seiner neuen Position regelmäßig nach Mitarbeitern sucht. „Und da“, sagt Skipis, „will und kann ich auf professionelle Unterstützung von außen nicht verzichten.“ ■

julia.leendertse | beruf@erfolg.de

CHECKLISTE

Tipps für die Beraterwahl

WORAN ERKENNE ICH SERIÖSE HEADHUNTER?

Folgende Punkte müssen für seriöse Headhunter selbstverständlich sein:

- Solange man nicht gekündigt hat, werden keine Referenzen in dem Unternehmen oder den Tochtergesellschaften eingeholt, in denen der Bewerber tätig ist.
- Hat der Kandidat seine Unterlagen zugesandt, wird dies bestätigt – per E-Mail oder Telefon.
- Ohne Wissen des Kandidaten wird der Lebenslauf nie an Dritte weitergeleitet.
- Bleibt der Kandidat im Rennen, wird er regelmäßig darüber informiert, wie das Auswahlverfahren voranschreitet.
- Kandidaten zahlen keine Honorare.

KANN ICH MEHRERE HEADHUNTER PARALLEL ANSPRECHEN?

Ja. Wer auf höherer Ebene einen neuen Job sucht, sollte frühzeitig mit der Suche anfangen – es dauert mitunter bis zu drei Jahre, bis man etwas Passendes gefunden hat. Um die Chancen zu erhöhen, dürfen ruhig mehrere Headhunter kontaktiert werden, die mit der eigenen Branche vertraut sind. Idealerweise aber auch nicht mehr als drei gleichzeitig.

WAS TAUGEN HEADHUNTER-PORTALE IM INTERNET?

Portale, die „sofort Kontakt zu über 5000 Headhuntern“ und „den perfekten Job mit einem Mausklick“ versprechen, sind zu meiden. Stattdessen empfehlen viele Marktbeobachter inzwischen das Business-Netzwerk Xing. Eine ganze Reihe von Headhuntern nutzt es bereits, um an Informationen über geeignete Personen und deren Lebensläufe zu kommen. Aber Vorsicht: Allzu offensives Auftreten („Ich suche nach neuen Herausforderungen“) kommt nicht gut an. Das wirkt bedürftig.

KANN ICH MIT HEADHUNTERN MEINE KARRIERE PLANEN?

Jein. Nur wenige Headhunter verstehen sich als Karriereberater. Wer Sparringspartner für den Aufstieg wünscht, sucht sich besser einen darauf spezialisierten Coach und bezahlt ihn auch selbst.