

## Nachhaltigkeit und Nachhaltigkeit im Executive Search - eine Überzeugungsfrage.

In 2011 feiert Signium International 60-jähriges Bestehen. Warum das Unternehmen sich über viele Jahre am Markt etablieren konnte und bis heute erfolgreich arbeitet, hat sehr viel mit dem Thema "Nachhaltigkeit" (Englisch: Sustainability) zu tun.

Der Begriff der Nachhaltigkeit ist heute ein viel verwendeter Begriff und ich möchte dies zum Anlass nehmen, ihn in den Kontext unserer Branche zu setzen: Das Konzept der **Nachhaltigkeit** beschreibt die "Nutzung eines regenerierbaren Systems in einer Weise, dass dieses System in seinen wesentlichen Eigenschaften erhalten bleibt und sein Bestand auf natürliche Weise regeneriert werden kann."

Für Personalberater hat das verschiedene Facetten, die für unsere Klienten, Kandidaten und unser Unternehmen essentiell sind. Dazu gehört, dass wir nur Aufträge annehmen, die wir aufgrund unseres Erfahrungshintergrundes und unseres Wissensstandes tatsächlich erfolgreich abwickeln können. Man könnte sagen, wir arbeiten nach den Regeln des "ehrbaren Kaufmanns", wie er vom Institut für Management an der Humboldt-Universität definiert wurde. Demnach hat der ehrbare Kaufmann im engeren Sinne eine humanistische Grundbildung, wirtschaftliches Fachwissen sowie gefestigten Charakter mit Wirtschaftstugenden. Der ehrbare Kaufmann verfügt im weiteren Sinne über Verantwortungsbewusstsein auf der Unternehmensebene gegenüber Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten, Investoren, dem Wettbewerber bzw. dem Markt. Hinzu kommt ein Verantwortungsbewusstsein auf der Gesellschaftsebene in Bezug auf Konsumenten, Gemeinde, Öffentlichkeit, dem politischen System und der Umwelt. In ähnlicher Form, wie es heute untersucht und beschrieben wird, wurde bereits ein Bild des "ehrbaren Kaufmanns" im klassischen Sinne im Venedig des 11. und 12. Jahrhunderts betrachtet.

Heute ist oftmals zu beobachten, dass Kaufleuten bestimmte Verhaltensnormen stillschweigend auferlegt und von den Mitbürgern der Gesellschaft bewertet werden. Im schlimmsten Falle folgt eine Art "gesellschaftlicher Ausschluss", der häufig im Zusammenhang mit Personen steht, die zunächst als "herausragende Manager" angesehen oder ausgezeichnet wurden, um anschließend von einem relativ hohen Sockel gestürzt zu werden.

Der *Club of Rome* ist mit seinen Thesen zu den Grenzen des Wachstums Ausgangspunkt für nachhaltiges Wirtschaften und den Normen des ehrbaren Kaufmanns.

Für die Executive-Search-Branche bedeutet das, den Kundennutzen an die erste Stelle aller Bemühungen zu setzen und dabei die Grundgedanken zum "ehrbaren Kaufmann" zu verwirklichen. Das bedeutet beispielsweise, dass der Berater offen kommuniziert und dem Kunden gleich zu Beginn des Search-Prozesses sogenannte "Off-Limits-Problemfälle" nennt, also solche Probleme oder Aufgabenstellungen, die den Prozess einengen oder gar blockieren könnten. Dabei behandelt er alle vom Klienten und Kandidaten erhaltenen Informationen vertraulich und stellt dabei die Einhaltung der Compliance-Regeln sicher.

Der Personalberater ist ein Beziehungsmanager und Übersetzer zwischen den unterschiedlichen Interessen der Beratungsgesellschaft wie auch extern und bringt Ökonomie, Sozialverantwortung und Ökologie in Einklang. Der Kandidat wird während des Suchprozesses optimal betreut und erhält jedwede Unterstützung. Er soll sich wohl fühlen und erhält vom Berater konstruktive Hinweise zur Optimierung seiner Chancen für den vorliegenden wie auch für künftige

Besetzungsaufträge. Dabei achtet der Berater darauf, dass die Interessen des Unternehmens und des Kandidaten weitestgehende Deckungsgleichheit aufweisen, um eine nachhaltige Zusammenarbeit zwischen den Parteien sowie den Unternehmenserfolg zu gewährleisten. Hier wird deutlich, wie bedeutsam das Thema Nachhaltigkeit unter dem Aspekt des "ehrbaren Kaufmanns" wird.

Verantwortliches, nachhaltiges Handeln für alle "Stakeholder" entlang der Wertschöpfungskette (Mitarbeiter, Kunden, Familien und Umwelt): Dazu gehört Respekt anderen Menschen und der Natur gegenüber sowie die Einhaltung von Diversity-Regeln: Niemand darf aufgrund seines Alters, Geschlechtes, seiner Herkunft, Hautfarbe und/oder körperlichen Einschränkungen benachteiligt werden. Dazu gehört, dass bereits platzierte Kandidaten in einem Unternehmen nicht erneut von uns angesprochen werden und wenn diese eine neue Position suchen oder den Wunsch auf Veränderung verspüren, so sollte der "ehrbare Personalberater" dies nur nach Rücksprache mit dem Kunden angehen.

Nachhaltigkeit ist für mich ein weitreichendes Versprechen meinem sozialen Umfeld und der sozialen Öffentlichkeit gegenüber, an welchem ich mich messen lasse. Dabei bin ich zu der Überzeugung gelangt, dass ehrliche Nachhaltigkeit (und ich spreche hier nicht von der schönen Marketing-Nachhaltigkeit auf bunten Marketingbroschüren oder schönen Internetseiten, sondern von der gelebten Nachhaltigkeit im ständigen Dialog und Austausch mit den Stake Holdern) das Ende aller "Tricksereien" zu eigenen Gunsten und den Ungunsten dritter Parteien darstellt.