

Erfolg braucht Köpfe mit integrem Charakter

Ein Gastbeitrag von Thomas Kienle

Headhunting mutiert zunehmend zum Umschlagplatz. Werteorientierung und Selbstverständnis divergieren in der Branche. Vertrauenspartner von Mandanten wird, wer Profilschärfe beweist, um Werte geleitet Nutzen zu stiften.

Hamburg - Die Executive Search Branche ist in vielen Belangen Trendsetter. Unter anderem hat sie die Globalisierung frühzeitig mit begleitet. Schließlich war heiß gehandelte Ware schon immer hoch mobil. Dementsprechend haben lange Zeit veränderungswillige Führungskräfte den Hafen angelaufen, bei dem der Warenumsatz die höchsten Profite für sie versprochen hat. Doch Söldnertum kommt in die Jahre. Vorbei sind die Zeiten, in denen charismatisch wirkende und hoch eloquent auftretende Alphas als vermeintliche Führungspersonlichkeiten ihre eigene hidden agenda unerkannt vorantreiben konnten. Ausnahmen bestätigen natürlich die Regel.

Es verwunderte auch nicht, dass global aufgestellte Executive Search Firmen zunehmend Profit in der Industrialisierung suchen. Bewerberdatenbanken sowie Standorte in möglichst vielen namhaften Metropolen, die klanghaft die Homepage schmücken, beschreiben das Marketing-Mantra vieler. Hinzu kommt, dass unter den Top 100 Headhuntern nur sehr wenige Generalisten sind. Der weitaus größte Teil ist branchenfokussiert und steht in der dauernden Versuchung, ertragreichen Ringtausch zu praktizieren. Und schließlich wird immer offensichtlicher: Auch Größe korreliert häufig negativ zur von Mandanten wahrgenommenen Qualität.

Vermarktete Globalisierung, absolute Branchenfokussierung und schiere Größe als "USPs"? Jedenfalls müssen sich Mandanten entscheiden: "Customizing oder Industrialization", so die sich abzeichnende Dichotomie. - Auf Seite der Headhunter lautet der Zweiklang: Partner oder bloßer Lieferant? Für qualitätsorientierte Auftraggeber stellt sich diese Frage nicht im Ansatz. Mengengeschäft verträgt sich nicht mit dem Anspruch, den sie an Headhunter als Vertrauenspartner stellen, und mit denen sie wiederum die Werte teilen, die ihr Selbstverständnis prägen: Vertrauen, Verantwortung, Verbindlichkeit, Verlässlichkeit.

Diese vier Vs beschreiben das Koordinatensystem eines erfolgreichen gemeinsamen Miteinanders. Erfolg baut auf Werte und braucht Köpfe mit integrem Charakter. Das Wesentliche gewinnt noch immer durch Prägnanz: Branchenübergreifend-integrative Intelligenz und der hohe Anspruch, als Experten auf das Wesentliche abzustellen. Erfolg im Ergebnis durch Qualität im Handeln. Das setzt voraus, dass Berater ihr Mandantenunternehmen als Insider tatsächlich begreifen. Das wiederum bedeutet, auch die Fertigung und die Produkte, die Kultur, das Geschäftsmodell sowie die zugrunde liegende Strategie und auch die unternehmensspezifischen Alleinstellungsmerkmale begriffen zu haben. Sie fragen nicht wirklich, warum?

Mandanten sind gegenüber Kandidaten professionell und qualifiziert zu vertreten. Doch Identifikation mit dem Kunden ist nicht nur ein Claim, sondern Basis unserer einzigartigen 24-Monatsgarantie. Alleinreisende Handlungsbeauftragte - vorne persönlicher Vertrieb, hinten unbekanntes Back-Office - sind ein Relikt vergangener Zeiten. Punkten kann, wer sich authentisch als Wertegemeinschaft unterschiedlicher Persönlichkeiten präsentiert, die das Differenzieren dem Schwarzweißdenken vorzieht. Denn in einem "People's Business" sind Klonschafe kein Differenzierungsmerkmal.

Was bleibt ist das Credo: Das Sein bestimmt das Handeln. Handeln offenbart den Charakter. Wahre Charaktere vereint Fairness. Nutzen tatsächlich zu stiften, ist mehr wert. Erfolgsorientierung, Einsatzbereitschaft, Empathie, Erkenntnisstreben - hier macht der Unterschied den Unterschied. Ingenieure wissen: Entscheidend ist der Wirkungsgrad.