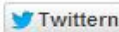


Top-Headhunter suchen Top-Manager

Mittwoch, 15. Januar 2014 12:49:49



0



0



0



0

Aus Deutschland wird Europa - aus Europa die ganze Welt. Um in Zeiten der Globalisierung konkurrenzfähig zu bleiben, reicht es nicht mehr, nur der Beste zu sein.

Wer findet die besten Führungskräfte?

Für manche ist das Wort "Globalisierung" der Inbegriff allen Übels. Oft wird dieses Wort gleichgesetzt mit diskutablen Gesetzesentwürfen aus Brüssel oder der stetigen Erweiterung der EU-Staaten sowie der von vielen als fragwürdig empfundenen Anwerbung neuer Mitglieder für den Euro. Doch Globalisierung kann auch als Chance gesehen werden. Eine Chance, das System für sich zu nutzen. International tätig zu werden und den Erfolg nicht nur auf Deutschland zu beschränken, sondern auszubauen. Sich außerhalb des eigenen Landes einen Namen zu machen und die Globalisierung zu nutzen - also mit ihr statt gegen sie zu arbeiten.

Viele fragen sich: "Wie ist es uns möglich, international erfolgreicher zu werden? Wie kann ich mein Unternehmen international besser aufstellen?" Das fängt mit vernünftigem Personal an. Dem Führungspersonal kommt dabei eine besondere Bedeutung zu. Auch hier ist das Thema Globalisierung wichtig. Deswegen sollten sich viele Unternehmer sagen: "Wenn ich für mein Unternehmen nur den besten Geschäftsführer will, der mein Unternehmen weiterbringt, dann muss ich über Deutschlands Grenzen hinaus denken, und es muss mir egal sein, ob der künftige Manager aus Rio de Janeiro oder Rosenheim kommt".

Unternehmen wollen nur die besten Führungskräfte auf dem internationalen Markt - und irgendjemand muss sie finden. Hier kommt der Headhunter ins Spiel. Anders als der Personalberater greift der Headhunter viel gezielter zu.

Für einen Headhunter wäre es eine Beleidigung seiner Berufsehre, einfach nur eine Stellenanzeige aufzugeben oder gar bei Facebook zu posten, dass gerade ein Top-Manager gesucht wird. Top-Manager schauen sich bei Facebook keine Stellenanzeigen an. Top-Manager suchen nicht mal einen Job, sondern sind aufgrund ihrer hervorragenden Qualitäten bereits in Top-Unternehmen untergebracht. Genau hier beginnt die Arbeit des Headhunters. Er macht diese Manager wie ein Detektiv ausfindig, selektiert, nimmt Kontakt auf und wirbt dann gezielt ab.



Dr. Hubertus Liepelt, Headhunter von hunting heads

Top-Headhunter suchen die Elite



ZUM THEMA

[Top-Headhunter: Leistungen](#)

[Netzwerk der ELITE](#)

[Englische Seite hunting heads International](#)

Uwe Zirbes, Geschäftsführer der in Deutschland ansässigen, renommierten Top-Headhunter-Agentur "hunting heads", vermittelt international die Top-Elite.

Die weltweite Suche stellt für den aus dem Ruhrpott stammenden Unternehmer kein Problem dar: "Warum wohl heißt mein Unternehmen hunting heads Executive Search International?", fragt er. Bereits bei der Gründung der Agentur war ihm klar, dass eine Beschränkung auf Deutschlands Top-Elite auch den internationalen Wettbewerb umfasst. "Im Zuge der Globalisierung kann ich nur dann erfolgreich sein, wenn ich sie mitmache und nutze! Wenn ich meine Grenzen nicht im eigenen Land stecke", so Zirbes.

Mit diesem Denken ist es ihm laut einer unabhängigen Studie gelungen, auf Platz eins der Liste der deutschen Top-Headhunter zu stehen. In Europa zählt sein Unternehmen zu den Top 5. Doch das ist dem über zwei Meter großen Unternehmer nicht genug: "Wir haben noch viel Luft nach oben. Stillstand ist für mich wie ein verlorenes Spiel - wie Rückschritt. Platz eins in Deutschland ist zwar ganz nett, wenn man sich aber die Größe der Welt im Vergleich zu Deutschland ansieht, ist noch viel Luft nach oben. Es reicht mir nicht der Beste zu sein - ich will der Beste der Besten sein!"

Ein hohes Ziel hat sich der Fachmann für die Direktansprache von Führungskräften gesetzt. Zirbes meint weiter: "In Deutschland bin ich mit meinen Partnern geradezu konkurrenzlos! Ich sehe mich schon als eigene Konkurrenz", fügt er lachend hinzu. "Ich versuche, mich ständig selbst zu überholen - noch besser zu werden, mir noch höhere Ziele zu setzen! Und dazu gehört es konsequenterweise eben auch, sich weltweit als der Beste zu positionieren!"

"Messlatte höher legen"

Um den Gipfel der Weltspitze zu erklimmen, setzt das Top-Headhunter-Institut mit seinen Partnern ständig neue Maßstäbe. Es gibt ständig neue Herausforderungen: interne Ausbildungen, Audits, Qualitätsstandards auf höchstem internationalem Niveau. Uwe Zirbes und sein Team sind zudem immer auf der Suche nach neuen internationalen Partnern und Headhuntern, welche in die Gruppe der hunting heads worldwide Executive Search Group aufgenommen werden können, um die weltweite Globalisierung weiter zu nutzen und Kooperationen zu ermöglichen. Hohe Ansprüche, doch Zirbes sagt: "Die Nummer eins zu sein geht leicht, auf diesem Platz zu bleiben, ist schon wesentlich schwerer! Deswegen bleibt mir gar nichts anderes übrig, als die Messlatte stets zu optimieren, sie höher zu legen, als andere das tun oder je tun würden! Über die Landesgrenzen hinaus zu denken und nicht daran zu scheitern, dass ich kein Chinesisch kann, um die Top-Elite in China anzusprechen! Entweder lerne ich dann selbst Chinesisch, oder ich suche mir leistungsstarke Partner auf meinem Niveau, die das für mich erledigen!"



Uwe Zirbes, CEO hunting heads

Wer also die Globalisierung für sich nutzen will, ist dazu gezwungen, über die Landesgrenzen hinaus zu denken. Der Bäcker von nebenan braucht das sicher nicht, wohl aber die Großbäckerei mit 2989 Filialen in der ganzen Welt, die den leckeren deutschen Kuchen auch in Rio de Janeiro verkauft. Dazu braucht es die Top-Elite dieser Welt und eben auch diejenigen, die der Globalisierung immer einen Schritt voraus sein wollen. Zum Beispiel Uwe Zirbes mit seinen hunting heads.

