



« Linberg Index rises to 75 points in April

3 Crucial Mistakes Companies Make In Slumps »

Hunting heads International Nr. 2 im europäischen Markt

Eine unabhängige Studie der Hochschule Ingolstadt belegt, dass hunting heads international in Europa den 2. Rang aller Headhunter Institute einnimmt. Das Ranking bezieht sich auf Umsatz und Wachstum der letzten Jahre. Demnach erreicht hunting heads international einen Marktanteil von 7%.

Die Studie vergleicht auch das unterschiedliche Vorgehen von Personalberatern und Headhunter. Während der Personalberater proaktiv in den Markt geht und den Kunden bei der Anzeigengestaltung berät und die dadurch gewonnen Kandidaten an die Kunden weiterleitet, ist das Thema Headhunting ein viel komplexeres. Wir nennen es auch den „hunting heads Weg“, so U. Zirbes, Inhaber und Gründer des weltweit agierenden Headhunter Institut, hunting heads International.

Herkömmliche Headhunter Agenturen unterstützen Unternehmen bei der Suche von Führungskräften, Managern und Top Manager bis in den Board Level. Anders als andere hat jedoch hunting heads International die Direktansprache als Erstes Headhunter Institut in Deutschland, diese Direktansprache ab Abteilungsleiter Ebene 1997 gestartet und damit das Unternehmen erfolgreich aufgebaut. So suchen die Headhunter von hunting heads nicht nur Aufsichtsräte und Vorstände sondern, sind zusätzlich spezialisiert für Fach- und Führungskräfte ab einem Einkommenslevel von ca. 80.000,- bis 1,5 Mio. €.

Natürlich gibt es inzwischen viele Trittbrettfahrer, so Zirbes, doch der Erfolg zeigt auch, daß der Markt erkennt wo er qualitativ, diskret und schnell, gut aufgehoben ist. Weiterhin fügt er hinzu, man ist erst dann gut, wenn andere die eigene Strategie und Geschäftspolitik kopieren. Erfolgreiches Headhunting beinhaltet eine umfassende Analyse der Anforderungen, eine detaillierte Beurteilung der Bewerber, eine qualitativ hochwertige, professionelle Mannschaft, die selbst Lebenserfahrung, Führungserfahrung und eigene Karriere in der Industrie oder Wirtschaft bewiesen hat!

Es reicht nicht aus, daß man gewisse Prozesse lernt, wahlmöglich rein theoretisch und dann als Headhunter arbeiten will. Es gibt zu viele Zeitdiebe, Consultants und hochbezahlte Quacksalber die nicht mal verstehen, was der Gegenüber braucht. Wie will ein Mensch der noch nie selbst ein Unternehmen geführt und aufgebaut hat, wie will dieser "Consultant" oder Personalberater wissen, wer sich als Geschäftsführer oder Manager eignet, so Zirbes in einem Interview!?

Der „hunting heads Weg“ startet bei der Projektberatung, geht über die Marktforschung bis hin zum Telefon- und Persönlichem Interview. Das Unternehmen erhält dann eine Shortlist von Kandidaten, die zu Vorstellungsgesprächen eingeladen werden. Daraus resultieren die Einstellungen. Dann ist aber noch nicht Schluss, denn die Nachbetreuung ist Teil des „hunting heads Weges“.

Auch in der Zufriedenheitsanalyse der Studie liegt hunting heads international ganz weit vorne. Im Schnitt sind 50% der Unternehmen zufrieden mit den Leistungen der jeweilig beauftragten Headhunter. Hunting heads international erreicht einen positiven Abschluss aller Projekte von 97%

Die Studie befasst sich auch mit dem Warum einer Beauftragung an Headhunter. Wichtigste Gründe für eine Beauftragung sind das Erreichen von Zielpersonen, die sich normalerweise nicht auf Stellenanzeigen bewerben, sowie gezielte Abwerbungen und die Notwendigkeit Fach- und Führungskräfte mit speziellen Eigenschaften zu suchen.

Und dies mit dem im Markt erfolgreichen „hunting heads Weg“

Der entsprechende Teil der Studie ist einzusehen unter www.headhunter-heads.de/Studie_Generation_Executive_Search.pdf.