



hunting-heads
Executive Search International
www.hunting-heads.de

Der Autor Uwe Zirbes ist Geschäftsführer der hunting heads mit Hauptsitz in Wetter.



„Ich dachte mir, dass ich das besser kann“

SÜDWESTFALEN MANAGER im Interview mit Uwe Zirbes, CEO und Gründer von hunting heads

SWM: Herr Zirbes, Sie kommen aus einer anderen Richtung als ein herkömmlicher HR-Consultant. Heute sind Sie der Inhaber eines der führenden Headhunter-Institute auf internationaler Ebene. Wie kam es dazu?

Uwe Zirbes: Mein beruflicher Schwerpunkt lag zuvor im Aufbau von Unternehmensstrukturen. Vertrieb ist mein Leben, meine Berufung. So sollte ich irgendwann auch für TMP die Plattform ‚Monster‘ aufbauen. Ich war also einer der Ersten Agenten in Deutschland, die diese Dienstleistung den Personalberatungsgesellschaften sowie auch executive search-Unternehmen angeboten hat.

Durch diese Tätigkeit habe ich erfahren, wie diese Gesellschaften vorgehen, wer sich als Headhunter bezeichnet und welche tatsächliche Dienstleistung dahinter steckt und vor allem, wie viele schwarze Schafe draußen aktiv sind. Ich dachte mir, dass ich das qualifizierter, schneller und besser kann, kündigte bei meinem damaligen Unternehmen und gründete mein eigenes Headhunter Institut.

SWM: Seit der Gründung von hunting heads haben sie dieses Institut kontinuierlich ausgebaut und sind stetig weiter gewachsen. Worauf beruht ihr Erfolgsrezept?

Uwe Zirbes: Ehrlichkeit, Wille zum Erfolg, Qualität, Erfahrung, Wissen. Ich muss zu dem stehen, was ich mache, was ich leiste und anbiete. Ich muss authentisch bleiben, um andere begeistern zu können.

Um erfolgreich zu sein im Headhunter Business, reicht es nicht aus, dass man einen guten Kandidaten liefern kann. Es muss der

Wunschkandidat direkt aus dem Wettbewerb des Klienten sein, und dann auch noch schnell. Um dieses zu erreichen, braucht man erfahrene Headhunter und die besten Recruiter. Mein Anforderungsprofil an die Kandidaten ist das höchste im Markt. Ich will nur die Elite.

Demzufolge ist es klar, dass ich auch für das eigene Unternehmen ebenfalls nur erfahrene Kollegen haben möchte. Wir nehmen nur Experten aus der Wirtschaft und Industrie, die selbst Führungserfahrung gesammelt haben und somit wissen, was auf der Klientenseite gefordert wird.

SWM: Viele Unternehmen habe in den vergangenen zwei Jahren stark unter der Wirtschaftskrise gelitten. Manche sind sogar ganz vom Markt der Headhunter und Personalberater verschwunden. Wie habe Sie diese Krise überstanden?

Uwe Zirbes: Wenn es nach mir ginge, dürfte diese besagte Krise noch drei Jahre länger andauern. Wir haben einen Reinigungsprozess erlebt, der gut für die Branche war. Diejenigen, die Ihrem Wissen und Können treu bleiben und Qualität liefern, werden nicht untergehen.

Headhunting ist nicht ersetzbar. Durch Geburtenrückgänge wird es in naher Zukunft zu einer Vollbeschäftigung kommen. Über die reine Zeitungssuche findet man schon lange keine qualifizierten Wunschkandidaten mehr. Diese kann man nur aus bestehenden Verträgen abwerben. Wer hier sein Geschäft versteht hat ebenso einen sicheren Job wie ein Beerdigungsinstitut.

SWM: Inzwischen bearbeitet Ihr Institut jährlich mehrere hundert Projekte und erzielt dabei eine 100 Prozent-Besetzungsquo-

te der von Ihnen und Ihren Partnern angenommenen Mandate. Wie beurteilen Sie die zukünftige Entwicklung des nationalen und internationalen Arbeitsmarktes. Wie schätzen Sie dabei die Aussichten von hunting heads international ein?

Uwe Zirbes: Die 100 Prozent-Quote ist auf die Qualität zurückzuführen. Ich behaupte, die besten Recruiter in Europa zu haben. Mandate, bei denen wir im Vorhinein erkennen, diese nicht erfüllen zu können, nehmen wir nicht an. Hier handelt es sich in den meisten Fällen um Gesuche für Führungspositionen, die jedoch seitens des Klienten nicht im geeigneten Gehaltslevel bezahlt werden.

Bereits seit Juli 2010 vernehmen wir eine erhebliche Nachfrage an Top-Managern in Deutschland und der Schweiz. In diesem Jahr sind verstärkt Anfragen aus Ländern wie Indien, China, Japan und Frankreich hinzugekommen. Um auch in Zukunft vorne zu bleiben, haben wir unser Netzwerk weltweit ausgebaut. Durch den Zusammenschluss verschiedener Kooperationspartner sind wir nun in allen Ländern vertreten und gehören zu den Top 10 weltweit. Ich sehe also den Andrang der Klientenanfragen ganz gelassen entgegen und freue mich, dazu beitragen zu können, wie wir den Unternehmen helfen, sich weiter zu entwickeln. ■

KONTAKT

hunting heads Executive Search International
Bachstraße 37 · 58300 Wetter/Ruhr
Telefon: 02335-848480 · Telefax: 02335-848481
zentrale@huntingheads.de