



Headhunting-Branche

Personaljäger schwächeln

Von Rainer Steppan

Die Headhunting-Branche spürt die Folgen der Wirtschaftskrise, die sagenhaften Umsatzsprünge der vergangenen Jahre sind passé. Nur der Primus der diskreten Szene macht noch einen satten Schnitt. Ein Überblick über die Giganten unter den Personalprofis.

Lange Gesichter bei den Aktionären von Thomas Cook: Europas zweitgrößter Reiseveranstalter, zu dem auch Neckermann Reisen und die Fluggesellschaft Condor gehören, zahlt keine Dividende mehr. Konzernchef Michael Beckett hatte bereits vor Monaten angekündigt, dass er seinen Posten räumen wird. Ein Nachfolger musste her, und zwar möglichst flott. Ein Fall für Egon Zehnder International. Doch die Berater der Headhuntingfirma mit Hauptsitz in Zürich ließen sich reichlich Zeit mit der Suche nach dem neuen Chef von Thomas Cook. Bereits im Januar stand Becketts Ausstieg fest, erst Ende September stieg weißer Rauch auf: Die Wahl war auf den Belgier Frank Meysman, 59, gefallen.

Zehnders Beratertruppen gehören nicht gerade zu den schnellsten. Das wissen die meisten Auftraggeber. Sie wissen auch, dass so eine Suche viel kostet. Bei Zehnder ist es meist ein wenig teurer, denn die Consultants bemessen ihre Honorare nicht - wie viele Konkurrenten - nach den Jahresgesamtbezügen der gesuchten Führungskraft, sondern nach Schwierigkeit und voraussichtlichem Aufwand einer Suche.

Trotz oft quälend langer Suche und gepeffter Honorare: Egon Zehnder hat sich eine herausragende Position im internationalen Search Business erarbeitet. Die Berater gelten inzwischen als Maßstab in der Headhunterbranche, vor allem in Sachen Gründlichkeit, Diskretion und Systematik. Zudem punktet die Firma mit konsequenter Markenführung, wählt ihr eigenes Personal sorgfältig aus und hält die Fluktuation niedrig.

Die Branche freut sich über dickes Umsatzplus

Auf dem deutschen Markt buhlen über 1800 Firmen mit rund 5000 Consultants um Aufträge. Seit einigen Jahren rangiert Zehnder unangefochten auf Platz 1 einer Liste, die das Düsseldorfer Branchenportal ConsultingStar für SPIEGEL ONLINE erstellt hat: 2010 haben die Berater um Zehnders Deutschland-Chef Johannes Graf von Schmettow knapp 65 Millionen Euro Umsatz erzielt - ohne Reise- und andere Spesen, die pro Auftrag mehr als ein Fünftel des Nettohonorars ausmachen können. Dieses Jahr wird das Ergebnis voraussichtlich um knapp zehn Millionen steigen - 15 Prozent mehr als im Vorjahr und ein neuer Zehnder-Rekord in Deutschland.



GERSTLAUER
CONSULTING

Das Branchenprimus-Beispiel zeigt: Noch immer boomt *Executive Search Consulting*, so der Fachausdruck für die systematische Suche und telefonische Direktansprache von Fach- und Führungskräften. Im noblen Münchner Hotel Vier Jahreszeiten treffen sich Donnerstag die deutschen Mitglieder der Association of Executive Search Consultants. Der Branchenverband rechnet 2011 mit einem weltweiten Umsatzplus von zehn Prozent.

Passé sind allerdings die sagenhaften Umsatzsteigerungen von 2010, als manche Unternehmen über 20 Prozent Plus machten (nach dem schlimmen Jahr 2009 mit zahlreichen Firmenpleiten). Eine konkrete Prognose für 2012 will selbst Zehnder-Chef Schmettow nicht abgeben, denn die Kopfgänger spüren bereits die ersten Folgen der konjunkturellen Abschwächung.

Heidrick & Struggles kämpft derzeit mit Problemen. Doch das hat nichts mit der Konjunktur zu tun. Anders als die partnerschaftlich strukturierte Beratersozietät Egon Zehnder ist Heidrick eine Kapitalgesellschaft, deren Aktien an der New Yorker Börse Nasdaq notiert sind. Erst kürzlich hat das Unternehmen harte Sparmaßnahmen angekündigt, um die Profite zu steigern und die Kurse wieder nach oben zu treiben. Schon heißt es in der Headhunterszene, dass auch mindestens eines der vier deutschen Heidrick-Büros schließen muss. Deutschland-Geschäftsführerin Christine Stimpel dementiert entschieden: "Uns geht es gut", ihre Mitarbeiter seien bestens ausgelastet. Die Umsatzzahlen will Stimpel indes nicht nennen.

Neue Dienstleistungen im Programm

Heidrick & Struggles ist jedoch verpflichtet, seine Geschäftszahlen zu veröffentlichen. Laut Handelsregister erzielte die deutsche Tochter 2009 lediglich 9,47 Millionen Euro Umsatz und hat noch keine neueren Daten publiziert. In den letzten zwei Jahren aber hat Stimpel einige umsatzstarke Berater samt Teams an den Konkurrenten Kienbaum (Platz zwei im Ranking) verloren. Daher schätzt ConsultingStar den Heidrick-Umsatz auf maximal zehn Millionen Euro - immerhin Platz zehn der deutschen Headhunting-Oberliga.

Im Jahr 2000 stand Heidrick & Struggles noch an der Spitze des Rankings und hatte kurz zuvor den damaligen deutschen Branchenführer Mülder & Partner aufgekauft. Kein Einzelfall: Auch der - ebenfalls börsennotierte - US-Wettbewerber Korn/Ferry International hatte sich auf Einkaufstour das Königsteiner Beratungshaus Hofmann/Herbold einverleibt. Der Dritte im Bunde der US- Angreifer war TMP International; der New Yorker Telefonbuchverlag hatte mit seinem Jobportal Monster weltweit Furore gemacht und die deutsche Personalberatung PMC International übernommen.

TMP Worldwide hat sich inzwischen aus dem Headhunting-Geschäft zurückgezogen, während Heidrick & Struggles in Deutschland mit stagnierenden Umsätzen und hoher Berater-Fluktuation kämpft. Gleichwohl nennt Christine Stimpel "Retention" (Mitarbeiterbindung) als eines der ganz großen Themen, mit denen ihre Berater zurzeit die Klienten begeistern wollen.

Allein Korn/Ferry ist es gelungen, die deutsche Marktposition einigermaßen zu behaupten - obwohl die Consultants von Hofmann/Herbold längst das Unternehmen verlassen haben. Heute liegt es auf Platz 7 und erzielt mit wenigen Klienten höhere Umsätze. Als erste der großen Headhuntingfirmen hat Korn/Ferry das Angebot ständig ausgeweitet und Leistungen wie Coaching oder Leadership Consulting ins Programm aufgenommen.



GERSTLAUER
CONSULTING

Das Headhunter-Kerngeschäft bleibt die Suche und Auswahl von Führungskräften; dafür zahlen Auftraggeber weiter die höchsten Honorare. Die Nachfrage nach Spitzenpersonal unterliegt jedoch starken konjunkturbedingten Schwankungen. Darum schaffen die Consultants neue Dienstleistungen: So wollen sie auch Konjunkturdellen ausgleichen, nicht nur ihre Umsätze pro Klient steigern.

Öffentliche Auftraggeber werden wichtiger

Zudem zeigt eine Aufschlüsselung nach Branchen, dass Headhunter heute auch für andere Auftraggeber arbeiten als für Industrie- und Handelsunternehmen. Darunter sind Beratungshäuser, große Anwaltskanzleien oder Wirtschaftsprüfer, Private-Equity-Firmen und andere Finanzinvestoren - und immer öfter auch Bund, Länder und Gemeinden sowie Unternehmen des öffentlichen Sektors. Die Stadt Krefeld etwa lässt derzeit nach einem Stadtwerke-Vorstand suchen. Münster schaltete neulich einen Headhunter ein, als es um die Besetzung wichtiger Dezernentenposten ging.

Früher war der öffentliche Sektor eher ein Tummelplatz für jene Personalberater, die vor allem Stellenanzeigen schalteten und vergleichsweise niedrige Honorare verlangten. Das hat sich gründlich geändert. Heute bewerben sich auch Berater von Oberliga-Firmen wie Amrop Delta (Platz 6 im Ranking) um Aufträge der öffentlichen Hand. Das bringt Stabilität ins sonst eher zyklische Geschäft der Executive Search Consultants.

Vor allem aber: "Die öffentliche Hand zahlt ihren Führungskräften heute bessere Gehälter als früher", so Amrop-Delta-Partner Stefan Koop - deswegen könne man auch höhere Honorare durchsetzen. Und: Anders als viele private Auftraggeber geben die Entscheider im öffentlichen Sektor meist allen Beteiligten einen festen Terminplan vor. Solche Aufträge seien daher meist zügig abzuwickeln, sagt Koop.

Amrop Delta ist Teil eines eng geknüpften internationalen Firmen-Netzwerks; so können Berater große Klienten rund um die Welt begleiten. Gemini Executive Search, auch einer der eher stillen Stars des diskreten Suchgewerbes, ist ebenfalls scharf auf die Aufträge der Global Player, geht aber einen anderen Weg und konzentriert sich auf den gezielten Ausbau des Europa-Geschäfts. Durch zwei Partnerschaften mit Headhuntingfirmen in den USA und Asien sei man in der Lage, jeden Auftrag über alle Ländergrenzen hinweg abzuwickeln, versichert Roman Müller-Albrecht, einer der Gründer des Unternehmens im hessischen Bad Homburg.

(Aus: Spiegel Online 27/10/2011)