

AUF DER SUCHE NACH EXZELLENZ

Sie zählen zu den erfolgreichsten Beratern in der Executive Search-Branche: Ulrich F. Ackermann, Geschäftsführender Gesellschafter von Transearch Deutschland, und Markus Bodenhöfer, International Partner. Fotos: KD Busch



Menschen in Führungspositionen wissen, dass die besten Stellen meist nicht über Zeitungsannoncen, sondern von Executive-Search-Unternehmen besetzt werden. Wer von einem Executive-Search-Berater angerufen wird, zeigt sich interessiert oder fühlt sich gar geschmeichelt. Denn in dieser Weise

umworben zu sein, setzt voraus, dass man besondere Fähigkeiten und Erfolge vorzuweisen hat.

Ulrich F. Ackermann und Markus Bodenhöfer, zwei der Protagonisten von Transearch Deutschland, bestätigen unisono, dass es nicht darum geht, jemanden „abzuwerben“, sondern darum, ihm ein Angebot zur Karriereent-

wicklung zu unterbreiten, das in der Regel besser zu seinen Fähigkeiten passt als seine bisherige Position. Ulrich F. Ackermann, Geschäftsführender Gesellschafter von Transearch Deutschland, Vorstand der Transearch International Partners plc in London und Vorsitzender der Association of Executive Search Consultants Deutschland

(AESC), berät DAX-Konzerne, Fortune 500 Unternehmen und mittelständische Betriebe. Als einziger Deutscher ist er auf der Liste der 50 einflussreichsten Headhunter der Welt. Ackermann über die Spieregeln im Executive Search: „Das Unternehmen erteilt uns einen festen Suchauftrag für die (Neu-) Besetzung einer Führungsposition. Wir sind für das Unternehmen tätig, nicht für stellensuchende Manager. Die potenziellen Kandidaten werden oft in geheimer Mission angesprochen, weil auf der zu besetzenden Position nicht selten noch der aktuelle Stelleninhaber sitzt.“ Interessierte Kandidaten durchlaufen einen mehrstufigen Prozess. In Interviewrunden wird abgeklärt, ob der Kandidat dem Anforderungsprofil fachlich und persönlich entspricht. „Wir veranschaulichen ihm die Position, die Aufgabe und den Erwartungshorizont und prüfen, ob er die Eignung besitzt und motiviert ist, die neue Herausforderung zu meistern“, erklärt Ulrich F. Ackermann. Ist dies der Fall, werden sehr vertraulich Referenzen eingeholt und geprüft. Die „Idealkandidaten“ werden dann beim Klienten vorgestellt, über weitere Gesprächsrunden evaluiert und letztlich unter Vertrag genommen.

„ETWAS ZURÜCKGEBEN“

Der Privatmann Ulrich F. Ackermann ist im dreißigsten Jahr mit der Tochter der Stuttgarter Fußball-Legende Robert Schlienz verheiratet und Vater eines zweiundzwanzigjährigen Sohnes, der Betriebswirtschaft studiert. Der frühere





Turniertennispieler spielt heute ambitioniert Golf, geht auf Skitouren und interessiert sich für Uhren, die er vom Juwelier E. Kutter bezieht. Mit Jochen Möhrle verbindet ihn eine langjährige Bekanntschaft, die aus der gemeinsamen Tennis-Vergangenheit entspringt. Trotz seiner Vorliebe für mechanische Uhren würde er sich aber nicht als Sammler bezeichnen: „Ich besitze eine überschaubare Anzahl an Uhren. Eine Uhr muss mich ansprechen. Das kann genauso eine Breitling wie eine Jaeger-LeCoultre, eine IWC oder ein besonderes Exemplar aus Sachsen sein.“

Neben Uhren hat er eine Leidenschaft für edlen Rebensaft: Freunde wissen seinen Weinkeller zu schätzen, in dem gute Tropfen überwiegend aus dem Bordeaux, dem Piemont und der Toskana lagern. Die Sehnsucht nach dem Süden treibt den früheren Vorstand von adidas und Boss des Öfteren nach Italien, Portugal und Asien. Zu Vietnam hat er eine besondere Verbindung: „Nach der Gründung der Transearch-

Kinderhilfe-Stiftung haben wir mit Unterstützung von ChildFund Deutschland und Vietnam sowie in enger Abstimmung mit den lokalen Behörden im Norden von Vietnam eine Schule für 75 Kinder gebaut.“ Ein nachhaltiges Modellprojekt, finanziert aus Stiftungsmitteln. „Es ist eine große Freude, der Gesellschaft, speziell Menschen in Not, etwas zurückgeben zu können und Kindern die Chance zu geben, gesund aufzuwachsen und ihnen mit einer guten Schulbildung die Basis für ein menschenwürdiges Leben zu legen.“

PILOT UND PARTNER

Markus Bodenhöfer steht Ulrich F. Ackermann als International Partner zur Seite. „Als Executive Search-Berater bin ich in erster Linie für die Projekte meiner Klienten verantwortlich. Wir suchen mit einem eigenen Research-Team den Kandidaten, der am besten für die zu besetzende Position geeignet ist und für den diese Aufgabe eine sinnvolle Fortsetzung der bisherigen

Karriere darstellt. Außerdem bin ich für den Bereich Business Development verantwortlich.“ Für die Tätigkeit eines Executive Search-Beraters gibt es keinen typischen Karrierepfad. „Eine starke Vertriebsaffinität, eine ausgeprägte Begeisterungsfähigkeit, ein solides Verständnis von unterschiedlichen Branchen, Positionen und Unternehmensstrukturen und das Vermögen, sich schnell die Probleme des Klienten hineinzudenken sind entscheidende Grundlagen für den Erfolg!“ so Bodenhöfer. Nach Identifikation und Ansprache der geeigneten Kandidaten erfolgen persönliche Interviews. „Entscheidend ist das Gesamtbild der Person und meine Vorstellungskraft, wie sie im neuen Umfeld mit den Chancen und Risiken umgehen wird, die Menschen dort begeistern kann und Erfolge erzielen wird. Über Fallbeispiele finde ich heraus, ob Stil und Charakter des Kandidaten zur Unternehmenskultur passen“, so Bodenhöfer. Drei bis vier der bestgeeigneten Kandidaten werden einzeln



beim Klienten präsentiert. Nach weiteren Gesprächsrunden folgt der Vertragsabschluss. Über die Rolle der zu erwartenden Einkommenssteigerung für den Kandidaten sagt Bodenhöfer: „Wenn für einen Kandidaten der Einkommenszuwachs prioritär ist, stelle ich ihn meinem Klienten nicht vor.“

Wir suchen Vorbilder, die die Aufgabe und die sich bietenden Chancen in den Vordergrund stellen. Sie müssen überzeugt sein, sich damit besser weiterentwickeln zu können. Die finanzielle Seite ist lediglich der „Hygienefaktor“. Motivation und Commitment sind die entscheidenden Faktoren.“ Sein Beruf ist seine Leidenschaft: „Nur wenn man dieser Pro-

fession mit echtem Herzblut nachgeht, kann man sich langfristig über gefestigte Geschäftsbeziehungen und Erfolge freuen. Unsere Verantwortung ist groß, denn schließlich greifen wir in entscheidenden Momenten in Karrieren von Führungskräften und Unternehmen ein!“ So aktiv Markus Bodenhöfer beruflich ist, so vielfältig sind auch seine privaten Interessen. Der vierfache Vater und zweifache Großvater ist in Chile als Sohn eines Stuttgarter Architekten geboren und aufgewachsen. Er besitzt eine Fluglizenz für ein- bis zweimotorige Flugzeuge und liebt Oldtimer.

Mit seinem Mercedes-Benz 190 SL Baujahr 1958 – „Mein Jahrgang!“ – fährt er meist am Wochenende. Seine

ausgeprägte kreative Ader lebt er in seinen Bildern aus. Vor allem zeichnet und malt er Oldtimer und Surrealistische Kunst. Aktuell hat er eine Ausstellung mit 14 Acrylbildern laufen. Darüber hinaus entwirft er Möbel, Spiegel, Schmuck, Gürtel und vieles mehr. Das ist die Vielfalt des Lebens!“ – Seines Lebens. Den Faible für wertvolle Uhren erklärt er so: „Als Pilot ist es Ehrensache, dass ich einige edle Exemplare besitze. Uhren sind nicht nur Zeitmesser, sondern auch Ausdruck von Qualität, Werten und Präzision.“ Die Wahl der Uhr richtet er morgens nach seinen Terminen, denn bei vielen Gesprächen ist die Uhr ein beliebtes Einstiegsthema.



Mit aktuell 58 Büros in 37 Ländern zählt TRANSEARCH International Partners plc, London, zu den Top-Ten Executive Search Unternehmen (Unternehmensberatung für strategische Personalfragen) weltweit. Transearch Deutschland hat seinen Hauptsitz in Stuttgart und ist in München, Frankfurt, Hamburg und Düsseldorf präsent. Auch in Deutschland gehört die Gesellschaft zu den führenden Unternehmen der Branche. Ulrich F. Ackermann ist Geschäftsführender Gesellschafter von Transearch Deutschland und Mitglied des Vorstands von Transearch International Partners. Markus Bodenhöfer ist einer der International Partner von Transearch Deutschland.

