

10 Regeln im Umgang mit Headhuntern

Personalexperte Dr. Heinz Schannath beantwortet die wichtigsten Fragen zum Umgang mit Personalberatern.

Sie sind grundsätzlich zufrieden im Job, wären aber einem Karrieresprung nicht abgeneigt? Sie warten auf den Anruf eines Headhunters, aber keiner ruft an? Werden Sie selbst aktiv, ohne Fleiß kein Preis!

Personalberater besetzen eine hohe Anzahl von Führungspositionen im sogenannten verdeckten Stellenmarkt, die der Allgemeinheit verborgen bleiben. Vice versa bleiben spannende Kandidaten, denen es am richtigen Selbstmarketing fehlt, für Personalberater verborgen. Selbst exzellenten Verkäufern fehlt es bisweilen am effizienten Selbstmarketing.

Gerade auf Managementebene ist die aktive Bewerbung eines Kandidaten eher selten, wenn die Not nicht entsprechend groß ist. Der Manager von heute „wartet“ darauf, angesprochen zu werden. Das

geschieht einerseits aus Reputationsgründen, andererseits aus der fehlenden Zeit, Jobbörsen zu durchforsten.

Da das Gefundenwerden eine Art Lotteriespiel ist, bei dem Sie bekanntermaßen nur mit viel Glück gewinnen, nehmen Sie Ihr Schicksal selbst in die Hand. Das geschieht durch aktives Netzwerken, durch Veröffentlichungen, aktive Tagungsteilnahme, aber auch durch aussagekräftige Profile bei XING oder LinkedIn. Vermeiden Sie lieber ein Facebook-Profil. Beachten Sie: Keine Google-Ergebnisse lassen eher darauf schließen, dass Sie unwichtig sind und über kein Netzwerk verfügen.

Und jetzt das Wichtigste: Vernetzen Sie sich unbedingt mit dem „richtigen“ Personalberater. Wie Sie diesen finden und wie Sie sich im Umgang mit ihm verhalten sollten, beschreiben die folgenden 10 Regeln zum Umgang mit Personalberatern.



Ein Beispiel dafür, was ein guter Headhunter bewerkstelligen kann, findet sich im Fußball. Cristiano Ronaldo wechselte für eine Ablösesumme von 94 Mio. Euro von Manchester United zu Real Madrid. In seinem neuen neuen Vertrag steht angeblich bei einem erneuten Transfer eine Summe von einer Mrd. Euro.

Auswahl von und Umgang mit Personalberatern

1. Lassen Sie sich Personalberater mit hoher Reputation aus Ihrem Branchenumfeld empfehlen. Wählen Sie diejenigen, die Ihnen mehrfach genannt werden.
2. Arbeiten Sie nur mit sehr gut in Ihrer Zielbranche vernetzten Personalberatern zusammen.
3. Vermeiden Sie, Karteileiche von großen, nicht spezialisierten Beratungen zu werden.
4. Verteilen Sie Ihr Profil nicht per Schrotflinte an dutzende Personalberatungen und keinesfalls in einem einheitlichen Format, welches ein Karriereberater vorgegeben hat. (Unsere Datenbank ist voll damit.)
5. Suchen Sie den persönlichen Kontakt zum Berater.
6. Seien Sie offen, ehrlich und loyal bezüglich aller berufsrelevanten Aspekte, verklausulieren Sie keine bereits erfolgte etwaige Trennung vom derzeitigen Arbeitgeber.
7. Werden Sie misstrauisch, wenn Ihnen Jobs auf dem Silbertablett serviert werden, obwohl die Position eigentlich nicht passt. Ein seriöser Berater „verkauft“ Ihnen keine Position, sondern ist der diskrete Berater zwischen suchendem Unternehmen und wechselinteressiertem Kandidaten mit Berücksichtigung aller Interessen.
8. Halten Sie den Kontakt zu Ihrem Berater auf Branchenevents.
9. Teilen Sie wichtige Veränderungen mit, aber nerven Sie nicht durch permanente Kontaktaufnahme, der Personalberater kommt zu gegebener Zeit auf Sie zu.
10. Schicken Sie dem Personalberater Ihrer Wahl neben Ihrem CV eine vcf-Datei mit Ihren Kontaktdaten und idealerweise integriertem Foto, er wird es Ihnen danken.

Nach erfolgreicher Managementkarriere im Finanzdienstleistungssektor gründete der promovierte Mathematiker und Kapitalmarktexperte Heinz Schannath im Jahre 2003 die Personalberatung **Dr. Schannath Executive Search**. Mit Büros in Frankfurt, Hamburg und Hannover hat er sich auf die Besetzung exponierter Positionen im Umfeld Kapitalmarkt/Kapitalanlage, Asset Management, Alternative Investments, Real Estate und bAV spezialisiert. Zu seinen renommierten Kunden gehören Produktanbieter, Intermediäre sowie institutionelle Investoren wie Versorgungswerke und Family Offices.

