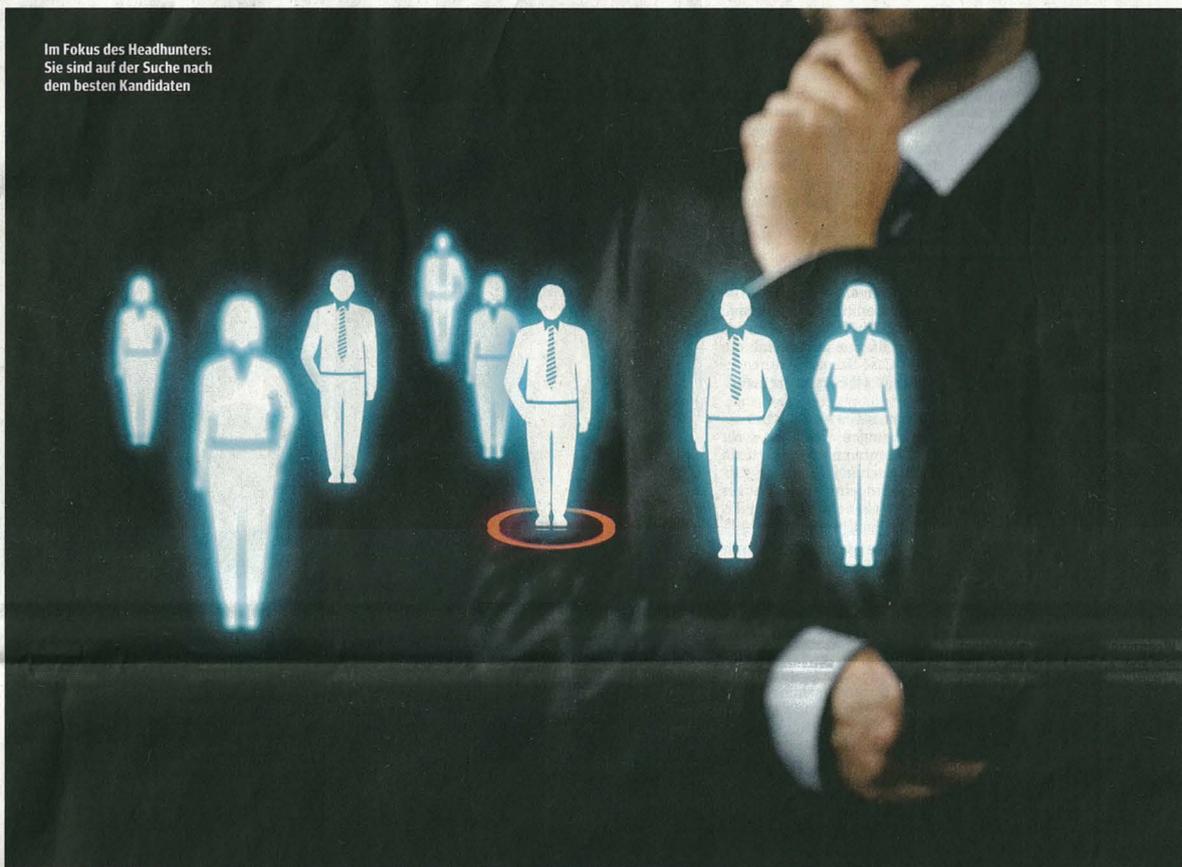


Die Nadel im Heuhaufen

Headhunter. Wie sie ihren Job ausüben und wie sich Kandidaten selbst vorschnell aus dem Rennen nehmen

Im Fokus des Headhunters:
Sie sind auf der Suche nach
dem besten Kandidaten



FOTOS: FLORIAN SCHULTE, LE REDUZIERE

Sie arbeiten meist im Verborgenen und verfügen über ausgezeichnete Kontakte. Das Business des Headhunters ist ein sensibles Geschäft. Schließlich geht es darum, Branchenspezialisten und Führungskräfte für eine vakante Stelle zu vermitteln. Der Vorteil für Unternehmen, einen Headhunter zu engagieren, liegen für Charlotte Eblinger von Eblinger & Partner auf der Hand. „Das Unternehmen erspart sich viel Zeit, wir verfügen über eine hohe Methodenspezialisierung, d. h. wir sprechen Menschen über alle verfügbaren Kanäle an und schließlich muss auch die Ansprache für eine Anbahnung gelernt sein“, sagt Eblinger.

Kommt eine Anbahnung zustande, geht es relativ zügig voran. Damit die Vermittlung gut funktioniert, ist der Headhunter auf Offenheit seitens des Unternehmens und des Kandidaten angewiesen. „Ich bezeichne uns als gut gemeinte Schnittstelle. Da geht es auch relativ rasch um Fakten wie das jetzige Gehalt. Mein Kunde bezahlt mich auch dafür, das zu wissen. Ist bereits das ein Problem, ist der Kandidat wahrscheinlich nicht der richtige“, so die Expertin. Je offener gleich von Beginn an kommuniziert wird, desto weniger „böse Überraschungen“ gibt es in weiterer Folge. Der Meinung

ist auch Markus Baldauf von MBMC. Für ihn hat das etwas mit Verantwortung zu tun. Schließlich werden die infrage Kommenenden meist aus einem gesicherten Arbeitsverhältnis geholt. „Ich sage auch offen, was den Kandidaten im anderen Unternehmen erwartet. Etwa: Sie werden einen cholerischen Chef bekommen. Jeder sollte wissen, was einen erwartet“, so der Experte, der sich auf den IT-Bereich spezialisiert hat. Ein hartes Pflaster, weil die Leute, die in dieser Branche arbeiten, den Datenschutz sehr ernst nehmen und infolgedessen auch ihre Daten nicht quer durchs Netz schicken. „Die Branche besteht hierzulande im hoch qualifizierten Bereich aus einer relativ kleinen Community. Das Vertrauen muss man sich erarbeiten und auf ein gutes Netzwerk zurückgreifen können“, so Baldauf, der seit 25 Jahren in der IT-Branche unter anderem als Head of IT und ERP bei Do & Co tätig war.

Skills

Auch Charlotte Eblinger verfügt über die nötige Expertise, als sie im Familienunternehmen in die Fußstapfen ihres Vaters trat. „Jemand, der diesen Job ausübt, muss über Produktionsprozesse in den Unternehmen Bescheid wissen“, sagt Eblinger. Beide Experten sind sich einig, dass ihr

Job ein Mix aus genau dieser Branchenexpertise, einem Verkaufstalent und einem gewissen Maß an Psychologie ist.

Doch auch von den Kandidaten werden neben den beruflichen und fachlichen Spezialisierungen bestimmte Eigenschaften erwartet. „Flexibilität ist heute in allen Richtungen gefragt. Wenn jemand gerade im IT-Bereich einen Nine-to-Five-Job möchte oder mit der Anreise von sechs U-Bahn-Stationen

„Jemand, der diesen Job ausübt, muss über Produktionsprozesse in den Unternehmen Bescheid wissen.“

Mag. Charlotte Eblinger, MSc von Eblinger & Partner



„Das Vertrauen in der IT-Branche muss man sich erarbeiten und auf ein gutes Netzwerk zurückgreifen können.“

Markus Baldauf von MBMC



schon überfordert ist, ist das nicht der richtige Job.“ Auch für Charlotte Eblinger gibt es einige No-Gos, mit denen sich Kandidaten gleich von Beginn an aus dem Rennen nehmen. „Zu spät oder unangemessen gekleidet zu kommen, geht gar nicht. Auch Fragen nach dem Gehalt, sonstigen Extras – wie beispielsweise einem Dienstauto – sind in einem frühen Stadium der Gespräche ein mögliches Ausscheidungskriterium“, weiß Eblinger.

Ein weiteres Problem stellt für manche Bewerber die Nervosität dar. Von einem anderen Unternehmen abgeworben zu werden, passiert den meisten ja nicht alle Tage. Und so kommt es vor, dass mögliche Kandidaten bei den Treffen unauthentisch sind, weil sie sich entweder zu aufgedreht oder zu ruhig verhalten. „Be yourself“ lautet der Ratschlag der Experten. Also, einmal tief durchatmen und cool bleiben. – BARBARA STIEGER