Mandantenbrief 10 / 2011

EXECUTIVE SEARCH:

Die „Königsklasse“ der TMC (Düsseldorf) ist und bleibt das Executive Search, d.h. die gezielte Suche nach Führungskräften. Immerhin blicken wir hierbei auf eine Erfahrung von 22 Jahren – unser Senior Partner, Herr Rainer V. Zimmek, auf mehr als 30 Jahre – in diesem Beratungssegment zurück.

Von unseren Mandanten werden wir immer wieder gefragt, wie wir uns von den anderen Personalberatungsgesellschaften unterscheiden:

1. Wir gehen in alle Branchen, alle Funktionsbereiche, alle Hierarchieebenen hinein, d.h. wir haben den Markt nicht künstlich segmentiert
2. Im Bereich Executive Search arbeiten ausschließlich solche Berater, die ihrerseits langjährige funktionale Erfahrung gewonnen haben, d.h. „auf Augenhöhe“ arbeiten können
3. Wir verfügen über eine Inhouse – Researchabteilung, d.h. wir greifen nicht auf externe Researcher zurück. Unsere Researcher verfügen über eine internationale Ausbildung
4. Mehr als 60% der Suchaufträge bewegen sich im Ausland, d.h. die Projekte werden aus Deutschland heraus auch in Ländern wie China, Rußland, Kasachstan, Vereinigte Arabische Emirate, Türkei, etc. durchgeführt
5. Wir generieren geeignete Kandidaten aus 3 Quellen:
   a. dem hausinternen TMC – Kandidaten System ⟶ (Database)
   b. der Direktansprache von neuen, geeigneten Kandidaten ⟶ (Executive Search)
   c. den sozialen Netzwerken ⟶ (IT-based Research)

So blicken wir auf langjährige Mandanten - Geschäftsbeziehungen (zum Teil von mehr als 25 Jahren) zurück, wobei diese DAX-Unternehmen, Familiengesellschaften oder KMU’s sind.

Die Vorgehensweise bei einem Executive Search - Projekt ist standardisiert, wobei die Prozeßinhalte an die jeweilige Unternehmenskonstellation immer wieder neu angepaßt werden:

- Wir versuchen die Strategie, die Kultur und den Bedarf des jeweiligen Mandanten zu verstehen und erstellen auf dieser Basis ein **Positionsprofil**
- Wir definieren die **Zielmärkte** (Branche, Funktionsbereich, Hierarchieebene) und identifizieren die Stelleninhaber
- Gemäß diesem Vorgehen sprechen wir die **Kandidaten** an und prüfen, inwieweit die jeweilige Situation der Kandidaten mit der Erwartungshaltung der Mandanten übereinstimmt
- Mit erfolgversprechenden Kandidaten führen wir **Interviews**, wobei wir uns eingehend mit der Persönlichkeit und dem jeweiligen beruflichen Erfahrungshintergrund beschäftigen
- Über die geeigneten Kandidaten erhält unser Mandant **Vertrauliche Berichte**, aus welchen unser Mandant solche auswählt, mit denen er weiterführende Gespräche führen will
- Der Mandant erhält regelmäßig schriftliche **Zwischenberichte**, aus denen der Stand unserer Aktivitäten – transparent nachvollziehbar - hervorgeht
- Bei den **Vertragsverhandlungen** unterstützen wir beide Seiten, d.h. sowohl den erfolgreichen Kandidaten, als auch den Mandanten, um eine „Win-Win“ - Situation herbeizuführen
- In der ersten Zeit der **Einarbeitungsphase** begleiten wir den erfolgreichen Kandidaten

Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung arbeiten wir nach qualitativ hohen Standards (Positionsprofile, Vertrauliche Berichte, Zwischenberichte, etc.), die sich bei zahlreichen erfolgreich abgeschlossenen Projekten bewährt haben.

Ihre

TMC
TRUST MANAGEMENT CONSULTANTS