

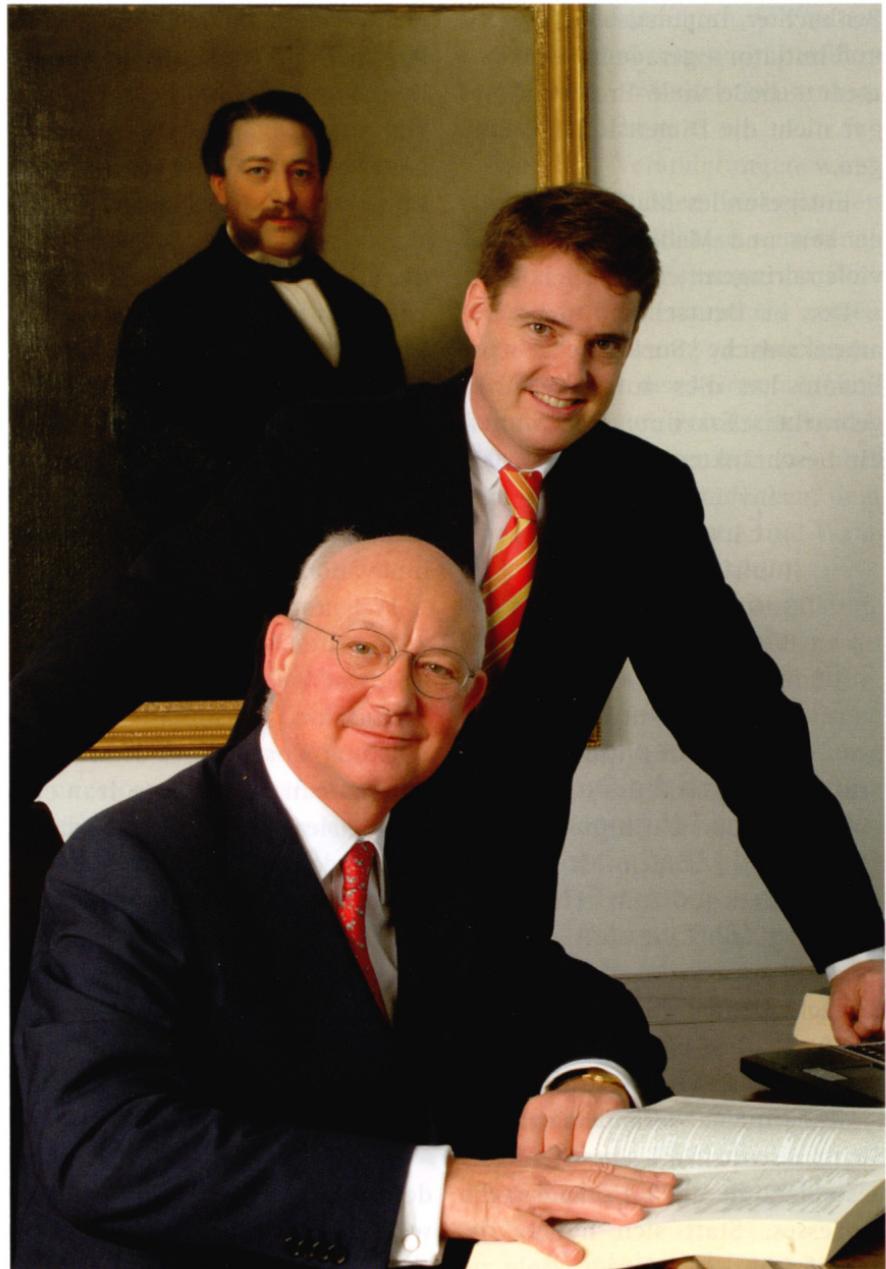
Unternehmer-Beratung Interconsilium

In Search of Leadership

Geht es bei der Neubesetzung Ihres Top-Managements primär um strategische Weichenstellungen? Oder wird an der Spitze Ihres Unternehmens im Zuge des Generationswechsels ein gestandener Unternehmer gesucht? Dann stellt sich bei der Auswahl des Executive Search Unternehmens für Sie die Grundsatzfrage, 'Berater oder Vermittler'. Die perfekte Lösung einer so sensiblen, schwierigen Beratungsaufgabe von höchster Komplexität erfordert kluge, managementerfahrene, vor allem aber selbständige unabhängige Unternehmer, wie Hubert Johannsmann und Dr. Christoph Trah von Interconsilium in Düsseldorf. Sie agieren in ihrer seit 1982 im Spitzensegment des Personalberatungsmarktes positionierten Düsseldorfer 'Premium Leadership Boutique' als professionelle Unternehmer-Berater – und dies international branchen- und funktionsübergreifend. Wenn Sie von ihrem in zwei Jahrzehnten weltweit geknüpften einzigartigen Beziehungsnetz zu den Top-Performern unter den Spitzenkräften der Wirtschaft profitieren wollen, dann sollten Sie sich diese Namen merken.

Fotos: Ingrid Jost-Freie

Am Markt etabliert sind einerseits namhafte vielköpfige, durchweg amerikanisch geprägte Personalvermittlungsunternehmen mit einer Vielzahl von Büros über den Globus verteilt. Aufgrund ihrer Kostenstruktur extrem auf Wachstum getrimmt, befassen sie sich schwerpunktmäßig mit dem Volumenmarkt der Management-Vermittlung. Andererseits gibt es kleine,



feine Häuser mit profilierten 'Persönlichkeiten', die sich mit ihrem unternehmerischen Beratungsansatz signifikant von den arbeitsteilig organisierten großen Vermittlungsagenturen unterscheiden. Diesen Unternehmern unter den Personalberatern geht es nicht allein um die Wiederbesetzung einer vakanten Spitzenposition, sondern vielmehr um die Suche und Auswahl des richtigen Mannes zur

Verwirklichung der mit der Neubesetzung verfolgten strategischen Unternehmenszielsetzung ihres Klienten.

Der Name Johannsmann sagt längst nicht jedem etwas, und das gefällt ihm eigentlich ganz gut, wird er doch bei Insidern als der heimliche Star gesehen. Der 59-jährige Headhunter ist ein Doyen im Executive Search und arbeitet in der Königsklasse der Wirtschaft.

Er kennt ihre Leistungselite nahezu lückenlos. Seine Klienten sind Aufsichtsräte und Vorstandsvorsitzende, erfolgreiche mittelständische Unternehmer und die Spitzen namhafter Organisationen.

Johannsmann – gebürtiger Berliner, Wahl-Düsseldorfer und Mann von Welt – war maßgeblich daran beteiligt, die geheimnisumwitterte Branche des Executive Search hierzulande bekannt zu machen. Ihn treibt das leidenschaftliche Streben nach dem unternehmerischen Erfolg sowohl seiner Klienten als auch seiner Kandidaten. "Ich suche ausgewiesene Unternehmer mit Leadership-Qualitäten, die gestalten, verändern, vorantreiben und damit Werte schaffen", betont Johannsmann, der nach 6 Jahren Strategieberatung in ganz unterschiedlichen Branchen bereits mit 32 Jahren als Alleingeschäftsführer eine internationale schwedische Möbel-Industriegruppe leitete und sich wiederum 6 Jahre später 1982 im Executive Search selbständig machte.

Seine zielgerichtete Systematik wie seine Menschenkenntnis stellte Johannsmann vor vier Jahren auch in eigener Sache erfolgreich unter Beweis, als er die Einleitung seiner eigenen Nachfolge rechtzeitig aktiv in die Hand nahm. Damals holte er Dr. Christoph Trah (37), ein aufstrebendes Managementtalent, aus dem Vorstandsbereich eines namhaften internationalen Versicherungskonzerns zu Interconsilium in die nordrhein-westfälische Landeshauptstadt. Dieser hat seine Bewährungsprobe glänzend bestanden. Mit Wirkung vom 1. Januar 2002 steht der promovierte Volkswirt als Partner und designierter Nachfolger erfolgreich an der Seite von Hubert Johannsmann. Weitere Hauptleistungsträger im erfolgreichen Interconsilium Team sind die beiden Associate Partner Holger Hakensohn und Dr. Thomas Kraft.

Wie gehen die Interconsilium-Berater vor? Worin unterscheiden sie sich von ihren zahlreichen Wettbewerbern?

Research Chefsache

Der Grundstein ihres Erfolges liegt in der Überzeugung, dass erfolgreiche Besetzungen auf Vorstands- und Geschäftsführerebene von einer ganz persönlichen, absolut diskreten, fundierten strategischen Beratung beider Seiten, der Klienten und der Kandidaten, abhängen. Arbeitsteilige Prozesse, insbesondere die Delegation der Kandidatenerstanssprache an untergeordnete Researcher oder Junior-Berater, verbieten sich dabei von selbst. Johannsmann wie Trah nehmen die aktuelle Kommunikation mit den Zielkandidaten bzw. Sources von Anfang an stets selbst in die Hand und sprechen am liebsten erfolgreiche Manager in adäquater Position direkt an, die bis dahin überhaupt nicht über einen Wechsel nachgedacht haben.

"Solche Top-Kandidaten in gesicherten Spitzenpositionen lassen sich jedoch auf einen Dialog über

einen Wechsel nur ein, wenn sie sich bei der Erstansprache von der unternehmerischen Kompetenz und Seriosität des Beraters sofort überzeugen können", unterstreichen Johannsmann und Trah ihren ganz persönlichen, absolut diskreten 'Approach' aus einer Hand. "Wir bieten individuelle Unternehmer-Beratung, nicht profane Stellenvermittlung", fügt Trah hinzu.

Die erfolgreiche Besetzung strategischer Spitzenpositionen erfordert dementsprechend vom Berater vor allem Kontaktstärke und Kommunikationstalent. Andererseits sind analytische Fähigkeiten, fundierte ökonomische Kenntnisse und nicht zuletzt eigene Managementerfahrungen auf der ersten Unternehmensebene unverzichtbar, um die jeweilige Unternehmenssituation ganz unterschiedlicher Branchen in Industrie, Handel oder Dienstleistung sofort richtig zu erfassen. Bei strategischen Weichenstellungen des Klienten ist darüber hinaus die unternehmerische Kompetenz der Berater gefragt. Nicht zu vergessen auch viel Intuition, gepaart mit psychologischem Einfühlungsvermögen, denn der menschlichen Komponente, der sogenannten 'Chemistry', kommt bei der Besetzung von Spitzenpositionen ausschlaggebende Bedeutung zu.

Johannsmann fasst zusammen: "Der Erfolg in der Vergangenheit in einer vergleichbaren Aufgabe ist bestes Indiz für den Erfolg in der Zukunft." Mit diesem ebenso einleuchtenden wie simplen Grundsatz illustriert er den unternehmerischen Ansatz der systematischen Vorgehensweise von Interconsilium sowohl im Executive Search als auch im Coaching bzw. in Audits. "Wir werden nicht daran gemessen, dass wir eine bestimmte Position zügig besetzt haben, sondern daran, ob der berufene Manager seine unternehmerische Aufgabe wirklich löst. Erst nach Jahren zeigt sich, ob die Neubeset-



zung tatsächlich erfolgreich war, und der Erfolg ist bekanntlich das allein Entscheidende."

Fokus Mittelstand

Dies gilt für große Aktiengesellschaften, nicht zuletzt aber auch für Unternehmer-Nachfolgeregelungen im Mittelstand – Aufgaben, mit denen Interconsilium zunehmend konfrontiert wird. Auf diesem Feld ist besonders hilfreich, dass Johannsmann und Trah als unabhängige Unternehmer mit Unternehmern auf gleicher Augenhöhe reden. Sie können sich sofort in die Situation solcher mittelständischer Klienten hineinversetzen und mit ihnen in der Rolle von Sparringspartnern einen fundierten Dialog führen:

- ♦ Wie sieht er die Zukunft seines Lebenswerkes?
- ♦ Wo sieht er die strategischen Ziele?
- ♦ Wie kommen wir dort hin?
- ♦ Wer ist der Beste für die unternehmerische Führung?"

Solche Gespräche erfordern ein hohes Maß an Vertrauen in die Lösungskompetenz des Beraters, in seine Diskretion und vor allem aber in sein Geschick, im Sinne des Unternehmens auch mit divergierenden Partialinteressen unterschiedlicher Gesellschaftergruppen zurecht zu kommen. Zu den Schlüsselkompetenzen eines Personalberaters gehört deshalb in besonderem Maße die Fähigkeit, gut zuhören zu können.

"In Familienunternehmen spielt die Kultur eine besonders wichtige Rolle", betont Christoph Trah. "Bei einem Unternehmer-Nachfolger geht es deshalb nicht nur um dessen Fachkompetenz, vielmehr muss dieser auch mit seiner Persönlichkeit zur gewachsenen Unternehmenskultur passen. Wenn es dann womöglich mehrere Familienstämme gibt, die nicht immer einer Meinung sind, kann sich die



Suche zu einem mühevollen Prozess entwickeln. Aber es lohnt sich allemal, wenn sich dieser Klient am Ende des Tages für den richtigen Kandidaten entscheidet."

Interconsilium kann auf ein in zwei Jahrzehnten weltweit engmaschig geknüpftes Netzwerk zu den Top-Performern unter den Spitzenkräften der unterschiedlichsten Branchen zurückgreifen. Von diesen können Johannsmann und Trah qualifizierte Hinweise auf Spitzenkandidaten sowie wertvolle Insider-Informationen über die erfolgreichsten Unternehmen bekommen.

Hochkarätiges Kontaktnetzwerk

"Die Kunst besteht darin, das vielfältige Know-how dieses lernenden Netzwerkes projektbezogen immer wieder treffsicher zu aktivieren", sagt Christoph Trah. Er selbst verfügt über Managementerfahrungen im elterlichen Mittelstand sowie in der internationalen Versicherungswirtschaft und hat sein persönliches Netzwerk mitgebracht.

Johannsmann war nach seinem technisch-betriebswirtschaftlichen Doppelstudium einige Jahre in der strategischen Unternehmensbera-

tung international branchenübergreifend tätig. Managementerfahrung sammelte er dann in der Automobilindustrie, in der Kunststoffverarbeitung sowie als Alleingeschäftsführer in der Markenartikel- und Möbelbranche. Nach 22 Jahren Erfahrung im Executive Search verfügt er heute auch in allen anderen Branchen über erstklassige Kontakte.

Zwei Generationen, zwei hochkarätige Netzwerke, die sich hervorragend ergänzen. Nicht zu vergessen: Im zurückliegenden Vierteljahrhundert hat Interconsilium mehrere hundert Suchaufträge in allen erdenklichen Branchen erfolgreich bearbeitet. "In all diesen Jahren haben wir so viele Projekte abgewickelt, dass der Zugang zu Insidern von Jahr zu Jahr exponentiell wächst." Mit ihrer kleinen, hocheffizienten Premium Leadership-Boutique Interconsilium fühlen sich die beiden Partner Johannsmann und Trah als 'Porsche' unter den großen Beratungsgesellschaften, schnell, diskret, treffsicher und seriös bei strikter Einhaltung des Klientenschutzes.

Die meist langjährigen Klienten von Interconsilium sind breit gestreut: Deutsche Unternehmen, die Führungspersonal im In- und Ausland benötigen, und ausländische Gesellschaften, die für ihre Töchter im deutschsprachigen Markt Spitzenkräfte suchen. Langjährig gewachsene internationale Erfahrung auf Top-Management Level, Kontinuität in der unternehmerischen Führung sowie nachhaltige Erfolge machen die wahre Größe einer erstklassigen Personalberatung aus, die auf der ersten und zweiten Ebene so erfolgreich ist wie Interconsilium GmbH & Co.KG – In Search of Leadership.

Kostenpunkt: "Das marktübliche Drittel vom Jahreseinkommen." Zu teuer? Urteilen Sie selbst! "An die Qualität unserer Beratung von Unternehmer zu Unternehmer 'er-

innern' Sie sich – sogar zunehmend – noch nach Jahren, wenn Sie unser Honorar längst vergessen haben", so die spontane Antwort der beiden unisono. ♦

When searching for new top management personnel, are you primarily looking for a new strategic approach? Or are you looking for an experienced businessman to lead your company through a generational change of management? This is the question to be answered when choosing an executive search firm: consultant or agent? The perfect solution for such a sensitive, challenging and complex task calls for intelligent, experienced and, even more importantly, unbiased businessmen like Hubert Johannsmann and Dr. Christoph Trah from Interconsilium in Düsseldorf. Johannsmann has been behind the wheel of what they fondly call their "premium leadership boutique" as professional top-management consultant since 1982. The Düsseldorfer firm has a top reputation in the branch and also works internationally as well as in multiple business sectors. If you want to profit from a worldwide network compiled over the last 2 decades which includes the top performers among the world's best managers, then you should take note of this name.

Johannsmann put his goal-oriented systematic approach as well as his own judgement of human nature to the test just 4 years ago, when he actively began to look for his own successor. He convinced Dr. Christoph Trah (37), a promising and talented young manager who at the time worked with the board of a well-known international insurance company, to join Interconsilium in Düsseldorf. As of January 1, 2002, Trah, who has a PhD in economics, became a full-partner and is the planned

successor of Hubert Johannsmann. Together with the associate partners, Holger Hakensohn, and Dr. Thomas Kraft, they make up a very impressive consulting team.

How do the Interconsilium consultants approach a new project? What distinguishes them from their competitors? Their success lies in their conviction that the successful placement at board or management level depends on a very personal, absolutely discreet, but strategically planned consultation with both parties, e.g. the client and the candidate. A division of labor or the delegation of competencies to junior members of the staff are obviously out of place here. Johannsmann and Trah both are directly involved in the communication with the candidates or their sources from the beginning and prefer to approach them personally, knowing that most of his candidates have not even considered changing companies up to that time. "Such top candidates in secure positions are usually not even open to a preliminary discussion about a potential change unless the consultant can make a very professional and competent impression during the

initial conversation," emphasize Johannsmann and Trah, explaining the reason for their very personal and discreet approach. "We are very individual personnel consultants, not common placement agents" adds Trah.

Many of Interconsilium's long-term, regular customers can be found in a variety of business sectors: German businesses, which need leaders at home and abroad, but also foreign businesses, which are searching for top management for their subsidiaries on the German market. It is the many years spent gathering experience with top management at an international level, the continuity in the firm's own management as well as the successful placements which have made Interconsilium GmbH & Co. KG – "In Search of Leadership" – a first class business on the first and second management levels.

And a word about costs: "The standard third of the annual income." Too expensive? Decide for yourself! "One remembers the quality of our strategic service – and that sometimes years later when the costs are long forgotten", is the spontaneous and unisonous reply from both gentlemen. □

