

Vom Suchen und Finden

Die Düsseldorfer Personalberater halten auch in eigener Sache Ausschau - nach neuen Partnern.

Tanja Kewes
Düsseldorf Handelsblatt, 18.4.2011

Sie wirken wie Vater und Sohn, nicht rein äußerlich, aber von ihrer Art her. Hubert Johannsmann und Christoph Trah haben die gleiche Gelassenheit, die immer wieder durch eine ungezwungene Herzlichkeit durchbrochen wird, und sie haben die gleichen Überzeugungen und Arbeitsweisen. Dazu gehören „Diskretion“ und „keine Geschäfte auf dem Golfplatz oder im Karnevalsclub“. Der 67-Jährige und der 44-Jährige sind aber weder Vater und Sohn noch Onkel und Neffe, sie sind Geschäftspartner.

Johannsmann und Trah sind Partner und Gesellschafter einer Manufaktur, in der es aber vor allem auf die Kopfarbeit ankommt: der Personalberatung Interconsilium. Gemeinsam suchen und finden sie seit zehn Jahren Topmanager - ab einem Jahresbruttogehalt von 300 000 Euro. 50 bis 60 Stellen pro Jahr besetzen die beiden. Auf den antiken Sitzmöbeln in ihrem Besprechungsraum im Düsseldorfer Skytower saßen schon viele Eigentümer, Aufsichtsräte und Vorstandsvorsitzende Deutschlands, die darüber entscheiden, wer neuer einfacher Vorstand oder sogar Vorstandschef wird. Vier von fünf sind dabei Stammkunden.

Das Geschäft von Johannsmann und Trah läuft so gut, dass sie sich vergrößern wollen. Zusätzlich zu Marc Viebahn, der 2007 nach langjähriger Beratertätigkeit für McKinsey zu ihnen stieß, suchen sie weitere Berater und Partner, mit denen auch verstärkt Neukunden gewonnen werden sollen. Interconsilium soll wachsen, wenn auch nur in der Nische der diskreten und sehr direkten Vermittlung von Topmanagern. „Wir wollen unsere Partnerschaft um zwei bis drei neue Köpfe erweitern“, sagt Trah im Gespräch mit dem Handelsblatt. Und Johannsmann begründet: „Unser Geschäft läuft zum einen sehr gut, zum anderen möchte ich mein berufliches Engagement im Laufe der nächsten fünf Jahre reduzieren.“

Johannsmann und Trah gehören zu den Einzelkämpfern der Branche. Auf gleichem Niveau unterwegs sind noch Heiner Thorborg



Christoph Trah (links), Hubert Johannsmann, Marc Viebahn (rechts): Ihre Personalberatung soll wachsen.

aus Frankfurt sowie Hermann Sendele und Dieter Rickert mit Rick Fulghum aus Grünwald bei München. Sie stehen im Wettbewerb mit den international aufgestellten Personalberatungen wie Egon Zehnder International und Kienbaum sowie US-Häusern wie Heidrick & Struggles. Anders als diese verfügen sie jedoch nicht über Niederlassungen im Ausland und Branchenteams. Die Beratung ist dafür auf die Topebene beschränkt und sehr persönlich.

Der 67-jährige Johannsmann gehört zu den Pionieren der Branche, die die im angelsächsischen Raum als Headhunting bekannte Dienstleistung in Deutschland mit etabliert haben. Nach Managementpositionen in der deutschen Automobilindustrie und als Geschäftsführer im Mittelstand startete er 1981 als Geschäftsführender Gesellschafter bei der Personalberatung Ward Howell. 1989 tat er sich schließlich mit einem

anderen Urgestein der Branche, Dieter Rickert, zusammen. Gemeinsam führten sie Interconsilium. Wiederum acht Jahre später trennte sich das Gespann Johannsmann und Rickert, und jeder machte zunächst für sich allein weiter.

„Vom ersten Kontakt bis zur Erfolgskontrolle nach der Platzierung eines Kandidaten machen wir alles selbst.“

Hubert Johannsmann
Interconsilium

Der 44-jährige Trah ist eine Art Ziehsohn von Johannsmann. Vor elf Jahren stieß Trah, der bis dahin bei der Münchener Rück - zuletzt als Sonderbeauftragter des Vorstands für Strategie und Produktmanagement - tätig gewesen war, zu Interconsilium. Wie ein Vater seinen Sohn lernte der Elder Statesman den Jüngeren an. Seine Überzeugung: „Die Besetzung von Spitzenpositionen erfordert unternehmerische Kompetenz. Von ausschlaggebender Bedeutung sind aber Intuition und psychologisches Einfühlungsvermögen des Beraters.“ Bei Interconsilium sind „Arbeitsteilung“, „Datenbanken“ und „Branchenfokussierung“ deshalb

nach wie vor Fremdwörter, gefragt ist persönlicher Einsatz. Johannsmann: „Von der ersten Kontaktaufnahme bis zur Erfolgskontrolle nach der Platzierung eines Kandidaten machen wir alles selbst.“

Mit ihrem traditionsreichen Ansatz, der darauf beruht, die Anforderungen an den Topmanager genau zu kennen, auf dieser Grundlage vernetzt und strategisch zu denken und so auf potenzielle Kandidaten zu kommen und diese dann erst telefonisch und später persönlich von einer neuen Aufgabe zu überzeugen, wirken Johannsmann und Trah zwar wie aus einer anderen Zeit - fast so wie ihre antiken Möbel und das Ölgemälde an der Wand im achten Stock des futuristischen Skytowers. Doch sind sie so bestens, weil in einer Nische, aufgestellt.

Der Pionier Johannsmann ist da sehr selbstbewusst: „Was ist der Engpass in der Wirtschaft heutzutage?“ fragt er und gibt gleich selbst die Antwort: „Erstklassige Manager! Und die suchen und finden wir bei Interconsilium schon seit 30 Jahren.“