

Persönlichkeit entscheidet

Die **Baumann Unternehmensberatung** gehört zu den führenden Personalberatungen in Deutschland. Seit über 35 Jahren vertrauen Unternehmen bei der Suche und Auswahl von Führungskräften und Spezialisten auf den speziellen Baumann-Executive-Search. Gesellschafter **Jochen Becker** ist eines der erfolgreichen Gesichter hinter der Marke Baumann, er sagt: „Persönlichkeit entscheidet – auf beiden Seiten.“

„Wir haben den Telefonhörer zwar nicht erfunden, ihn aber in den letzten Jahrzehnten zum Markenzeichen entwickelt. Wir haben einen Wiedererkennungswert geschaffen, der sich in der Praxis mit hohen Qualitäten wie Kompetenz, Transparenz und Diskretion verbindet“, erklärt Jochen Becker, Gesellschafter der Baumann Unternehmensberatung in Frankfurt. Mit seinem Team sucht er im Auftrag von mittelständischen Unternehmen, Konzernen und Organisationen nach Führungskräften und Spezialisten, „nach Persönlichkeiten, die genau zu unseren Kunden passen.“ Wer die besten Kandidaten sucht, braucht neben einem besonderen Gespür für Menschen, die Erfahrung, was echte Leistung ausmacht und an welcher Stelle diese optimal zum Einsatz kommt. Jochen Becker hat beides. Der Sportwissenschaftler und Kaufmann kommt aus dem Leistungssport, hat in der höchsten deutschen Amateurklasse Fußball gespielt, „offensiv, meist im Sturm“. Und dass er auf angenehme Art neugierig auf Menschen ist, sich für Lebenswege und authentische Persönlichkeiten interessiert, kommt ihm seit vielen Jahren in der Auswahl von Führungskräften zugute. „Ich versuche mir ein Bild zu machen, worin die besonderen Stärken eines Kandidaten liegen und wie er sie bei meinem Klienten am optimalsten einbringen kann. Und: Nur wenn die Besten auch die Passenden sind, sind sie die Richtigen.“

Persönlichkeiten erreichen

Die Baumann Unternehmensberatung steht für eine branchenübergreifende Dienstleistung. „Es gibt keine Branchen und Märkte, die wir nicht abdecken, und wir arbeiten immer und ausschließlich im Auftrag eines Firmenkunden“, erläutert Becker. Seine Zielgruppe sind Entscheider und hochqualifizierte Führungskräfte, die er über ein maßgeschneidertes Suchsystem anspricht. Erreicht werden erfolgreiche Persönlichkeiten, die derzeit nicht aktiv als Bewerber auftreten wollen, die nicht wechseln müssen und sich doch für karriererelevante Informationen und Angebote interessieren. Wie sich der Weg zum richtigen Kandidaten gestaltet, beginnend von der Kontaktaufnahme über ein spezifisches Auswahlverfahren (Baumann Select) bis zum Besetzungserfolg, ist individuell auf das suchende Unternehmen abgestimmt und berücksichtigt zugleich die Bedürfnisse der möglichen Kandidaten. „Wir halten nicht Ausschau nach dem klassischen Bewerber, der aktiv auf Jobsuche ist, informieren aber über unterschiedlichste Kanäle Interessenten über aktuelle Karrieremöglichkeiten.“



Leidenschaft im Gespräch

Ins Gespräch kommen, persönlich, ehrlich und diskret. Die Direktansprache am Telefon ist fester Bestandteil des Executive Searchs. Anzeigen im Stellenmarkt überregionaler Tageszeitungen sowie eine tiefe Vernetzung in relevanten Online-Bereichen sind zwei weitere Kanäle. „Ich führe Interviews, treffe mich persönlich mit den Kandidaten und begleite sie auch, wenn sie nach unserer Bewertung die Qualifiziertesten sind, zum Kunden. Drei bis fünf Kandidaten dem Kunden vorstellen, das ist mein Ziel. So bringen wir Unternehmen mit Kandidaten in Kontakt, die sich in der Regel nicht gefunden hätten.“ Und auch das gehört zum ganzheitlichen Baumann-Konzept: Jochen Becker und sein Beraterteam sind täglich, auch an den Wochenenden, telefonisch erreichbar, und jeder Interessent bekommt bereits beim Erstkontakt eine qualifizierte Ansprache. „Bei uns gibt es kein Callcenter“, betont Becker, „und unser Angebot, es einem Interessenten so einfach wie möglich zu machen mit uns in Kontakt zu treten, sogar im privaten Umfeld am Wochenende, ist Ausdruck unserer Leidenschaft für eine Dienstleistung, die über das Normale hinausgeht.“

Zeit ist Honorar

„Die Honorargestaltung unserer Suchaufträge orientiert sich nicht an dem Jahreseinkommen der zu suchenden Person, sondern ausschließlich an dem Zeitaufwand, der notwendig ist, um ein Projekt erfolgreich zu beenden. Dieser Zeitaufwand wird vor Beginn einer Suche kalkuliert, verbindlich nach oben begrenzt und monatlich fakturiert. Dies garantiert unseren Klienten eine größtmögliche Objektivität und Transparenz der erbrachten Leistungen.“ Beckers Firmenkunden, die meisten in Deutschland und im europäischen Ausland ansässig, schätzen diese Transparenz und nehmen bei Suchmandaten regelmäßig den zuverlässigen Executive-Search in Anspruch. „Persönlichkeit entscheidet“, ist Beckers Credo, „auch auf Beraterseite.“ Daher legt er viel Wert auf einen positiven wie motivierenden Umgang mit Kunden und Bewerbern, womit ihm mühelos das gelingt, was Erfolg im Kern ausmacht und auch anzieht: „Mein Ziel ist es, jeden Morgen mit einem Lächeln aufzustehen und auch den Menschen, die mir begegnen ein Lächeln zu schenken.“ jf ■

www.baumann-ag.com

