



Boom bei deutschen Headhuntern hält an

(ConsultingStar-Umfrage, Düsseldorf, Februar 2008)

Topmanager und andere hoch qualifizierte Führungskräfte sind gefragter denn je zuvor. Deswegen brummt das Geschäft der Headhunter. Wie schon im Vorjahr konnten die diskreten Dienstleister auch 2007 Rekordumsätze erzielen. Die 20 führenden Firmen in Deutschland haben rund 324 Millionen Euro Honorar kassiert. Das ist ein Plus von 16 Prozent im Vergleich zu 2006, wo der Umsatz noch bei 278 Millionen Euro gelegen hatte.

Die 20 führenden Headhunter in Deutschland:

| Rang | Unternehmen | Umsatz 07 | Umsatz 06 | Veränderung | Aufträge 07 |
|------|-------------------------|-----------|-----------|-------------|-------------|
| 1 | Egon Zehnder | 58,5 | 50,2 | 16,5% | k. A. |
| 2 | Ray & Berndtson | 32,2 | 26,0 | 24,0% | 620 |
| 3 | Heidrick & Struggles | 28,1 | 26,0 | 8,1% | 325 |
| 4 | Russell Reynolds | 22,7 | 20,5 | 10,7% | 300 |
| 5 | Heads! | 21,0 | 13,5 | 55,6% | 350 |
| 6 | Signium | 20,9 | 18,1 | 15,4% | 370 |
| 7 | Delta / Amrop Hever | 18,3 | 17,1 | 7,0% | 440 |
| 8 | Korn/Ferry (1) | 16,0 | 15,0 | 6,7% | k.A. |
| 9 | Gemini Executive Search | 15,3 | 15,1 | 1,3% | k.A. |
| 10 | Board Consultants (1) | 13,8 | 13,5 | 2,2% | k.A. |
| 11 | Civitas | 13,6 | 12,0 | 13,3% | 165 |
| 12 | Spencer Stuart (1) | 13,0 | 10,2 | 27,5% | k. A. |
| 13 | Ising / IIC | 12,5 | 10,5 | 19,0% | k.A. |
| 14 | Transearch | 9,4 | 6,4 | 46,9% | 190 |
| 15 | Steinbach & Partner | 6,1 | 4,9 | 24,5% | k.A. |
| 16 | Interconsilium | 6,0 | 5,7 | 5,3% | 69 |
| 17 | Lachner Aden Beyer | 5,9 | 4,6 | 28,3% | k. A. |
| 18 | PMC International | 4,7 | 4,2 | 11,9% | 155 |
| 19 | Van Emmerich | 3,1 | 2,7 | 14,8% | k. A. |
| 20 | Maurice Consult | 2,8 | 2,2 | 27,3% | 71 |

Nettohonorarumsätze (in Millionen Euro) in Deutschland laut Firmenangaben

(1) Umsätze geschätzt von www.ConsultingStar.com

Zwei Unternehmen haben im Vergleich zum Vorjahr überdurchschnittlich gut abgeschnitten: Heads mit Hauptsitz in München, Rang fünf auf der Tabelle, und Transearch mit Sitz in Stuttgart, Rang 14.

Heads meldet einen Zuwachs von über 55 Prozent. Anfang 2007 wechselten zwei komplette Consultingteams und einige weitere Mitarbeiter vom US-Beratungsunternehmen Heidrick & Struggles zu Heads. Transearch International verzeichnet ein Plus von knapp 47 Prozent. Das starke Wachstum gehe auf den Ausbau der fünf deutschen Standorte zurück, sagt Ulrich Ackermann, geschäftsführender Gesellschafter von Transearch in Deutschland.

Nicht nur die robuste Konjunktur beflügelte das Geschäft der Executive Search Consultants. Auch die fortschreitende Globalisierung und der harte internationale Wettbewerb sorgten für volle Auftragsbücher. Hinzu kommt die Abwanderung von qualifiziertem Personal: „Jeder vierte Manager in der Schweiz kommt aus dem Ausland – zumeist aus Deutschland“, sagt Zeiss.

Banken und Versicherungen zählten im vergangenen Jahr zu den besten Klienten der Berater. Laut ConsultingStar entfallen auf die Finanzdienstleister 15 - 20 Prozent des gesamten Umsatzes der Marktführer. Bei einigen Firmen, etwa beim Roland-Berger-Spinoff Maurice Consult, ist der Anteil sogar noch höher.



Eine überdurchschnittlich starke Nachfrage registrierten die Consultants auch aus den Branchen IT und Elektronik sowie Professional Services. Zu Letzteren gehören große Beratungshäuser, Wirtschaftsprüfungsfirmen und immer öfter auch Anwaltskanzleien.

Ein weiterer Faktor, der die Nachfrage nach Spitzenkräften ansteigen lässt, ist der Umbau des öffentlichen Sektors. Bund, Länder, Gemeinden und kommunale Betriebe sind wichtige Klienten der Berater geworden. Und bei der Privatisierung von öffentlichen Einrichtungen spielen Finanzinvestoren eine große Rolle. Kein Deal dieser Art wird heute geschlossen, ohne dass die Recruiting-Profis involviert sind. Schließlich wollen die Geldgeber sicher sein, dass sich ihr Einsatz auszahlt.

Management Audits stark gefragt

Headhunter jagen nicht nur Köpfe. Die Consultants analysieren und bewerten das Potenzial von Führungskräften. Management Audit oder Management Appraisal nennen die Experten diese Tätigkeit. Audits seien besonders dann gefragt, wenn Unternehmen umstrukturiert, verkauft oder fusioniert werden, sagt Zeiss. Ein weiterer Trend stimuliert diese Nachfrage: Weil gutes Personal immer knapper wird, fördern die Unternehmen ihre Manager besser als früher und richten deren Entwicklung an ihren strategischen Zielen aus. Appraisals würden deswegen immer mehr zur Regel, so Bernd Wiczorek, Deutschland-Chef von Egon Zehnder International.

Der Ausblick auf das kommende Jahr fällt vorsichtig optimistisch aus. Die meisten der von ConsultingStar befragten Firmenchefs rechnen zwar mit einer weiterhin starken Nachfrage nach Spitzenpersonal, halten sich jedoch mit bezifferten Prognosen zurück: Noch könne man das ganze Ausmaß der Finanzkrise nicht überblicken, sagt Wiczorek. Falls sich die Krise ausweite, könnten die Folgen auch auf das Geschäft der Headhunter durchschlagen, so der Berater.

Über die Umfrage:

ConsultingStar hatte Ende 2007 mehrseitige Fragebögen an mehr als 50 Beratungshäuser verschickt, von denen über die Hälfte ausgefüllt und zurückgeschickt worden sind. Die Umsätze von Board Consultants, Korn/Ferry International und Spencer Stuart hat ConsultingStar geschätzt, und zwar auf der Basis von Eckwerten, die diese Unternehmen in vorangegangenen Jahren veröffentlicht hatten. Zusätzlich hat ConsultingStar vertiefende Interviews mit den Chefs einiger Firmen geführt.

Nicht in der ConsultingStar-Liste berücksichtigt sind jene Unternehmen, die einen großen Teil ihrer Aufträge per Stellenanzeige in Zeitungen oder Internet-Portalen abwickeln. Und das mit gutem Grund: In den Umsatzzahlen dieser Unternehmen verbergen sich zumeist durchlaufene Posten (Anzeigenspesen) in erheblicher Höhe. Dies macht einen seriösen Vergleich mit den Executive Search Consultants unmöglich.

Zu den nicht berücksichtigten Unternehmen gehören vor allem die deutsche Tochter des Londoner Recruiting-Konzerns Michael Page, die Frankfurter Baumann Unternehmensberatung und das Gummersbacher Unternehmen Kienbaum Executive Consultants. Das Team von Baumann-Chef Dietmar Faller hat 2007 ein leichtes Umsatzminus eingefahren. Weltweit kassierte Baumann 39,2 Millionen Euro. Im vergangenen Jahr waren es noch 39,6 Millionen. Michael Page veröffentlicht keine Zahlen über sein Geschäft in Deutschland. Kienbaum hat sich nicht an der ConsultingStar-Umfrage beteiligt.