

# Qualifizierte Top-Kräfte gezielt suchen und finden

Hervorragend ausgebildete Mitarbeiter sind Mangelware. Die Personalberatung Barfeld & Partner berät seit mehr als 25 Jahren Unternehmen und Kommunen bei der Rekrutierung von Führungskräften und Top-Spezialisten.



## Barfeld & Partner GmbH

Internationale Managementberatung

Neben der Personalberatung zählt die Unterstützung beim Kauf oder Verkauf von Unternehmen und Unternehmensteilen zu den Kernkompetenzen von Barfeld & Partner. In beiden Bereichen ist die Nachfrage nach Beratungsdienstleistungen in den vergangenen Jahren erheblich gestiegen. Mit der wachsenden Internationalisierung hat das Unternehmen während der vergangenen Jahre sein europäisches Netzwerk weiter ausgebaut. Barfeld & Partner ist heute unter anderem in Hamburg, London, Moskau, Madrid und Genf vertreten. Der weitere Ausbau des nationalen und internationalen Beraternetzwerkes ist, wie Claus-Peter Barfeld betont, eines der wichtigsten Zukunftsprojekte.

Der Hauptsitz der Gesellschaft befindet sich in einem unter Denkmalschutz stehenden Mülheimer Bürohaus aus der Gründerzeit. Zurzeit arbeiten dort vier Berater, drei Researcher und zwei Assistenten. Der Standort ist laut Barfeld ein bewusstes Bekenntnis zum Ruhrgebiet mit seiner einzigartigen Mentalität und seinem wirtschaftlichen Potenzial. Die Kenntnisse des Umfelds und der Menschen in der Region sowie ein sehr umfangreiches Netzwerk bieten enorme Vorteile, um Personalprobleme zeitnah lösen zu können. Das sehen viele zufriedene Kunden ähnlich: Individuell arbeitende Beratungsunternehmen wie Barfeld & Partner haben hier nach ihrer Einschätzung aufgrund ihrer Schnelligkeit und Flexibilität einen bedeutenden Vorteil gegenüber den großen Beratungsgesellschaften.

### Mangelware Top-Manager

Multikulturelle Unternehmensstrukturen und -kulturen haben auch das Anforderungsprofil für Führungskräfte

### Unternehmen

*Claus-Peter Barfeld, Geschäftsführer der Barfeld & Partner GmbH*

Ein renommiertes Unternehmen aus der Region sucht einen Top-Manager, eine Stadt benötigt dringend einen Geschäftsführer für eine ihrer Beteiligungsgesellschaften. Doch trotz guter Resonanz auf die Stellenanzeigen findet sich unter den Bewerbern kein geeigneter Kandidat. Das ändert sich jedoch, als das Unternehmen und die Kommune einen Headhunter beauftragen.

Der Begriff Headhunter (wörtlich übersetzt: Kopffäger) klingt etwas martialisch, umschreibt jedoch nur die professionelle Personalsuche durch direkte Ansprache: Ein Auftraggeber lässt den Headhunter gezielt geeignete Kandi-

daten suchen und kontaktieren. Diese Dienstleistung für Unternehmen aller Branchen und Sektoren hat sich als Instrument zur Gewinnung hoch qualifizierter Mitarbeiter bewährt.

Die Barfeld & Partner GmbH, eine im Ruhrgebiet alteingesessene Personalberatung, hat sich schon vor langer Zeit auf das Headhunting spezialisiert. Seit mehr als 25 Jahren berät sie namhafte Unternehmen sowie Kommunen der Region bei der Rekrutierung von Führungskräften und Spezialisten. Der Diplom-Kaufmann Claus-Peter Barfeld gründete das Beratungsunternehmen 1981 in Mülheim an der Ruhr, mitten im Herzen des Ruhrgebiets.

geändert. Professionelles Personalmanagement wird in Zukunft immer entscheidender für den Unternehmenserfolg werden. Kapital wird voraussichtlich nicht die knappe Ressource sein. Vielmehr wird es an qualifizierten, gut ausgebildeten Managern mangeln, die in der Lage sind, ein Unternehmen zu leiten.

Doch was müssen potenzielle Führungskräfte mitbringen? „Eine gute Ausbildung ist heute eine Voraussetzung“, sagt Claus-Peter Barfeld. Aber aufgrund der Schwankungen in der Weltwirtschaft falle es heute schwer, den „richtigen“ Studiengang zu empfehlen. Barfeld erklärt: „Wirtschaftsingenieur- oder Naturwissenschaften sind allein gesehen noch lange kein Garant mehr für eine Position im oberen Management. Die Entscheidung, ob Promotion ja oder nein, hängt oft von der Branche ab. In der chemischen Industrie zum Beispiel ist der Dokortitel beinahe ein ‚Muss‘ für Führungskräfte.“ Aber Fachwissen allein mache noch keinen Top-Manager. „Hinzu müssen“, sagt Barfeld, „soziale Kompetenzen und Führungsqualitäten kommen.“ Die Fähigkeit, seine Mitarbeiter tagtäglich, von Projekt zu Projekt aufs Neue zu motivieren, sei unerlässlich. Eine weitere große Herausforderung seien die zunehmenden multinationalen Unternehmensstrukturen. „Manager müssen sich nicht nur auf der Kunden-, sondern auch auf der Mitarbeiterseite auf andere Kulturen einstellen. Und die Globalisierung verlangt Mobilität“, umreißt Claus-Peter Barfeld die Anforderungen an Führungskräfte. Allerdings beobachtet er, dass selbst

junge Menschen heutzutage kaum zum Umzug zu bewegen sind.

### Personenbezogenes Geschäft

Die von Barfeld & Partner betreuten Suchaufträge erstrecken sich über alle Funktionsbereiche: vom General Management bis zur Forschung und Entwicklung. Die bisher besetzten Positionen verteilen sich zu 40 Prozent auf die erste Führungsebene, zu 35 Prozent auf die zweite Führungsebene und zu 25 Prozent auf Top-Spezialisten. Hinzu kommt auch die Besetzung von Aufsichtsrats- und Beiratspositionen. Letzgenannter Personenkreis werde in der Zukunft eine höhere Bedeutung zukommen: „Besonders vor dem Hintergrund der Komplexität des heutigen Wirtschaftslebens“, erklärt Barfeld.

80 Prozent der Kunden greifen regelmäßig wieder auf die Dienstleistungen von Barfeld & Partner zurück. Das zeigt, dass die persönliche Beratung vom Klienten gut angenommen wird. Gerade die Besetzung wichtiger Führungspositionen erfordert ein hohes Maß an Einfühlungsvermögen und persönlicher Integrität des Beraters. Eigenschaften, denen sowohl Konzerne als auch der Mittelstand eine besondere Bedeutung zumessen.

Zuverlässigkeit, Ausdauer, Flexibilität und Diskretion bestimmen das Tagesgeschehen von Barfeld & Partner, wobei die Berater in einem derart personenbezogenen Geschäft auch nicht die menschliche Komponente aus den Augen verlieren.

### Wer passt zu welchem Unternehmen?

Die Personalsuche gestaltet das Unternehmen von der Auftragserteilung bis hin zur Vertragsunterschrift für seine Kunden transparent. Zuerst findet ein intensives Gespräch mit dem Auftraggeber statt, um das Anforderungsprofil, aber auch Umfeld und Zielgruppe detailliert zu klären. Mit der Unterstützung der hauseigenen Research-Abteilung erfolgt dann die Identifikation und diskrete Ansprache potenzieller Kandidaten.

Die Qualifikation eines Kandidaten wird im strukturierten Einzelinterview beurteilt, das die Grundlage für ein ausführliches Kandidatenprofil bildet. Darauf aufbauend erfolgt die persönliche, moderierte Präsentation beim Auftraggeber. Beim Suchprozess fungiert immer ein Berater des Hauses als verantwortlicher Ansprechpartner für den Kunden. Dieser Prozess läuft so lange, bis der Kandidat gefunden ist, der die Anforderungen am besten erfüllt.

### Nichts ist stetiger als der Wandel

Die rasanten Änderungen in der nationalen und internationalen Wirtschaft fordern auch von Barfeld & Partner permanente Anpassungen an die Bedürfnisse ihrer Kunden. Dies ist in den vergangenen Jahren gut gelungen, wenn man sieht, dass die Besetzungsquote trotz großer Engpässe auf dem Führungskräftemarkt immer noch bei mehr als 85 Prozent liegt. Bewirkt haben dies unter anderem die langjährige Erfahrung im Beratungsgeschäft und der ausgeprägte Dienstleistungsgedanke.

„Wir stehen dem Kunden auch bei schwierigen Fällen bis zur erfolgreichen Besetzung einer Position zur Seite“, sagt Claus-Peter Barfeld. Dies sei in der heutigen Zeit nicht immer eine Selbstverständlichkeit. Hinzu kommt die gute Vernetzung speziell im Ruhrgebiet. Erst sie macht eine qualifizierte Besetzung von Manager-Positionen in dieser Region möglich. Die Barfeld & Partner GmbH wird daher auch zukünftig eine verlässliche Konstante in den sich mit großer Dynamik verändernden Märkten bleiben. ◆



#### INFO

#### Barfeld & Partner GmbH

Internationale Managementberatung  
 Bahnstraße 40 • 45468 Mülheim an der Ruhr  
 E-Mail: [info@barfeld.de](mailto:info@barfeld.de) • Internet: [www.barfeld.de](http://www.barfeld.de)