Unternehmensprofil

hunting heads executive Search International

Das in Deutschland gegründete Unternehmen ist mit überproportionalem Wachstum seit 1997 zu einem der führenden Headhunter Institute auf internationaler Ebene geworden, welches sich ausschließlich auf executive Search für Führungs- und Fachpersonal, Vertriebsleiter, Geschäftsführer und Top- Manager in Europa spezialisiert hat.

Die dort beschäftigten Headhunter besitzen selbst langjährige Managementerfahrung und arbeiten mit Erfolg durch fachkundige Beratung und Kompetenz für internationale Unternehmen.
Bundesweit schenken ca. 40.000 Bewerber jährlich ihr Vertrauen hunting heads!

Mittlerweile gibt es neben hunting heads auch die Geschäftsbereiche Manager-Liga sowie weltweite Kooperationen in den unterschiedlichsten Bereichen wie z.B. der International Manager Association (IMA).

Das Unternehmen ist international mit einzelnen Niederlassungen vertreten. Die Philosophie, kein Massengeschäft zu betreiben und Headhunting auch für Positionen mit einem Jahreseinkommen ab 75.000 EUR anzubieten, ist in dieser Form und Ausprägung in Deutschland einmalig.

Die Internationalisierung von hunting heads begann 2000 mit der Eröffnung einer spanischen Niederlassung. In den folgenden Jahren vollzog sich eine weltweite Verbreitung der Firma, die inzwischen in Europa, Nord- und Südamerika sowie Asien tätig ist.

Über den eigentlichen Industriesektor (Mittelständische Unternehmen und große Konzerne) hinaus zählen zunehmend auch staatliche Einrichtungen, Länderverwaltungen und Kulturinstitutionen zu den Kunden von hunting heads executive Search International. Die Beraterdienste stellt das Institut somit auch wirtschaftspolitischen Experten-kommissionen der Bundes- und Länderpolitik zur Verfügung.

Das Exekutivkomitee von hunting heads setzt sich zusammen aus Lothar Stiehl, Horst Becker, Rene Reutimann, Herbert Lang, Christoph Paus, Walter Blydal und Jürgen Reinisch.

2006 wurde das Institut in den Europäischen Wirtschaftssenat berufen, wo man die Interessen des Bereichs Headhunting für Europa vertritt.

Schwerpunkte

hunting heads ist spezialisiert im Bereich:

- **Financial Management**
- **Industrie und Technik**
- **Automobil- und Zulieferindustrie**
- **Health Care / Pharma/ Medical /Chemie**
- **Handel/ Konsumgüter/ Markenartikler**
- **Anlage- und Maschinenbau**
- **Erneuerbare Energie / Energie / Kraftwerk**
- **Human Resource**
- **Sales Management**
- **Projekt- Management**
- **Engineering/Development**
- **Top Management**

Niederlassungen

Aschaffenburg Berlin Bremen Dortmund Essen Frankfurt Freiburg Hamburg Hannover Karlsruhe Kassel Köln Leipzig Mainz München Nürnberg Paderborn Pirmasens Regensburg Speyer Stuttgart Ulm Würzburg Augsburg Wetter Celle Belgien China England Frankreich Japan Niederlande Österreich Polen Schweiz Spanien Tschechien Ungarn

Unterschied zur Personalberatung

Laut U.Zirbes kommt es leider immer wieder vor, dass dieses äußerst professionelle Verfahren mit der sogenannten Personalberatung gleichgesetzt wird. Gründer U.Zirbes versichert, dass diese Gleichsetzung für das Haus hunting heads nicht nur unzutreffend ist, sondern auch nicht deren Ansprüchen gerecht wird. Wenn man von Berufsehre spräche, hier sähen sie diese als verletzt an. Denn wer von hunting heads erwartet, dass man teure Insertionen mit den Geldern der Klienten schaltet, um dann abzuwarten, wer sich vielleicht darauf meldet, ist bei hunting heads völlig deplaziert.

Rund heraus: Wenn man in ein Maybach-Autohaus geht, erwartet man dort zurecht, auch einen Maybach kaufen zu können und nicht etwa ein Billigauto. Hunting heads verzichtet zwar ungern auf einen Auftraggeber, aber mans wird dort die sehr erfolgreichen Prinzipien nicht aufgeben. Wenn man dieses also wünschen würde, könnte hunting heads den Kunden nur höflichst bitten, sich an eben solche Personalberatungsunternehmen zu wenden, so Zirbes, Gründer des Institut hunting heads.

Der entscheidende Nachteil bei der Personalberatung ist, daß man auf den Kandidaten nach der Anzeigenschaltung "wartet"! Wir als Headhunter gehen gezielt für Sie in den Wettbewerb und sprechen Ihren Wunschkandidaten an! Sie erhalten von uns nicht die zweite Wahl sondern, die Besten!

Unterschied zu anderen Headhuntern

Schnelligkeit
Bei 90% aller Projekte präsentiert hunting heads den ersten Kandidaten nach 3 Wochen!

Weltoffenheit
hunting heads nutzt das Internet als Werbeplattform. Alle Positionen sind bei mehr als 60 Job-Portale online! Fach- und Führungskräfte haben die Möglichkeit einer Initiativbewerbung. Die Homepage von hunting heads hat knapp 1 Mio. Besucher und etwa 4.000 Anfragen pro Monat!

Branchenerfahrung
Alle "hunting heads" haben langjährige Erfahrungen in Unternehmen gesammelt bevor sie Headhunter wurden!

Professionelle Standards
Ein "Hausieren" mit den Unterlagen eines Kandidaten - möglicherweise ohne dessen Wissen - entspräche nicht dem Geschäftsverständnis.

Alleinstellungsmerkmal

hunting heads verfügt über mehr Kontaktmöglichkeiten als traditionelle Headhunter. Durch die Kombination von bewährten sowie modernen Methoden werden aktive und passive Kandidaten gleichermaßen angesprochen und kommen so schneller zu besseren Ergebnissen. Alle Positionen unterhalb der Einkommensgrenze von 220.000,-€ sind in mehr als 60 Job-Plattformen online!

Kein Unternehmen in der Branche hat mehr Internetpräsens. hunting heads ist bei der größten Suchmaschine weltweit (Google) unter Nr.1 der aufgelisteten Headhunterunternehmen.

22 Recruiter hat hunting heads im Team, was einmalig in dieser Branche ist. Dadurch können laut U.Zirbes bei 90 % aller Projekte, bereits nach 3 Wochen de Ersten Wunschkandidaten geliefert werden.

hunting heads International war von den Headhuntergesellschaften 1997 das Erste Institut, daß die Direktansprache auch für Positionen ab Abteilungsleiter-Ebene, oder ab einem Jahreszieleinkommen von 90.000,-DM (heute 75.000,- €) angeboten hat!

hunting heads ist seit 2007 der einzige Branchenrepräsentant im Europäischen Wirtschaftssenat.

Aufgrund der hohen Internetpräsens gibt es wahrscheinlich kein Wettbewerbsunternehmen was so viele Bewerbereingänge wie hunting heads hat! Sollte ein interessanter Manager eine neue Herausforderung über das Internet suchen, wird hunting heads mit hoher Wahrscheinlichkeit einer der Ersten sein die es erfahren!

Erfolgreiches Headhunting ist eine Mischung aus Kommunikation und Fachkenntnis. „Bei uns ist der Spezialisierungsgrad einzelner Headhunter wesentlich höher als bei anderen Agenturen", hat Zirbes festgestellt. Es dominiert nicht der Generalist, sondern der Fachmann und Manager. Wie kann man einem Unternehmen beratend zur Seite stehen, wenn man selbst nie ein Unternehmen oder eine Mannschaft geleitet und geführt hat? Deswegen habe ich nur Top Manager aus der Industrie und Wirtschaft mit langjähriger Managementerfahrung und einem Mindestalter von 42 Jahren, in unser Institut aufgenommen, die sich bereits draußen bewiesen haben. Diese verfügen auch über internationale Kontakte und können den Wunschkandidaten schnell finden. „Die Leute müssen in der Branche zuhause sein", sagt Zirbes.

Slogan

We are different!- so der Slogan des international ausgerichteten hunting heads

Hunting heads International ist bekannt für seinen Ideenreichtum und seine Hartnäckigkeit. Das Motto: we are different, haben bereits Kunden rund um den Globus schätzen gelernt. Haben sie einen Kandidaten im Visier, kreisen sie ihn nach allen Regeln der Kunst ein. Mal auf elegante Weise, wie bei den Navy-Spezialisten, mal auf die brutale Tour – etwa durch stündliche Nachrichten auf allen zugänglichen Mailboxen. Die so Umworbenen sind keineswegs ungehalten, im Gegenteil. Zirbes: „Je häufiger der Headhunter anruft, desto sicherer können sie sein, dass das Angebot ernst gemeint ist." Unsere Spielregeln sind eben etwas anders als bei anderen.

Wie der Falke, das Wappentier vom Headhunter Institut hunting heads, sucht das Unternehmen den Wunsch-kandidaten direkt und Zielsicher, anstelle über eine eher inaktive Suche der Anzeigenschaltung. Abgerundet wird das Profil vom Institut, durch ausländische Kooperationspartner in den wichtigsten grossen europäischen Ländern.

Selbst im eigenen Unternehmen setzt Zirbes auf erfahrene Manager aus der Wirtschaft und Industrie, die sich bereits bewiesen haben. Erst nach einer kontinuierlichen Weiterbildung im eigenen Hause, haben diese lebenserfahrenen Manager, keiner unter 42 Jahren, die Möglichkeit Mandanten zu betreuen. Man setzt also nicht auf Jungakademiker oder klassische Berater mit psychologischem Hintergrundwissen, sondern auf Headhunter, die selbst bereits in Führungspositionen erfolgreich waren, so U. Zirbes von hunting heads.

Führungskräfte, die in die USA wechseln, sind begeistert, wenn sie zum ersten Mal mit Headhuntern von hunting heads zu tun haben. Das gilt insbesondere für Mittelständler, die zuvor mit Personalberatern oder typisch deutsch agierenden Headhuntern gearbeitet haben. „Unsere Recruiter sind deutlich aggressiver und schneller. Die legen einem schon nach drei Tagen eine Liste mit ernst zu nehmenden Kandidaten vor. Maximal zwei Wochen, in besonderen Fällen auch mal drei, braucht hunting heads International, bis es Bewerber für Stellen für Führungskräfte oder im mittleren Management vorschlägt. Ein solches Tempo erwarten die Kunden. „Wir dürfen keine Zeit verschwenden", sagt Uwe Zirbes, „Zeit ist Geld." Nur bei Top-Positionen auf Vorstandsebene sind längere Suchzeiten akzeptiert: 30 bis 90 Tage.

Getreu dem Firmenslogan "we are different", engagiert sich hunting heads auch im sozialen Bereich, ohne grosse Worte darüber zu verlieren. Was macht einen denn nun aber noch anders als andere? „Wenn man merkt, dass andere die eigenen Konzepte kopieren, ist man auf dem richtigen Weg. Anders sein und bleiben im Interesse der Kunden, ein Ziel, das nie in Frage stehen wird!" so sagt Zirbes.

hunting heads executive Search International
- The Champions League of Headhunters! -

Head Office:
Bachstrasse 37
58300 Wetter a.d. Ruhr

Fon: +49(0)2335 84 84 80
Fax: +49(0)2335 84 84 81
eMail:U.Zirbes@huntingheads.de
Internet : www.huntingheads.de