

Internationale Individualität

Dr. Heimeier & Partner und IMD:
Eine erfolgreiche Partnerschaft

IMD International Search Group

Ein weltweiter Beraterverbund feiert sein 40-jähriges Bestehen

Sehr geehrte Damen und Herren,



der Ihnen heute vorliegende Praxisbrief steht ganz im Zeichen des internationalen Beraterverbundes IMD International Search Group, dem wir seit der Gründung unserer Gesellschaft 1989 als Mitglied angehören. Mit einem Netzwerk von inhabergeführten Personalberatungsunternehmen rund um den Globus, ist IMD mit ca. 150 Beratern an mehr als 40 Standorten in über 20 Ländern der Erde vertreten: von Australien über Chile, den USA und Kanada, bis hin zu Indien und unseren direkten Nachbarn in Frankreich und der Schweiz. Über dieses Netzwerk waren und sind wir in der Lage, unseren Kunden den gewohnten hohen Qualitätsstandard bei der Besetzung von Führungskräften auf internationaler Plattform zu bieten.

Dieses Jahr konnte die IMD International Search Group ihr 40-jähriges Bestehen feiern, ein Event, das im Rahmen der halbjährlichen Partnerkonferenzen diesmal bei uns in Stuttgart stattfand. Als Gastgeber war es uns deshalb ein besonderes Anliegen, dass die Veranstaltung für die rund 80 Teilnehmer aus aller Welt ein voller Erfolg wird. Nach einer etwa einjährigen Vorbereitungs- und Organisationszeit stand das Programm und die Veranstaltung war im

Detail durchgeplant. Neben den üblichen Tagesordnungspunkten wie dem individuellen Austausch mit Beratern aus den Partnerländern, der gemeinsamen Festlegung von Qualitätsstandards und Geschäftsentwicklungsmaßnahmen, kamen auch die „sozialen“ Programmpunkte nicht zu kurz. Höhepunkte waren dabei sicherlich die Vorträge von Herrn Gerhard Bosch, Geschäftsführer der Häfele Gruppe und Herrn Anders Sundt Jensen, Vice President Brand Communication der Mercedes Car Group. Hier konnten die Teilnehmer einerseits einen sehr guten Eindruck vom deutschen Mittelstand gewinnen und andererseits erfahren, was die Faszination „Automobil Made in Germany“ nach über 125 Jahren ausmacht. Das Gala-Diner für die offizielle Geburtstagsfeier von IMD fand dann auch standesgemäß im Mercedes-Benz Museum statt.

Diese Stuttgarter IMD-Konferenz nehmen wir zum Anlass, Ihnen einen Einblick in unsere internationale Partnerwelt zu geben. Zunächst wird unsere Kollegin, Frau Astrid Habeder-Preuß, Geschäftsführende Gesellschafterin aus unserem Frankfurter Büro, über ein weltweites Rekrutierungsprojekt für die Daimler AG berichten, das im Rahmen der Veranstaltung seinen Anfang nahm. Des Weiteren lassen wir unsere IMD-Partner aus Singapur, Schweden, Frankreich und Polen zu Wort kommen, die Ihnen mit Kurzbeiträgen ihr jeweiliges Unternehmen vorstellen werden. Es ist unsere Absicht, dies in Zukunft mit weiteren IMD-Partnern fortzusetzen.

Wir wünschen Ihnen eine interessante und aufschlussreiche Lektüre und stehen Ihnen selbstverständlich jederzeit zur Verfügung, sollten Sie mehr Information über unsere IMD-Partner in den jeweiligen Ländern wünschen.

Dr. Matthias Mohr

Länderspezifische Vielfalt – Garantierte Qualität

Das IMD-Netzwerk als Basis zur Betreuung eines internationalen Schlüsselkunden

Astrid E. Habeder-Preuß



Die internationale Verflechtung unserer Kunden nimmt allseits stetig zu. Mittlerweile gilt das nicht mehr nur für die großen Konzerne, sondern auch für den Mittelstand. Dies bedeutet, dass es den Firmen heute oft nicht mehr ausreicht, einen verlässlichen Personalberatungspartner im Heimatland zu haben. Es muss auch sichergestellt sein, dass beispielsweise für ausländische Tochtergesellschaften eine entsprechende Unterstützung bei der Suche und Auswahl von Fach- und Führungskräften geleistet werden kann.

Dabei kommt es den Kunden oft maßgeblich darauf an, dass es einen Ansprechpartner ihres Vertrauens gibt, der die Fäden einer Suche zusammenhält und letztlich auch Garant dafür ist, dass die Anforderungen des Unternehmens und dessen Besonderheiten berücksichtigt und im Such- und Auswahlprozess die gewohnte Qualität sichergestellt wird. Selbst wenn es sich um rein lokal zu bearbeitende Projekte handelt, wird häufig der Wunsch an uns herangetragen, sozusagen als Key Account Manager und Vertrauensperson während des Projektes mit „im Boot zu bleiben“.

Ein prominentes Beispiel, wie eine solche internationale Kooperation aufgesetzt werden kann, ist die Daimler AG. Im vergangenen Jahr konnte sich Dr. Heimeier & Partner im Rahmen eines längeren Auswahlverfahrens erfolgreich zum „Preferred Supplier“ im Bereich Executive Search qualifizieren und einen Rahmenvertrag mit dem Unternehmen abschließen.

Ein wesentlicher Aspekt, die Hürde des Verfahrens erfolgreich zu nehmen, war die Möglichkeit, das Unternehmen nicht nur in Deutschland, sondern auch international zu unterstützen. Im Laufe der beginnenden Zusammenarbeit stellte sich dann heraus, dass u. a. die BRIC-Staaten, aber auch Länder wie Ungarn und die Türkei von besonderem Interesse sind.

Die Verantwortlichen seitens der Daimler AG äußerten deshalb den Wunsch, unsere IMD-Partner zumindest teilweise persönlich kennenzulernen, um sich ein Bild über deren Unternehmen, Philosophie und handelnde Personen zu machen und natürlich auch das Vertrauen zu gewinnen, dass sie dort ggf. in ebenso guten Händen sein würden wie in Deutschland mit Dr. Heimeier & Partner.

Der glückliche Umstand, dass das diesjährige Frühjahrs-IMD-Treffen im März in Stuttgart stattfand, kam allen Seiten insofern entgegen, als wir anbieten konnten, alle teilnehmenden Partner der Länder von besonderem Interesse zu einem gemeinsamen Meeting einzuladen, damit sie sich und ihre lokale Beratungsgesellschaft persönlich vorstellen. Gleichzeitig konnten die Vertreterinnen der Daimler AG deren besondere Bedürfnisse und Anliegen vermitteln.

Unser IMD-Partner aus Brasilien war vertreten durch den Gründungspartner Ewaldo Endler, der

bereits erste Projekte für die Daimler AG vor Ort bearbeitet. Aus Indien war die Gründerin und Eigentümerin Indrani Mukerjea von INX Executive Search angereist. Die Türkei war durch Alan Mellaart, Eigentümer der Mellaart International vertreten. Aus Ungarn nahm Lukács Zsolt, Eigentümer von Telkes Consulting und langjähriges IMD-Mitglied teil. Und „last but not least“ konnte die Geschäftsführerin Anna Ryzhkova von 4Astra aus Moskau einiges über Russland berichten. Moderiert wurde das Treffen durch die Projektleiterin für die Daimler AG bei Dr. Heimeier & Partner, Renate Ibelgaufits – eine der Geschäftsführenden Gesellschafterinnen in Frankfurt.

Eindrucksvoll dokumentierte sich bei den sehr unterschiedlichen Präsentationen der Landesgesellschaften aus Brasilien, Indien, der Türkei, Ungarn und Russland, dass die Konzeption eines Zusammenschlusses selbständiger Beratungsunternehmen, die sich, analog des IMD Leitbildes, vergleichbarer Werte verpflichtet haben, viel Raum für Individualität lässt. Dies hat zur Folge, dass die vorgestellten Vorgehensweisen den sehr unterschiedlichen Län-

dern mit Besonderheiten bzgl. der Arbeitsmärkte, der Gepflogenheiten im Umgang mit Bewerbern u. v. m. stärker gerecht werden – weit ab von irgendwelchen vereinheitlichten Prozessen eines Beratungsunternehmens über Ländergrenzen hinweg –, was letztlich zum Vorteil des Kunden gereicht.

Eine wichtige Basis für dieses erfolgreiche Konzept liegt im mehrstufigen Auswahlprozess für die Aufnahme neuer Partnerunternehmen in das IMD-Netzwerk, bei dem insbesondere ein ausgeprägtes Qualitätsverständnis in den Arbeitsprozessen, ein dem Netzwerk angemessenes Werteverständnis im Umgang mit Bewerbern und vertraulichen Informationen sowie die professionelle Betreuung der Kunden durch erfahrene Berater überprüft werden. Am Ende der Veranstaltung waren sich alle Beteiligten einig, dass das persönliche Kennenlernen durch nichts zu ersetzen ist und künftige Kontakte sowie eine Zusammenarbeit deutlich vereinfachen wird. Dem Kunden konnte von unserer Seite erfolgreich vermittelt werden, dass IMD nicht nur ein Lippenbekenntnis, sondern eine lebende und lebendige, aber vor allem auch verlässliche Organisation ist.



mit jeweiligem Hauptsitz in

Amsterdam	Istanbul	Montreal	Santiago de Chile
Auckland	Kopenhagen	Mumbai	Shanghai
Brüssel	London	New York	Singapur
Budapest	Madrid	Oslo	Stuttgart
Dubai	Mailand	Paris	Warschau
Helsinki	Malmö	Prag	Zürich
	Melbourne	São Paulo	



Incorporated in Singapore since 1999, COMPASS has a proven track record as a quality leader in Executive Search by providing only the best talents to its European clients based in the Asia Pacific region. The highly networked team of consultants at COMPASS bring with them an in-depth understanding of the European and Asian cultures, as well as many years of business experience from different industries. With 12 years of excellence in service, COMPASS has successfully completed hundreds of projects throughout the Asia Pacific region for companies ranging from multi-nationals to start-ups.

In this increasingly competitive business environment of the Asia Pacific region, finding, training and keeping the right staff is the main critical success factor for any company. With this in mind, COMPASS has a whole range of services to identify and motivate the best people for your business. COMPASS has global access to an unlimited amount of top candidates with up-to-date information via internal and external databases and international partner networks. The high-quality standard is to invest a few weeks into the search, analysing profiles and conducting face-to-face interviews before selecting and presenting the most potential candidates to the client. COMPASS consultants are highly qualified professionals who act with the utmost discretion when contacting and interviewing candidates and keep the client's identity confidential.

The founder, Peter Hascher was for 30 years the Vice-President of Human Resources at Nixdorf Computer and Siemens in Europe and in Asia, mostly in Personnel Management in the areas of sales, corporate

headquarters and international business. In addition, he was the Managing Director for a global vocational Training Centre and Institute of Information Technology & Telecommunication (MBA program for graduates) in Germany. Peter decided in 1999 to start his own company and founded COMPASS in Singapore to supply top executives to the regional headquarters in Asia. Peter has lived in Asia for over 20 years and has established a high-calibre network of contacts throughout the region.

Peter's son and business partner, Alexander Hascher graduated in 1996 from ESSEC in Paris with an MBA specialized in International Brand Management, a program chaired by L'Oréal and Louis Vuitton. Prior to joining COMPASS in 2009, he worked in global brand- and business-development at Christian Dior in Paris, Hugo Boss in Germany, Yves Saint Laurent in London, Bally in Switzerland, and successfully launch the trend-website WGSN.com on continental Europe. Alexander returned to Singapore as a start-up business-owner and partnered with Puma, Raf Simons and Dirk Bikkembergs as their exclusive distributor in Southeast Asia, responsible for wholesale, retail, sales & marketing in the region. For reinforcing Singapore's position as a lifestyle capital, the government honored him with the „New Entrepreneur of the Year“ award.

Alexander Hascher

Compass Executive Search
44B Club Street, Singapore 069421
Phone: (+65) 6534 7765
Alex.hascher@compass.com.sg
www.compass.com.sg



Lisberg was established in Sweden in 1984. With 14 dedicated employees, we are one of the largest Executive Search firms in Sweden, with offices in Malmö, Helsingborg, Gothenburg and Stockholm. Today we are a renowned expert in the Executive Search Business, with complementary services such as Management Audits and company board evaluations. Based on our profound individual knowledge in this market, we possess the skills and experience that are necessary for stepping into our clients' shoes. Understanding the business needs of our clients forms precisely the basis from which we can identify, select, assess and match up the right person.

Most of our clients have been with us for many years, a fact that can be rightly considered as a testimony for our successful work. Our good and long-term client relationships mean that we can build up an in-depth insight into each of our clients' business needs.

During the course of this year's 40th Anniversary IMD Meeting in Stuttgart, Lisberg has been awarded the distinction Member of the Year for the seventh time. Lisberg's repeated success has caused countries such as India, USA and Germany to debate what is becoming to be known as the "Nordic Magic".

Through IMD we have access to international consultants with knowledge of the business and networks within all the larger industries. We help many companies who have Sweden as a base but who are seeking a head of division or subsidiary vice-president in another European country. The IMD network is ranked tenth in the world and is made up of owner-managed companies, says Lisberg's CEO Jan Olsson.

Since the basic idea behind the IMD cooperation is the willingness to help fellow members, the network is built on exporting as much as on importing business to and from other countries – which is precisely the reason why Lisberg sticks out from the crowd.

The award, Lisberg has won, is granted on the fact, we have exported and imported the greatest number of international assignments during the year. We have been active in different project groups and helped many of our network colleagues internationally. Little Sweden, which only has a tiny percentage of India's population, has this year actually beaten "bigger" countries like the USA and Germany, says Jan Olsson.

In Scandinavia the domestic market is only a small one. Scandinavian companies therefore have always had to export their services and products and this means there are opportunities to follow along on that path. Receiving recognition with an award like this is important, it is encouraging and stimulating. It also gives the reassurance of knowing, that what you are doing is right.

If you wish to contact us, please write or call us at:

Jan Olsson, Managing Partner
Lisberg KG,
Engelbrekt SG 15, 21133 MALMÖ
Phone +46 40 664 29 00
jo@lisberg.se
www.lisberg.se



Founded in 1977 and located in the 1st district of Paris, SIRCA has been for 35 years one of the most reliable key players in the Executive Search business in France. Our business model is quite unique in our country, for all of our six partners namely François Barbé, Pascal Bohu, Philippe Duveau, Albert Hiribarrondo, Xavière Phisel and Marc de Souza, own an equal share of our company.

Each and every one of our partners brings in their own expertise in their own markets. Hence we can offer professional services in the following industries:

- Banking – Financial services – Insurance (BNP Paribas, Allianz)
- Construction – Real Estate – Engineering (PostImmo, Jones Lang LaSalle, Eiffage, Vinci, Systra)
- Industry – Energy – Utilities (Areva, Berner, Electrolux, Frans-Bonhomme, Ineo/GDF-Suez, Nexter, Paragon)
- Transports (RFF, SNCF, VNF)
- FMCG – Distribution (Systeme U, Bongrain, Intersnack, Nike)
- NTIC – Telecom (Hub Telecom, samsung)
- Health and Education – Non-Profit – Local and national Government (Centrale Paris, UTC, City of Lille, Ministry of Health)

Our clients usually have a very clear vision about their future regarding growth, financial results and being a preferred employer. When they turn to SIRCA to ask for professional assistance, we know that our work will have a long term impact. This is why we are determined to present successful results, for our placement of the right Executives is going to affect the future of our clients. Therefore, each of our partners has a moral commitment to go for 100% success. We are proud to say, that over the years this attitude has resulted in a success rate of 98% of our searches.

All our searches are conducted with in-house expert researchers, each of them with a profound knowledge

of one of our specific client markets. The candidates that are approached by us know about our professionalism and are aware that the contact with us can be a contact for life.

The future of SIRCA looks very attractive, with new talents joining the company. We have been fortunate to win Claire Lemaigre du Breuil as an Associate Partner, responsible for Financial Services, Jocya le Tartaise as an Associate Partner, responsible for the Health Industry and Ariane Lamour as an Associate Partner, taking care of SIRCA Executive Coaching.

SIRCA is a member of various professional organizations such as Syntec Recruitment (here, one of our partners belongs to the Board) and to the AESC (with one SIRCA partner belonging to the AESC European Council)

In 1998, SIRCA has joined the IMD International Search Group, as the unique French member. Ever since that date SIRCA has continuously had one of her partners as a board member in IMD. For the last five years, one of the SIRCA partners has had the honor to be elected as the president of IMD.

Finally, for the last 10 years, the cooperation of Dr. Heimeier & Partner with SIRCA has been exemplary, with a minimum of up to five bilateral assignments every year. Together we have contributed to the success of international companies such as Berner; Girodin-Sauer; Fritzmeier; Rinol, Melvo, Faulhaber and Eplan Software.

For further information, please contact:

Albert Hiribarrondo

SIRCA, 20 avenue Opera, 75 001 PARIS

Phone +33 1 44 55 33 55

search@sirca.fr

www.sirca.fr



EXECUTIVE[®]

NETWORK

„Your ambassador when seeking extraordinary Executives”

Founded by Danial Lewczuk, Executive Network was established in 2005 in Warsaw. Over the past years we have had the privilege to advise and work with many supervisory boards, board of directors, top executives of global corporations, stock-listed organizations, state-owned organizations, large private local companies, PE/VC investment funds and their portfolio companies.

Our organization has become an attractive place for many professionals in the executive search industry which is why we employ consultants coming from: Accord Group, Amrop, Heidrick & Struggles, Kienbaum, Ray & Berndtson, Spencer Stuart and Ward Howell/Stanton Chase. In the year 2005, Executive Network became a member of IMD International Search Group, one of the leading executive search networks worldwide, with more than 40 offices in 26 countries.

Throughout the years, Executive Network has served over 150 Clients, conducting over 500 senior level searches for various companies such as T-Mobile, Puma, Fructa, Pepsi, Henkel, Axa, UBS, Ericsson, Vogel Burda, Unilever, Sharp, Aarslef, Mediacom, Commerzbank, to name but a few. In 2009 Executive Network became a member of AESC (Association of Executive Search Consultants) as the 14th company in the country, abiding demanding industry standards in executive search. In 2010 the company implemented FileFinder, one of the best platforms dedicated to executive search companies.

There are close to 3500 recruitment/search companies in Poland, our organization is frequently named as top 20 in many rankings. The executive search industry in Poland, similarly to many other markets in Europe, is facing many challenges due to the high expectations of many clients to lower the fees and deliver faster. Even if companies loose key personnel, frequently, they advertise and use their own networks to come up with a suitable candidate with whom they could replace the position. This is why the number of searches given to external search organizations has decreased significantly over the last three years.

On the other hand, there is a greater demand for Change Executives and Transformation Officers since large organizations take advantage of the existing market situation and acquire smaller companies. This also means that the role of Interim Managers hired for specific roles and tasks has become increasingly important. Poland, in 2009, was the only country in Europe with a positive GDP and it is expected that the year 2012 will have a positive outcome as well. The economy of Poland is a high income economy, and it is not only the sixth largest in the EU but also one of the fastest growing economies in Europe, with a yearly growth rate of over 3.0%. Poland is the only member country of the European Union that was able to avoid a decline in GDP, meaning that since December 2009, the Polish economy had not entered recession nor contracted. According to the Central Statistical Office of Poland, the Polish economic growth rate in 2010 was 3.9%, which was one of the best results in Europe.

According to most analysts, 2012 is not going to be easy economically, however, the moods are positive due to the European Football Finals, partly hosted in Poland, an event that is expected to drive the demand for some market sectors in terms of employment opportunities.

The unemployment rate is expected to remain slightly above 13%. Yet, Polish employers expect more flexible forms of employment and thanks to various EU programs, over 140,000 jobs are expected to be created.

If you wish to contact us, please write or call us at:

Daniel Lewczuk, Managing Partner
EXECUTIVE NETWORK/
IMD International Search Group
Phone +48 22 300 15 30
Fax +48 300 15 60
Cell +48 604 23 94 54
Daniel.Lewczuk@ExecutiveNetwork.pl
www.ExecutiveNetwork.pl