

Steigende Nachfrage Suche und Auswahl von Aufsichtsrats- und Beiratsmitgliedern

Interview mit Dr. Matthias Mohr | Seite 2

Internationale Individualität

Weitere IMD Partner stellen sich vor

IMS Talent | Seite 5

Mimma Silvennoinen,
Managing Partner



Carter & Benson | Seite 7

Simona Cremascoli,
Partner



NEXUS | Seite 8

Barrie Jackson,
Director



Suche und Auswahl von Aufsichtsrats- und Beiratsmitgliedern

Interview mit Dr. Matthias Mohr,
Geschäftsführender Gesellschafter, Dr. Heimeier & Partner

Das Interview führte Frau Katrin Windmüller,
Geschäftsführende Gesellschafterin, Dr. Heimeier & Partner.



„Wenn sich Unternehmen entschließen, eine solche Suche durch uns abwickeln zu lassen, dann haben sie sich in der Regel ganz klar davon verabschiedet, sich, wie sonst meist üblich, rein auf ihr Branchennetzwerk oder „große Namen“ zu verlassen.“

KATRIN WINDMÜLLER: Die Besetzung von Führungskräften der ersten und zweiten Ebene ist für Dr. Heimeier & Partner Tagesgeschäft. Wie häufig werden Sie mit der Besetzung von Beirats- bzw. Aufsichtsratsfunktionen beauftragt?

DR. MATTHIAS MOHR: Verglichen mit dem „alltäglichen“ Suchgeschäft, beauftragen uns unsere Kunden in der Tat weniger häufig zur Rekrutierung von Beirats- oder Aufsichtsratsmitgliedern. Allerdings verzeichnen wir in den letzten Monaten eine deutliche Zunahme von Anfragen, Familienunternehmen in diesen Prozessen zu unterstützen. Aktuell wurden zum Beispiel von Herrn Dr. Heimeier und mir insgesamt drei entsprechende Suchprojekte erfolgreich abgeschlossen.

KW: Worum ging es in den Projekten?

MM: Es handelte sich dabei um drei weltweit tätige und sehr renommierte Familienunternehmen, die in ihrer Nische zu den absoluten Marktführern gehören. In einem Fall ging es um die Besetzung eines Beirats für ein Unternehmen der Spielwarenbranche, dessen Marke in aller Welt bekannt ist. Hier sollte ein neues Beiratsmitglied das neu formierte Beiratsgremium professionell unterstützen, mit dem Ziel, sich den herausfordernden Marktverhältnissen mit mehr Unternehmertum stellen zu können.

Der andere Fall war die Nachfolgebesezung eines Aufsichtsratsvorsitzenden, ebenfalls für ein traditionsreiches Familienunternehmen, das international als der führende Hersteller langlebiger Premium-Gebrauchsgüter gilt.

Auch im dritten Projekt ging es um die Besetzung eines Aufsichtsratsvorsitzenden in einer Familien-AG aus der Lebensmittelbranche mit internationalen Tochtergesellschaften und einem Milliardenumsatz.

KW: Warum werden Sie mit der Suche eines Aufsichtsrats- bzw. Beiratsmitglieds beauftragt?

MM: Wenn sich Unternehmen entschließen, eine solche Suche durch uns abwickeln zu lassen, dann haben sie sich in der Regel ganz klar davon verabschiedet, sich, wie sonst meist üblich, rein auf ihr Branchennetzwerk oder „große Namen“ zu verlassen. Aber auch der Schritt zu uns ist nicht selbstverständlich, sondern basiert auf einer jahrelangen erfolgreichen und vor allem vertrauensvollen Zusammenarbeit mit dem jeweiligen Berater. Damit einhergeht der Anspruch unserer Kunden, dass bei der Suche nicht nur die Profile möglicher Aufsichtsrats- oder Beiratsmitglieder vorgestellt werden, sondern dass die infrage kommenden Personen einem echten Auswahlprozess unterzogen werden, denn die Auswahl der richtigen Person ist unsere Kernkompetenz.

KW: Inwieweit unterscheidet sich die Suchmethodik von der einer regulären Suche nach Vorständen oder Geschäftsführern?

MM: Eine Anzeige in der F.A.Z. oder eine Direktansprache durch unsere Researcher schließen sich selbstverständlich aus, denn Diskretion steht in einem solchen Prozess an oberster Stelle. Vielmehr setzen wir hier auf ein Netzwerk von Vorständen oder Geschäftsführenden Gesellschaftern von Familienunternehmen, die uns persönlich bekannt bzw. seit Jahren partnerschaftlich verbunden sind. Sehr wichtig ist, dass die Suche der richtigen Person keinen inflationären Charakter bekommt, sondern dass man handverlesen und in enger Abstimmung mit dem Kunden vorgeht. Ansonsten verliert die Suche an Exklusivität und hinterlässt im Markt den Eindruck von Hilflosigkeit und Gleichmut.

KW: Wie wirkt sich das auf die Rolle des Beraters aus?

MM: Der persönliche Einsatz des Beraters hat hier eine ganz andere Dimension. Selbstverständlich benötigt man administrative Unterstützung, aber um die Ernsthaftigkeit und den unternehmerischen,

senioren Charakter dieses Suchprozesses zu wahren, müssen alle Kontaktaufnahmen und Gespräche mit den infrage kommenden Personen vom Berater selbst durchgeführt werden. Es geht darum, die angesprochene Person für ein Beirats- oder Aufsichtsratsmandat beim Kunden zu interessieren, ihr die Historie, Strukturen, Zahlen und Unternehmenskultur nahezubringen und, vor allem, den Sinn und Zweck dieser Position aus Sicht des Kunden zu erläutern. Hinzu kommt, dass der Ansprechpartner akzeptiert, von uns wie ein „gewöhnlicher“ Kandidat befragt und beurteilt zu werden, obwohl er oder sie das Mandat ja nicht von sich aus angestrebt hat. Der Berater sollte also als Botschafter des Auftraggebers auftreten und in der Lage sein, potenziellen Mandatsträgern auf Augenhöhe und mit Respekt zu begegnen. Dies erleichtert dann auch, dass man denjenigen, die nicht ausgewählt wurden, mit Anstand und Würde absagt.

KW: Was wollen und schätzen Kunden, wenn sie bei der Suche nach einem Aufsichtsrats- oder Beiratsmitglied mit einem Personalberater zusammenarbeiten?

MM: Die Kunden, die uns beauftragen, wollen keinen „Titelsammler“, sondern ganz bewusst einen professionellen Ratgeber, Mentor und Coach ihrer Gesellschafter und Vorstände, einen, der ihr Unternehmen weiterbringt. Gewollt ist die persönliche Identifikation mit dem Unternehmen, Herzblut, Empathie, Leidenschaft bei der Erfüllung des Mandats und Verständnis für die Belange und Usancen eines Familienunternehmens. Es wird in der Regel auch ganz klar gefordert, dass neue Mandatsträger ihre Finger in die Wunden legen, sich auf eine heterogene Gesellschafterstruktur einstellen können und sich dabei selbst nicht zu wichtig nehmen. Aufsichtsrats- oder Beiratsmitglieder, die ihre Rolle zum Selbstzweck oder zur Erhöhung ihres Prestiges ausüben wollen, sind nicht mehr erwünscht. Unsere Kunden schätzen es daher sehr, dass wir von vornherein auf diese Faktoren, die ja letztlich Persönlichkeitsmerkmale sind, achten, und infrage kommende Mandatsträger entsprechend auswählen. Wenn beide Seiten persönlich und in Bezug auf ihre Wertevorstellungen nicht zusammenpassen, funktioniert auch die Aufsicht nicht.

KW: Wie nehmen es die „Kandidaten“ auf, dass sie nicht vom Unternehmen selbst, sondern von Ihnen auf die Vakanz angesprochen werden?

MM: Bisher stets mit hoher Wertschätzung, obwohl es für viele noch ungewöhnlich ist. Es wird sehr positiv darauf reagiert, dass unsere Kunden einen so hohen Aufwand betreiben und dem Suchprozess durch unsere Mitwirkung somit einen

professionelleren Anstrich geben. Außerdem bekommen die angesprochenen Personen Eindrücke vom Unternehmen vermittelt, die einerseits nicht vorbelastet, sondern neutral sind, die andererseits zwar werbend, aber nicht beschönigend sind und vor allem ein Bild über die Menschen und die Firmenkultur abgeben können. Die Angesprochenen spüren und schätzen es, dass sich unsere Rolle nicht nur auf den Akt des reinen Vermittelns beschränkt, sondern darauf abzielt, für beide Parteien eine fruchtbare und gewinnende Partnerschaft zu schmieden.

KW: Was empfehlen Sie Unternehmen, die vor der Herausforderung stehen, ein neues Beirats- oder Aufsichtsratsmitglied für sich zu gewinnen?

MM: Unabhängig davon, ob man sich entscheidet mit einem Personalberater zusammenzuarbeiten, oder ob man versucht, eine vakante Aufsichtsrats- oder Beiratsposition über eigene Kontakte zu besetzen, ist es eminent wichtig, sich der immer noch vorherrschenden „Titelsammlerwut“ im Markt bewusst zu sein und zu erwehren. Große Namen, die viele gerne im Aufsichtsgremium hätten, machen nicht notwendigerweise den Unterschied und haben zumeist zu viele Mandate, als dass sie sich gebührend Zeit für ein neues nehmen könnten. Zu prüfen ist in jedem Fall nicht nur die unternehmerische Kompetenz und das Branchen-Know-how, sondern auch – und vor allem – die Persönlichkeit sowie die Passform ins Familienunternehmen. Bei einer Zusammenarbeit mit Personalberatern empfiehlt es sich, dies nur zu tun, wenn gegenseitiges Vertrauen gewährleistet ist. Nur so ist es möglich, über alle Belange und Interna offen zu reflektieren – Informationen, die bei der endgültigen Auswahl des neuen Aufsichtsrats oder Beirats letztlich den Unterschied machen. ■



Dr. Matthias Mohr

Internationale Individualität Weitere IMD Partner stellen sich vor



Helsinki, Finnland



Mailand, Italien



Madrid, Spanien

IMS Talent | Helsinki, Finnland

IMS Talent is a seasoned and successful Executive Search company owned by its partners. Our company was founded almost 30 years ago.

From the start our mission has been **“to help our international and Finnish clients to succeed in their businesses by finding them people, who are skilled and highly capable of working within international business”**.

It has been proved that the strategy and mission we chose was right. During the years the number of international corporations based in Finland has grown significantly and we have been helping many of these companies with their executive and management level recruitments. In addition, a large number of Finnish companies has grown truly global and there is a continuous need to find skilled leaders and managers, who are motivated and have the talent needed in order to successfully work within international business.

Since 2002, IMS Talent has been a member of IMD International Search Group. With IMD partners in various countries we have been able to offer our clients services in finding local talent throughout the world – a Sales Director in Brazil, a Country Manager in Turkey, a Human Resources Director in Germany, a CFO in Switzerland – or whatever the need of our client company might be.

The trust between IMD members and their partners in combination with sharing the same values gives IMD a unique position among the global Executive Search corporations and networks.

The co-operation between IMD partners in all parts of the world is active. Germany and Finland have a long history of trade and partnership. Dr. Heimeier & Partner and IMS Talent have therefore had a chance to co-operate in many ways. The business has been two-fold. We at IMS Talent have helped German companies in filling

executive position of their Finnish organizations and Dr. Heimeier & Partner has searched local talent for our Finnish clients to their organizations in Germany.

The business around us is in continuous change. We see a growing demand of multi-country searches, in which candidates are simultaneously searched from several countries. Likewise, many Finnish companies are interested in hiring international people to their headquarters in Finland. We have found solutions to fill these needs as well.

Today IMS Talent is among the most respected Executive Search companies in Finland. We differ from the market by our targeted research method. Besides the vast network of candidates already known to us, we always carry out a targeted research to identify the most relevant and suitable candidates for each specific search assignment. It is our crucial mission to find the



For any further information, please contact us:

Mimma Silvennoinen
Managing Partner

IMS Talent
Urho Kekkosen katu 5 c
00100 Helsinki
Finland

Tel. +35 84 05 13 91 39
mimma.silvennoinen@imstalent.com
www.imstalent.com



best solution for our clients and attract talent, that can help our client to succeed in their business.

The importance of understanding clients' business and their needs cannot be stressed enough. A study made by a leading Finnish market research company, Taloustutkimus, shows that all IMS Talent clients give us a grade of "very good" or "excellent" when it comes to understanding what our client's needs are.

IMS Talent founder and Managing Partner **Mimma Silvennoinen** has lived and worked in Germany for several years and besides understanding the German culture, she speaks fluent German. Mimma is acknowledged as one of the leading and most experienced Executive Search Consultants in Finland.

Our Senior Partner **Hannele Salminen** has before her career in Executive Search, held leading EVP-level Human Resources positions in large corporations such as Huhtamäki Plc, Fujitsu ICL and Hewlett-Packard.

Our third Partner, **Marja Paavilainen** has been with IMS Talent for 16 years. Before joining IMS Talent she held executive level Sales and Marketing positions within service industry and consumer goods industry. Today she leads the Candidate Identification and Research operations and acts as Project Leader in the cross-border assignments with IMD.

Within IMD we have been twice awarded with "The Member of the Year" prize and in 2012 IMS Talent was chosen to be the company representing the Best Quality within the network. IMS Talent is a member of the local Executive Search Association, FEX and also a member of global AESC (Association of Executive Search Consultants).

We at IMS Talent will be happy to help you in any Executive Search needs you might have in Finland. ■

Carter & Benson | Mailand, Italien

On February 25th Carter & Benson celebrated its first 10 years of success: an important occasion that deserves to be remembered and shared with all those who contributed to the accomplishment of many challenging projects.

Founded by **William Griffini**, C.E.O. of the company, Carter & Benson has three other partners: **Simona Cremascoli**, who has the responsibility for managing all the connections with the international network IMD, **Patrizia Fontana** and **Fabrizio Casella**.

Carter & Benson provide a fully comprehensive global service in the search for skilled and talented managers. Thanks to its global vision of the economy, Carter & Benson has developed a deep knowledge of the issues and of top managers related to market industries such as Life Sciences, IT, TLC, financial



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

SIMONA CREMASCOLI
Partner

CARTER & BENSON
Foro Bonaparte 22
20122 Milano
Italy
Tel. +39 02 80 50 97 88
s.cremascoli@carterbenson.com
www.carterbenson.com

services, consumer goods and retail, industrial enterprises, law firms.

The Carter & Benson team is devoted to high quality standards, outstanding professional competence, individual engagement and passion. In fact, thanks to our dynamic and innovative approach, we constantly drive our business development towards reaching great economic success for our clients.

On the occasion of our first ten-year period of activity, which is characterized by all of us striving to accomplish of the best professional expertise, it is with great appreciation and gratitude to thank those who allowed us to achieve our durable business development and growth: all our Clients that have always trusted us and which we will go on to satisfy with seriousness and passion for the next ten years as well.

After 10 years of challenges which we have taken on with courage and resolution, technological innovations and the creation of stable and winning international networks, we are now able to satisfy the diversified needs of our clients in many countries they do business in, thanks to the recent appointment as Partner of IMD International Search Group in Italy. In a detailed survey, run during the second half of 2011 by IMD, focusing on the market of Italian Executive Search companies, Carter & Benson emerged as Top Brand in Italy for professional competences, reliability and expertise in the management of Executive Search processes.

Now it is time to concentrate on the next 10 years ahead of us. We are looking forward to cooperating closely with our IMD Partners around the globe with the aim, to achieve mutual prosperity for our clients and ourselves. ■

Carter & Benson
executive search

Ever since its foundation in 1996, NEXUS Executive Search (www.nexus.es) has strongly adhered to its mission statement

“To find the talent that will make our clients’ businesses grow”

Based on exhaustive, quality and sometimes novel search processes, NEXUS has maintained a close professional relationship with many multinational corporations operating in the Spanish market. Despite the exaggerated negative scenario painted in the international press, Spain still offers excellent business opportunities for all kinds of organizations, especially those who are able to take advantage of the high quality management talent that is available.

We have always had strong links with corporations across the globe, from multinationals in all continents to family businesses or private equity



funded companies. We know this challenging market and can advise companies on the best way of setting up or expanding their businesses. NEXUS has a highly qualified multicultural team of consultants, most of whom have occupied senior positions in those business sectors in which they specialize – Industry, Retail, Consumer Goods and Healthcare. Additionally we have fluent speakers of English, German, French, Italian and Dutch. This gives us the capacity to place ourselves in the shoes of our clients whilst understanding the differences between the Spanish market and your business priorities. We also have regular contact with several Embassies or Chambers of Commerce who come to us for advice for their “clients”.

In order to give you an idea of the profile of the Consultants available to our clients, perhaps one of the best examples is **Barrie Jackson**, Director of NEXUS. Barrie is of British origin but has lived and worked in Spain for over 25 years, having experienced many changes and transitions in that time. He has always been closely involved with the Healthcare sector, is the Director of an MBA Programme specifically designed for executives in the sector and is regarded by many as an expert in the field.

Recently a new organization – PharmaTalents - has been established in Spain which after less than one year already has over 4,000 members, and Barrie has been asked to form part of the Advisory Board in recognition of his experience in Human Resources and particularly Talent identification. He is the only HR specialist to be invited. Other Advisory Board members include CEO’s of leading BioPharma companies and acknowledged experts in Communication, Regulatory Affairs and Marketing and Sales Management. ■

So if you need any more information or feel we can help you see the contact details on our website or write to:

Barrie Jackson

Director
NEXUS
General Diaz Porlier 95
28006 Madrid
Spain

Tel. + 34 91 435 69 29
bjackson@nexus.es
www.nexus.es

NEXUS