

JBH-Herget seit 20 Jahren im Markt

Im Mittelstand annähernd 7.500 Führungspositionen besetzt

(PH) Am 01.07.1989 startete Herr Jürgen B. Herget in München mit der JBH-Management- & Personalberatung Herget eine neue Epoche in der damals noch jungen Szene der Personalberatungen. Zum gleichen Zeitpunkt gründete er auch eine Media-Agentur, die sich zu einer der größten Gesellschaften im deutschsprachigen Raum entwickeln sollte.



Herr Herget, aus welchen Gründen entschieden Sie sich 1989, in die Selbstständigkeit zu gehen?

Ausschlaggebend für diese Entscheidung war ganz einfach der Wunsch, mehr unternehmerischen Freiraum nutzen zu können und für Unternehmen unterschiedlicher Branchen wie vor allem auch Größenordnungen Individuallösungen anbieten zu können. Ganz bewusst haben wir uns deswegen in den letzten Jahren auch auf Unternehmen des Mittelstandes konzentriert und hier Fach- und Führungskräfte rekrutiert.

Welche Unternehmen betreiben Sie und wo liegen Ihre Branchenschwerpunkte?

Wie bereits erwähnt arbeiten wir bevorzugt für den gehobenen Mittelstand und oftmals auch für inhabergeführte Unternehmen, da hier eine höhere Leistungsanforderung und andere Effizienz erwartet werden. Viele Konzerne sind in der Entscheidungsfindung aus unserer Sicht heraus zu träge, so dass Projekte nicht immer zeitnah abgeschlossen werden können. Zum Thema Branchen gilt, dass wir bewusst vermieden haben, uns auf eine oder zwei Branchen zu konzentrieren, da hier die Abhängigkeit von branchenrelevanten Krisen zu groß ist. Nachdem ich bereits seit 27 Jahren im Bereich der internationalen Personalberatung tätig bin, verfügen wir über dermaßen komplexes Know-how, dass wir von der Forschung und Entwicklung bis zum Bereich Marketing/Vertrieb alle Positionen abdecken können.

Für welche Hierarchie-Ebenen suchen Sie Führungskräfte?

Unsere Firmenphilosophie besagt, dass wir für unsere Klienten auf allen Hierarchieebenen tätig sind, i. e. wir rekrutieren nicht nur Top-Management und Vorstände, sondern suchen auch hochkarätige Spezialisten und Führungskräfte für das mittlere Management. Bewusst bezeichnen wir uns deshalb auch als „bürgerliche und bodenständige“ Personalberatung.

Was unterscheidet JBH-Herget in einem hoch kompetitiven Markt vom Wettbewerb?

Der Wettbewerb ist in der Tat sehr aktiv, doch zeichnen wir uns durch außergewöhnliche Loyalität von Seiten unserer Klientel und somit langjährige Partnerschaften aus. Mit vielen Unternehmen arbeiten wir bereits seit Mitte der 80er Jahre, also noch vor unserer Selbstständigkeit bis zum heutigen Tage partnerschaftlich zusammen. Dies erachten wir als klaren Beweis von Wertschätzung und Vertrauen.

Wie viele Positionen konnten Sie in 20 Jahren besetzen?

Da wir nicht nur Einzelrekrutierungen vornehmen, sondern auch für große Unternehmen gesamte Sales-Organisationen aufbauen konnten (bis zu 130 Mitarbeiter/innen) ergibt sich die beeindruckende Zahl von annähernd 7.500 Positionen, bei denen JBH-Herget erfolgreich mitwirken konnte. Insbesondere in den letzten Jahren haben wir für einige Biotechnologie-Unternehmen Strukturen von bis zu 50 Mitarbeitern in unterschiedlichsten Bereichen aufgebaut.

Nach welchen Kriterien wählen Sie die „Richtigen“ für eine Position aus?

Die Auswahl ist in aller Regel relativ einfach, denn als Berater erstellen wir detaillierte Anforderungsprofile und diskutieren diese mit den jeweiligen

Auftraggebern. Je besser wir das Unternehmen resp. die jeweilige Unternehmenskultur kennen, desto gezielter können wir die richtigen Kandidaten für ein Unternehmen heraus kristallisieren.

Wie bewerten Sie die derzeitige Wirtschaftskrise?

In den letzten 20 Jahren haben wir bereits mehrere gravierende Krisen durchlaufen, so z. B. Lean Management, New Economy, 09/11 etc. Entscheidend ist, dass die Volatilität der jeweiligen Krisen extremer wird. Darüber hinaus haben wir den Eindruck, dass viele Konzerne diese Krise auch nur als Alibi für „Aufräumaktionen“ nutzen. Sicherlich sind einige Branchen dramatisch betroffen, doch wird sich auch hier durch das notwendige Maß an Kreativität eine zeitnahe Lösung anbieten.

Kann man bald mit einem neuen Aufschwung rechnen?

Aus heutiger Sicht heraus sind die Signale positiv und lassen vermuten, dass das dritte Quartal 2009 eine positive Entwicklung in die Wege leiten wird. Sicherlich dürfen keine weiteren Bankenzusammenbrüche mehr kommen. Das Management in Unternehmen muss entsprechend positive Dynamik und Selbstvertrauen ausstrahlen und auf alle Mitarbeiter übertragen:

Denn starke Unternehmen brauchen starke Führungspersönlichkeiten.

Vielen Dank Herr Herget.