

IMMOBILIEN ZEITUNG NR. 11 VOM 11.05.2006 / SEITE 16

Rubrik: Job & Karriere

Original Rubrik: JOB & KARRIERE

SABINE HERBOLD PERSONALBERATUNG

– Gesucht wird Finanz-Know-how –

Wenn Immobilienfachleute und Kapitalmarktexperten zusammenkommen, treffen zwei unterschiedliche Welten aufeinander - so die Erfahrung von Sabine Herbold. Die Bad Homburger Personalberaterin hat derzeit mit beiden viel zu tun.

Die Crux ist: Beide „Welten“ treffen immer häufiger aufeinander und wissen doch recht wenig voneinander. Eine typische Reaktion auf einer, wenn nicht sogar auf beiden Seiten sei, so Sabine Herbold im Gespräch mit der Immobilien Zeitung, die Feststellung: „Das ist ja interessant, was der andere macht.“

Die Rede ist von Experten, die sich mit Immobilien auskennen, und solchen, die in der Welt der Kapitalmärkte zu Hause sind. Die gegenwärtige Entwicklung im Immobiliengeschäft ist von derlei Begegnungen geprägt. Immobilien werden mehr denn je als Asset-Klasse behandelt, das Engagement ausländischer Investoren hat eine erstaunliche Transaktionsdynamik in Gang gesetzt, und neuere Finanzierungsprodukte tun das Ihre dazu, dass Immobilienunternehmen, aber auch Corporates (Non-Property-Unternehmen) einen etwas anderen Blick auf Gebäude und Liegenschaften werfen.

Die Gründerin und Chefin der Sabine Herbold Personalberatung KG ist für renommierte Auftraggeber auf der Suche nach Spitzenkräften. Dabei gebe es eine gewisse Akzentverschiebung. Die Wunschkandidaten müssten gegenwärtig in vielen Fällen nicht unbedingt den Abschluss als Immobilienökonom (ebs) vorweisen können (Herbold selbst hat ihn in der Tasche), sondern „die derzeit stark geforderte Kernqualifikation des Kandidaten soll im Bereich Finance liegen.“ Sind die Wunschkandidaten gefunden, muss diesen andererseits das Immobiliengeschäft erst einmal schmackhaft gemacht werden.

Einen „absoluten Engpass“ stellt Herbold bei Spezialisten und Führungskräften fest, „die am besten Erfahrungen auf mehreren Gebieten der Immobilien- und Finanzwirtschaft aufweisen“. Kandidaten solchen Kalibers sind derzeit ebenso schwer zu finden wie so genannte Workout-Spezialisten.

– Angelsachsen in Berlin, Deutsche in Moskau –

Herbold ist auch für ausländische Kunden tätig. Angloamerikanische Auftraggeber suchten in der Regel keine in Hierarchieebenen denkenden Manager, „sondern teamorientiert arbeitende, selbst die Ärmel hoch krempelnde Unternehmertypen“.



Auf der anderen Seite greift Herbold hier und da auch deutschen Unternehmen unter die Arme, wenn diese jenseits der Landesgrenzen expandieren wollen. Vor allem Osteuropa und speziell Moskau stünden derzeit hoch im Kurs.

Eine andere Erfahrung Herbolds besagt: Standardlösungen gibt es immer seltener. Individualität ist auch bei der Personalsuche und -findung Trumpf. Die Bad Homburger investieren viel in die der eigentlichen Suche vorgelagerte Bestandsaufnahme, in die Identifizierung von Know-how-Defiziten und in die Definition des Anforderungsprofils, schlicht gesagt: in die Beratung des Auftraggebers. Die Frage, ob denn auf der Seite der suchenden Unternehmen die nötige Offenheit für derartige Insider-Gespräche vorhanden sei, antwortet die Search-Expertin mit einem klaren Ja. Wie viel Zeit geben ihr die Auftraggeber für einen Suchauftrag? „Am liebsten soll der Auftrag schon vorgestern erledigt sein, im Ernst: vier bis sechs Wochen sind ein gängiger Zeitraum.“ In der Regel werden dann in der Endrunde drei Kandidaten präsentiert.

Wie sieht es auf der Kandidatenseite aus? Die Wechselwilligkeit sei in den vergangenen zwei, drei Jahren eher rückläufig gewesen, berichtet unsere Gesprächspartnerin. Wichtig sei den Bewerbern die Beantwortung der Frage nach dem Unternehmen - sozusagen nach der Unternehmenskultur und dem Stil des Hauses - und vor allem nach der Perspektive, die der neue Arbeitgeber dem Kandidaten bieten könne.

Wie andere Personalberater muss auch Herbold feststellen, dass jüngere Bewerber in Sachen Mobilität vielfach weniger flexibel sind als ältere Fach- und Führungskräfte. Die Lebens- und Familienplanung mache viele 30- oder 35-jährige Nachwuchskräfte immobil. Erfreulich sei dagegen, dass immer öfter Frauen in exponierten Fach- und Führungspositionen ihre Chance bekämen. „Frauen werden mehr nachgefragt und eher akzeptiert als früher.“

– Eine spezialisierte Boutique mit ausgewogenem Kundenstamm –

Die Bad Homburgerin selbst hat sich ihre ersten beruflichen Spuren im Einzelhandel, später im Umgang mit Einzelhandelsimmobilien, mit Expansionsvorhaben, der Projektentwicklung und dem Projektmanagement verdient. Seit gut anderthalb Jahrzehnten ist sie dabei als Human-Resources-Fachfrau unterwegs, seit 2001 an der Spitze ihres fünfköpfigen Teams. „Wir sind eine kleine Boutique, sehr spezialisiert und ausschließlich im Immobilienbereich tätig.“ Sie wildert nicht in fremden Revieren. Herbold spricht die Sprache ihrer Kunden. Unsere Gesprächspartnerin legt deshalb großen Wert auf „ein gut strukturiertes Kundenportfolio“. Zuverlässigkeit und Nachhaltigkeit in den Kundenbeziehungen sind Sabine Herbold wichtig. Deshalb angelt sie auch nicht heimlich in dem Teich, für den sie vielleicht gerade erst ein Prachtexemplar gesucht und gefunden hat. (ae)