

Interview mit Eckhard Rabe und Roland Pietzcker

„insight“ wächst weiter

Personal- und Karriereberatung | Es ist bereits zu einer guten Tradition geworden: Ob interpack oder Fachpack – „insight“ berät auf den bedeutenden Messen in Zusammenarbeit mit „neue verpackung“ zu den Themen Personal und Karriere. Wir trafen uns mit den beiden Geschäftsführern Eckhard Rabe und Roland Pietzcker zu einem Gespräch am Starnberger See.

Wir sprachen darüber, wie erfolgreiche Personalberatung auszusehen hat und wie sich „insight“ am Markt aufstellt. Und eine Neuigkeit gab es auch: Torsten Brandt, Sales Director Middle Europe von SCA Containerboard, verstärkt zum 1. Mai das „insight“-Team. Sein Schwerpunkt wird auf dem Bereich Papiererzeugung liegen.

neue verpackung: Seit einem Jahr gibt es nun die „Societät für Unternehmens- und Personalberatung“ nicht mehr. Die bisherigen Partner gehen seitdem getrennte Wege. Ihre Rabe Pietzcker Kollegen Unternehmensberater GmbH tritt heute am Markt unter dem Namen „insight“ auf. Was ist der Hintergrund?

Roland Pietzcker: Wir benutzen heute die Marke „insight“, weil sie im Gegensatz zum Begriff „Societät“ international verstanden wird und gleichzeitig in einem Wort unser Geschäftsmodell beschreibt: wir haben durch jahrelange eigene Management-erfahrung tiefe „Einsicht“ in die von uns betreuten Branchen.

Eckhard Rabe: Dazu kommt, dass das Prinzip der Societät, unter gleichem Namen definierte Marktsegmente durch rechtlich selbständige Beratungsunternehmen betreuen zu lassen, sich in unseren Augen nicht bewährt hat. Der Grund dafür ist zum einen in der Schwierigkeit zu sehen, gleiche Ansprüche in Bezug

auf Qualität und Wachstumsdynamik durchzusetzen, zum anderen aber auch dem Umstand geschuldet, dass in unseren Zielmärkten die vertikale Integration nach wie vor zunimmt. Da macht es wenig Sinn, innerhalb eines Kunden verschiedenen Wertschöpfungsstufen – nämlich Papiererzeugung bzw. Papierverarbeitung – die gleiche Dienstleistung zwar unter dem gleichen Logo aber durch unterschiedliche Rechtsträger anzubieten.

neue verpackung: Wie wichtig ist die Papiererzeugung für Sie heute?

Roland Pietzcker: Wie betrachten sie als natürliche Ergänzung zu unserer Schwerpunktbranche Verpackung und tragen dieser Einschätzung auch personell Rechnung. Ab 1. Mai wird Torsten Brandt unser Team verstärken. Als bisheriger Sales Director Middle Europe von SCA Containerboard bringt er hervorragende Voraussetzungen mit, „insight“ innerhalb der Papierindustrie ebenso dominant zu positionieren, wie uns das in der Vergangenheit bereits in der Verpackungsindustrie gelungen ist.

neue verpackung: Wenn man die Entwicklung Ihres Beratungsunternehmens in den vergangenen Jahren mitverfolgt hat, so stellt sich natürlich die Frage nach der Ursache dieses Erfolgs.



Eckhard Rabe und Roland Pietzcker im Gespräch mit der neue verpackung-Redaktion.

Eckhard Rabe: Es gibt ganz sicher nicht eine singuläre Ursache für unser kontinuierliches Wachstum in den vergangenen andert-halb Jahrzehnten. Entscheidend war und ist aber, dass wir uns im Wesentlichen immer auf klar definierte Branchen konzentriert haben, in denen wir Managementenerfahrung aus erster Hand gesammelt haben. Damit verfügen wir über ein belastungsfähiges Netzwerk und kennen die spezifischen Anforderungen und Besonderheiten „unserer“ Branche im Detail. Das gibt uns auch im Gespräch mit potentiellen Bewerbern besondere Glaubwürdigkeit.

Roland Pietzcker: Wichtig ist aber auch Fairness und Nachhaltigkeit in der Zusammenarbeit mit Kunden und Kandidaten. Wir bohren das Brett nicht an der dünnsten Stelle, sondern setzen uns mit den Bedürfnissen beider Seiten sehr genau auseinander, um eine Lösung zu finden, die dem Unternehmen wie dem neuem Mitarbeiter gerecht wird. Nur das führt dazu, dass der „Neue“ im neuen Unternehmen auch langfristig Erfolg haben wird. Dabei fühlen wir uns beiden Seiten gleichermaßen verpflichtet. Offenheit in der Kommunikation mit einem Bewerber – auch über mögliche Risiken eines Wechsels – ist für uns das A und O der Direktansprache.

neue verpackung: Stichwort Fairness: jetzt gehört es sicherlich zur Fairness, Kandidaten nicht bei einem Kunden abzuwerben. Der Markt ist für Sie also endlich. Wie stellen Sie denn trotzdem zukünftiges Wachstum sicher?

Roland Pietzcker: Sie haben völlig recht. Wir gewähren unseren Kunden einen umfassenden und kompromisslosen Kundenschutz. Das ist einer der Grundpfeiler unseres Geschäfts. Und

Auf Bewerberseite erleben wir leider eine kontinuierlich abnehmende räumliche Mobilität.

trotzdem wollen wir wachsen. Also haben wir zwei Wachstumsdimensionen definiert, die wir konsequent weiterverfolgen: zum einen Wachstum in der Verpackung verwandte und/oder ähnliche Branchen und zum anderen Wachstum in Märkte über den deutschsprachigen Raum hinaus.

Eckhard Rabe: Angefangen haben wir vor über 15 Jahren mit einem klaren Fokus auf papier- bzw. kartonbasierende Verpackungen. Heute sind wir im Segment Faltschachtel und Wellpappe zwar nach wie vor die unangefochtene Nummer 1, haben aber in den Bereichen Flexibles, Etiketten und Metallverpackungen eine ebenso starke Marktstellung erreicht. Im Maschinenbau – sowohl Produktionsmaschinen als auch Verpackungsmaschinen – haben wir ebenfalls namhafte Kunden gewinnen können. Gleiches gilt für die Chemie- und Papierindustrie sowie für den Akzidenz- und Verlagsdruck. Es gibt heute im deutschsprachigen Raum und darüber hinaus in Europa keine zweite Personalberatungsgesellschaft mit vergleichbarer Marktbedeutung in diesen definierten Segmenten.

Roland Pietzcker: Auch in der zweiten Wachstumsdimension machen wir schöne Fortschritte. In Benelux und Frankreich sind wir mit unserem Büro Gent sehr gut positioniert. Wir leben hier zu etwa gleichen Teilen von im deutschsprachigen Raum akquirierten Projekten wie von lokalen Aufträgen. Soweit sind wir in Osteuropa noch nicht. Prag und Posen dienen heute in erster Linie dazu, unseren westeuropäischen Kunden die gleiche Servicequalität im Recruitment für ihre Niederlassungen in der östlichen Hälfte Europas zu bieten, wie sie es aus ihrem Heimat-

markt gewohnt sind. Auch hier erwarten wir von Torsten Brandt wertvolle Impulse, da er in Osteuropa hervorragend vernetzt ist.

neue verpackung: Denken Sie über weitere Standorte in Europa und Übersee nach?

Roland Pietzcker: Wir sind derzeit in sehr konkreten Gesprächen mit einem Partner in London. Es handelt sich hierbei um eine etablierte Personalberatung mit einer Spezialisierung auf die Papier- und Verpackungsbranche, die zukünftig diesen Teil ihres Geschäfts unter dem insight-Logo bearbeiten wird. Wir versprechen uns von den neuen Kollegen in Großbritannien erhebliche Synergien, da sie auch nach Skandinavien gute Beziehungen pflegen.

Eckhard Rabe: Einige unserer Kunden sähen uns auch gerne in Übersee, interessanterweise vor allem in China. Wir sehen dafür aber im Moment keinen Ansatz. In Europa sind Italien und der gesamte Mittelmeerraum sicherlich auch interessant. Wir würden hier die Marktabdeckung aber ähnlich wie in UK eher über ein Partnernetzwerk als über eigene Büros anstreben.

neue verpackung: Was ist heute die größte Herausforderung in der Personalberatung?

Roland Pietzcker: Der seit vielen Jahren angekündigte „War for Talents“, der Kampf um die Talente ist in vollem Gange. Wir haben aber bisweilen den Eindruck, dass noch nicht alle Unternehmen dies realisiert haben. Die Gewichte im Recruitment-Prozess haben sich verschoben. Es ist nicht nur so, dass sich der Kandidat beim Unternehmen bewirbt, sondern auch das Unternehmen bewirbt sich beim Kandidaten. Wir stellen fest, dass auch klangvolle Namen allein nicht genügen, potentielle Mitarbeiter zu begeistern. Propagierte Werte wie Entscheidungsfreude, Flexibilität, Schnelligkeit und Selbstverantwortung müssen auch im Einstellungsprozess gelebt werden. Hier sehen wir bei manchen Entscheidern in den Unternehmen noch Verbesserungspotentiale.

Eckhard Rabe: Auf Bewerberseite erleben wir leider eine kontinuierlich abnehmende räumliche Mobilität. Die Bereitschaft mit Familie einen Ortswechsel vorzunehmen ist nicht sehr ausgeprägt. So verständlich dies im Einzelfall sein mag, bringen sich viele Kandidaten damit doch um interessante Karriereperspektiven. Gleichzeitig steigt der Anspruch zumindest der guten Bewerber an ihren potentiellen Arbeitgeber. Das ist weniger eine finanzielle Frage als eine Frage der Unternehmenskultur und der persönlichen Entwicklungsperspektiven. Da sich im derzeitigen eher stabilen wirtschaftlichen Umfeld in der Regel auch im eigenen Unternehmen persönliche Perspektiven ergeben, ist die grundsätzliche Wechselbereitschaft nicht sonderlich ausgeprägt.

neue verpackung: Wie schaffen Sie es dann, Ihre doch sicher anspruchsvollen Kunden dennoch zufrieden zu stellen?

Eckhard Rabe: Indem wir massiv unsere hauseigene Searchkapazität aufgestockt haben. Unsere Searcher und Searcherinnen haben ausnahmslos eine akademische Ausbildung und gewährleisten eine kompetente und fachlich fundierte telefonische Erstansprache. Das wird uns immer wieder auch von Kandidaten bestätigt. Wir pflegen darüber hinaus selbstverständlich auch eine komplexe Datenbank mit rund 15.000 Einträgen, aber dass sich ein Projekt optimal per Zugriff auf vorhandene Kontakte lösen ließe, kommt immer seltener vor...

Roland Pietzcker: ... und damit trennt sich in der Personalberatung die Spreu vom Weizen. Nur wer über ausreichende und qualifizierte Searchkapazitäten verfügt, kann den erfolgreichen Abschluss eines Recruitingprojektes garantieren. Dass dies seinen Preis hat, verstehen und akzeptieren unsere Kunden.

neue verpackung: Herr Rabe, Herr Pietzcker, wir danken ihnen für das Gespräch.