



„Wir haben investiert und das bedeutet Risiko“

HEADHUNTER. Jenewein-Chef Günther Tengel bekommt den flauen Arbeitsmarkt zu spüren, riskiert aber trotzdem.

von MELANIE MANNER & WOLFGANG UNTERHUBER

Günther Tengel ist geschäftsführender Gesellschafter von Jenewein & Partner/Amrop Hever Group. Mit dem WirtschaftsBlatt spricht er über den Arbeitsmarkt und antizyklische Investitionen.

Herr Tengel, wie geht es denn am Arbeitsmarkt weiter?

GÜNTHER TENGEL: Ich sehe, was den Arbeitsmarkt angeht, die sogenannte 80-20-Gefahr. Das heißt, 80 Prozent der Arbeitskräfte will niemand, aber die restlichen 20 Prozent will jeder haben.

Und was passiert mit den 300.000 Arbeitslosen?

Es sind in Wirklichkeit 400.000. Es kommt darauf an, wie lange Kurzarbeit gefahren wird und wann sich der Wind dreht. Wir sehen aber seit August, September einen Aufwärtstrend.

Was können denn die 20 Prozent, was die 80 Prozent nicht können? Die Unternehmen überlegen jetzt genauer, was sie brauchen. Arbeit ist nicht gleich Arbeit, und auch das Know-how, das einer einbringt, ist zum Beispiel wichtig. Profile am Arbeitsmarkt sind heute deutlich enger als noch vor fünf Jahren. Damals haben die Unternehmen Anforderungsprofile mit eineinhalb Seiten erstellt. Jetzt sind es fünf Seiten. Man muss natürlich auch unterscheiden zwischen den Konzernen und dem Mittelstand, die ganz andere Profile haben. Die mittelständische Wirtschaft kauft deutlich mehr Qualifikationen am Arbeitsmarkt zu, als die Konzerne. 95 Prozent der Top-Manager werden international von Beratern besetzt. Bei uns lässt sich das schwer einschätzen, aber der Stellenwert von Top-Beratern hat extrem zugenommen.

wirtschaftsblatt.at

Sind die Search-Unternehmen also Krisenprofiteure?

Sicher nicht. In dem Moment, wo der Arbeitsmarkt in der Menge abnimmt, leidet die Branche darunter. Wobei in der Top-Beratung die Lage anders ist als im Massengeschäft: Es werden eben im Moment nicht zwölf Bereichsleiter gesucht, sondern zwei Vorstände. Die Mandate werden immer schwieriger und die Kandidaten warten länger ab. Die größten Schwierigkeiten haben aber jene 80 Prozent, die kein Top-Executive Search anbieten.

Und wie geht es Ihrem Unternehmen?

Wir hatten im ersten Halbjahr 2009 minus 23 Prozent Umsatz im reinen Executive Search-Bereich. Im Vergleich zum Mitbewerb liegen wir damit sehr gut, aber in absoluten Zahlen kann es natürlich besser sein. Wir haben aber keinen einzigen Mitarbeiter freigesetzt, sondern antizyklisch in neue Mitarbeiter und Projekte investiert. Die zwei größten davon sind interne Amrop-Projekte. Wir definieren den Kundennutzen in der CEE-Region neu. Das kostet Ressourcen und Geld und bedeutet Risiko. Aber wenn sich das Geschäft dreht, sind wir von Beginn an voll mit dabei. □

Elitär. Günther Tengel grenzt sich zum Massengeschäft ab.

IM DETAIL

Jenewein. Die Managementconsulting-Firma Jenewein wurde 1979 gegründet und bietet Kunden Full-Service im Personalrecruiting. 1999 trat Jenewein & Partner der weltweiten Beratungsgruppe Amrop International bei.