UNTERNEHMENSBERATER

Haie und Krabben

Die zwei erfolgreichsten Headhunter der Republik sind heillos zerstritten – Szenen einer schmutzigen Scheidung.

Die Bezeichnung Headhunter hören die Herren und Damen des Gewerbes gar nicht gern. Die Spezialisten, die im Auftrag von Firmen Führungskräfte suchen, betreiben nach eigenem Bekunden „executive search".

Die feine Berufsbeschreibung ändert nichts daran, daß die – pardon – Headhunter gelegentlich ziemlich hemdsärmelig agieren. Ganz sauber geht es nämlich nicht immer zu, wenn die Berater einen Manager zu einem anderen Unternehmen transferieren und dafür ein Drittel des Jahresgehalts kassieren.

Dieter Rickert, 58, ist in Deutschland der prominenteste Vertreter des Gewerbes. Er hat Gerhard Cromme zu Krupp gebracht und Jürgen Richter zu Springer. Gemeinsam mit seinem Partner Hubert Johannsmann, 53, erwirtschaftet er seit Jahren die höchsten Pro-Kopf-Umsätze der Zunft.

Über ihre gemeinsamen Firmen Interconsilium (München) und Curriculum (Düsseldorf) besetzten die Personalprofis in den vergangenen zehn Jahren Hunderte von Spitzenpositionen bei Großunternehmen. Doch nun liefern sich die beiden Kopfjäger einen erbitterten Krieg, der ihr Image schon jetzt kräftig ramponiert hat – und der ein bezeichnendes Bild auf die Branche wirft, in der sie arbeiten.

„Rickerts Performance ist viel mieser, als er vorgibt", kritisiert Johannsmann seinen Kompagnon, „außerdem verprellt er mit seiner Arroganz wichtige Topmanager." Der Angegriffene läßt sich nicht lumpen. „Johannsmannn ist ein Sparbrötchen mit der Aura eines Sparkassendirektors", keilt er zurück.

In den kommenden Tagen wollen die beiden nach fast zehnjähriger Zusammenarbeit ihre Trennung besiegeln. Johannsmann wird die ehemaligen Gemeinschaftsfirmen Interconsilium und Curriculum weiterführen. Rickert will von seinem Büro im noblen Münchner Vorort Grünwald künftig als Einzelkämpfer arbeiten.

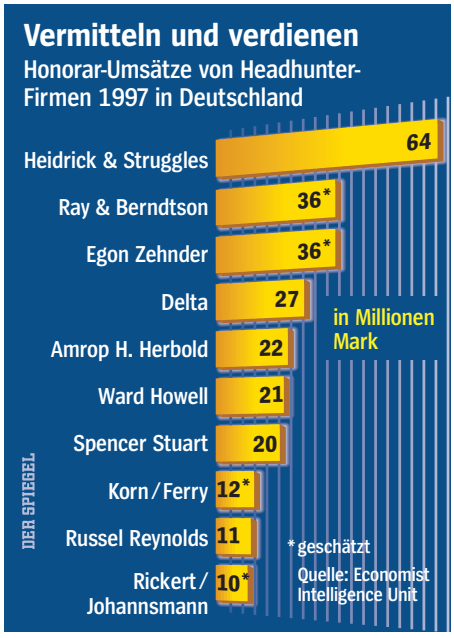
Leichter wird das Geschäft dadurch für beide nicht. In der Branche hat ein knallharter Konzentrationsprozeß eingesetzt, weil immer mehr Großunternehmen im Zuge der Globalisierung am liebsten mit international vernetzten Consulting-Firmen wie dem Beratungsriesen Spencer Stuart (siehe Grafik) zusammenarbeiten. „Kleine Boutiquen und rein national ausgerichtete Firmen", meint der deutsche Spencer-Stuart-Statthalter Hermann Sendele, „werden es in Zukunft noch schwerer haben."

Als die Personalprofis sich 1989 kurz vor der Wende zusammentaten, hatten sie den denkbar günstigsten Zeitpunkt abgepaßt. Dank seiner exzellenten Kontakte zur Berliner Treuhandanstalt schaufelte Rickert im großen Stil Aufträge ins Haus. Das „manager magazin" verpaßte ihm damals respektvoll den Spitznamen „Jäger '90".

Um der Massen Herr zu werden, teilten die Partner ihre Arbeit auf. Rickert kümmerte sich um die Spitzenjobs und holte unter anderem die Treuhand-Vorstände Hero Brahms, Wolf Klinz und Alexander Koch. Kompagnon Johannsmann köderte schwerpunktmäßig ehrgeizige Jungmanager für die Ebenen darunter. „Ich jage nun mal am liebsten Haifische und Barrakudas", erläutert Rickert das Modell, „mein Kompagnon betreut die Abteilung Schellfisch und Büsumer Krabben." Johannsmann läßt das nicht auf sich sitzen. „Der Rickert verkauft den Kunden doch oft stinkenden alten Fisch als 1a-Ware."



Partner Rickert, Johannsmann
100 Millionen Mark Honorar in zehn Jahren



Die gemeinsamen Angelzüge bescherten dem Erfolgsduo allein in den Spitzenjahren 1991 und 1992 Honorareinnahmen von rund 25 Millionen Mark. Alles in allem strichen die beiden in den vergangenen zehn Jahren über 100 Millionen Mark ein. Der Gewinn wurde brüderlich geteilt, obwohl Johannsmann mehr Umsatz einbrachte. Auch das sorgt nun für Ärger.

Zum großen Eklat kam es im Frühjahr 1997, als Rickert von seinem Kompagnon plötzlich einen finanziellen Ausgleich für Vermögenswerte forderte, die er Ende der Achtziger eingebracht hatte. Johannsmann lehnte ab. Fortan trugen die Ex-Freunde ihren Zwist über die Medien aus.

In dem Hochglanzblatt „Who is Who" ließ Rickert für 40 000 Mark ein Porträt veröffentlichen, das ihn als „Guru der Branche" pries. Als sein langjähriger Weggefährte Johannsmann in der nächsten Ausgabe nachziehen wollte, verhinderte es Rickert. „Wenn Sie den Mist drucken, kriegen Sie eine einstweilige Verfügung von mir", drohte er den Redakteuren. Die beförderten den Beitrag brav in den Orkus.

Johannsmann, stinksauer, ließ den Artikel im Eigenverlag drucken und schickte ihn nebst einem Anschreiben an gute Kunden, in dem er sich als Alternative für die Vermittlung von Spitzenjobs zwischen 400 000 und einer Million Mark empfahl – ein Revier, das Rickert für sich beanspruchte.

Damit war der Bruch endgültig besiegelt. Seither lassen die früheren Männerfreunde keine Gelegenheit aus, den Partner madig zu machen.

„Rickert arbeitet rechtswidrig, weil er Manager ohne konkreten Suchauftrag vermittelt", sagt Johannsmann. Das stimmt. So brachte der Berater zum Beispiel den ehemaligen Dasa-Luftfahrtchef Hartmut Mehdorn zur RWE-Tochter Heidelberger Druck, obwohl Konkurrent Egon Zehnder den Suchauftrag hatte.

„In schwierigen Fällen", plaudert Rickert aus der Schule, „geht das manchmal nicht anders. Außerdem habe ich mir vom Bundesarbeitsministerium eine Sondergenehmigung besorgt."

In dieser Woche wollen die Rivalen bei einem Düsseldorfer Notar den 20seitigen Scheidungsvertrag unterzeichnen. Das Abkommen verpflichtet beide Seiten, den Partner „in Zukunft fair zu behandeln".

Das dürfte den zweien, nach allem was war, schwerfallen. „Mein Motto lautet: ‚De mortuis nil nisi bene'", gibt Johannsmann dem scheidenden Kollegen als Sinnspruch mit auf den Weg. Zu deutsch: Über Tote soll man nur Gutes reden.

Doch Rickert wäre nicht Rickert, wenn ihm darauf nicht eine passende Replik einfallen würde: „Non fare il pirito piú grande del culo", meiert der italophile Berater seinen Partner ein letztes Mal ab. Im Klartext: „Laß keinen Furz los, der für deinen eigenen Hintern zu groß ist." ◆