

„Alle müssen mehr beißen“

Klaus Biermann, Geschäftsführer
der Biermann Partners AG

Zwischen Verdrängung und Spezialisierung: Der Stellenmarkt in der Finanzwelt ist in Bewegung. Klaus Biermann, Headhunter und Geschäftsführer der Biermann Partners AG über die Herausforderungen, vor denen Kunden und Kandidaten stehen

private banking magazin: Sie haben zwei kleine Söhne. Sollen die später mal in der Finanzbranche arbeiten?

Klaus Biermann: Ich halte es da wie die meisten Eltern und mache keine Vorgaben. Hauptsache, der zukünftige Beruf macht sie glücklich, und sie widmen sich immer mit Leidenschaft und vor allem Freude ihren Aufgaben. Ich werde aber versuchen, ihnen die positiven Seiten der Finanzindustrie schmackhaft zu machen. Und da gibt es sehr viele.

Tatsächlich? Um das Renommee der Branche war es schon mal besser bestellt.

Biermann: Das ist richtig. Daran ist die Branche teilweise leider auch selber schuld. Kurzfristig die Profite steigern und dabei die Kunden nachhaltig beraten, das ist nur schwer miteinander vereinbar. Es hat sich aber schon vieles verbessert und geändert, was zu we-

nig gesehen wird. Das breite „Banker Bashing“ ist eine große Gefahr für die Industrie und den Finanzstandort Deutschland. So passiert es immer öfter, dass Personen, die ein Super-Abi machen und familiär keinen Bankbezug haben, heute eher in die Industrie gehen als zu einer Bank. Das war vor einigen Jahren noch anders.

Die Bankenwelt ist der Realwirtschaft entrückt.

Biermann: Das ist zumindest ein gängiges Urteil. Natürlich mag es am Ende des Tages interessanter sein, eine Ware in der Hand zu haben oder für deren Produktion und Vermarktung verantwortlich gewesen zu sein. Aber Finanzhäuser sind ein Teil dieser Wertschöpfungskette. Es geht nicht ohne Banken, und dies wird auch so bleiben. Schade wäre es, wenn nur noch ausländische Anbieter interessante und komplexe Produkte und Lösungen anbieten können und die deutsche Industrie an deren Nabel hängt.

Vor welchen Herausforderungen steht der Stellenmarkt für Führungskräfte in der Finanzbranche?

Biermann: Der regulatorische Wahnsinn hat das Bankgeschäft sehr direkt und negativ beeinflusst – keineswegs im Sinne des Endkunden. Der Kostendruck ist massiv gewachsen, und gleichzeitig verschiebt sich das klassische Bankgeschäft immer mehr zu einer biederen Plattform ohne Persönlichkeit und Kundennähe. Eine moderne IT ist in Zukunft der Schlüssel zum Erfolg. Im Asset Management findet derzeit eine starke

Nach seiner Banklehre studierte **Klaus Biermann** von 1997 bis 2001 an der Frankfurt School of Finance (HfB) in Frankfurt. Er sammelte in der Kundenbetreuung, im Firmenkundengeschäft und im Derivatebereich Berufspraxis und absolvierte mehrere Praktika im Ausland. Anschließend wechselte er zu Baring Asset Management in den Salesbereich und durchlief zunächst verschiedene Abteilungen in Frankfurt, London und Paris. Seit 2003 arbeitet er im Bereich Rekrutierung und Headhunting und baute für zwei Beratungen in Deutschland und in der Schweiz das Geschäft auf. Im April 2009 entschloss er sich, sein eigenes Unternehmen zu gründen. Neben dem Aufbau des Unternehmens widmete er sich dem Thema Coaching und absolvierte eine Ausbildung zum Coach an der European Business School in Oestrich-Winkel.

Verdrängung statt, obwohl diese durch das positive Marktumfeld und steigende Aktienmärkte etwas aufgeschoben wurde. Sie wird aber kommen. Nur nachhaltige Geschäftsmodelle werden sich durchsetzen und halten.

Mit welchen Auswirkungen auf Ihr Geschäft?

Biermann: Wir sind froh, dass wir sehr früh den Trend der fast schon extremen Spezialisierung erkannt haben. Es herrscht trotz allem Negativen sehr viel Bewegung auf dem Stellenmarkt. Es fliegt einem aber auch nichts mehr zu. Heute müssen alle viel mehr „beißen“. Die Kunden, die Kandidaten und wir auch. Für uns heisst das, dass es längst nicht mehr reicht, ein solides Netzwerk zu haben. Man muss dem Kunden mehr liefern können, um ein wertvoller Partner zu sein.

Aktive Portfolioverwaltung im Personalwesen.

Biermann: Auf jeden Fall. Wir müssen uns in die Strukturen der Unternehmen – also unserer Kunden – hinein-denken. Ich muss wissen, was das Geschäft ausmacht und wie die Erträge zustande kommen. Die Kandidaten, die ich mit einem Kunden vernetze, müssen nahezu maßgeschneidert für das Unternehmen sein. Das macht aber auch den Reiz aus. Ein guter Headhunter kann oder sollte einen teuren Strategieberater ersetzen.

Sind die Kandidaten sich dieser Veränderungen des Marktumfelds bewusst?

Biermann: Sie müssen es und spüren es oftmals, vor allem in Bewerbungsprozessen. Die Selektion ist viel umfassender, die Ansprüche sind wesentlich höher, und ein Wechsel impliziert oftmals kein größeres Gehalt. Ganz im Gegenteil: Wir erkennen, dass im Senior-Bereich eine gewisse Anpassung der Gehälter stattfindet, zumindest im fixen Lohnbereich.

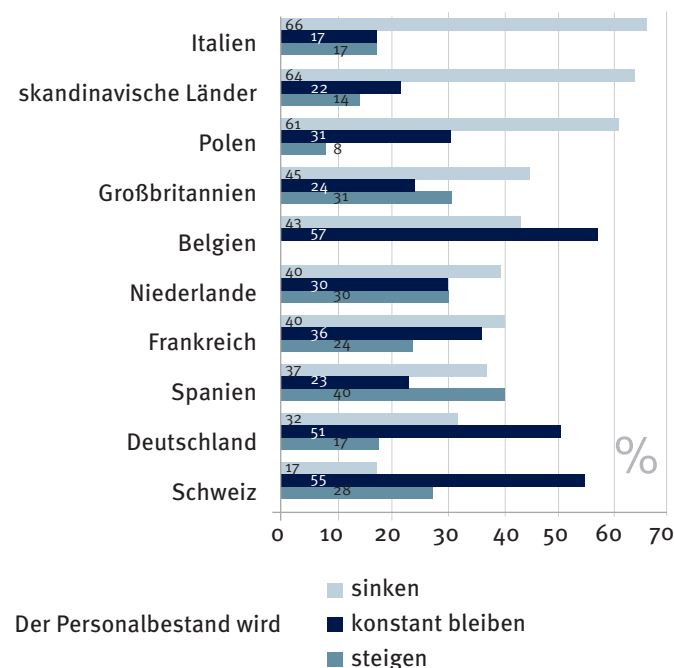
Für welche Positionen häufen sich derzeit Stellengesuche?

Biermann: Im Asset Management sind Senior Sales gesucht, aber auch Nachwuchstalente. Legal und Com-

pliance ist und bleibt ein großes Thema. Im Private Banking geht es nach wie vor um Berater mit einem guten Buch. Gerade ausländische Banken suchen Lösungen. Aber auch im Investmentmanagement gibt es spannende Themen, und das oftmals als langweilig bezeichnete Corporate Banking ist auch wieder in Bewegung. Viele Banken haben den Nutzen von kleineren, aber stetigen Erträgen erkannt. ■

Wie wird sich der Personalbestand europäischer Banken in den nächsten Monaten entwickeln?

Einer Umfrage von Ernst & Young unter 269 europäischen Finanzhäusern zufolge plant ein Drittel der deutschen Banken einen Personalabbau. Besonders drastisch fällt der Abbau in Italien und den skandinavischen Ländern aus.



QUELLE: ERNST & YOUNG