

Die **SHIKAR** Group wurde im Januar 2004 gegründet. Alle Partner sind erfahrene Executive Search Berater und arbeiten europaweit unter einem gemeinsamen Holdingdach. Das macht uns unabhängig von externen Investoren und Interessengruppen sowie von Eigeninteressen der einzelnen Ländergesellschaften. Stattdessen verfolgen wir das gemeinsame Ziel, einen Prozess besser zu gestalten, der oft unterschätzt wird. Den Prozess der Veränderung, wenn zwei unterschiedliche Kulturen aufeinander treffen. Die des Kandidaten und die des Unternehmens. Dabei ist nicht die Anpassung der einen an die andere das Ziel, sondern das gegenseitige Lernen und Profitieren voneinander. Nur so können Organisationen wachsen.

Das Zwei-Kulturen-Prinzip gilt auch für uns.
Wir denken europäisch und handeln lokal.

SHIKAR GROUP DEUTSCHLAND

Wilhelm-Leuschner-Straße 9

60329 Frankfurt am Main

Telefon +49 (0) 69 - 24 75 27-0

Telefax +49 (0) 69 - 24 75 27-49

शिकार

SHIKAR HEISST JÄGER.

In der Suchphase nutzen wir Bewährtes.

Unsere Erfahrung.

Unsere Netzwerke.

Unsere bestens erprobten Methoden.

Neu ist die Transparenz.

Gegenüber dem Kunden.

Gegenüber dem Kandidaten.

Eine Transparenz der Ziele und der gegenseitigen

Erwartungen, die es erlauben, den Erfolg

sehr viel treffsicherer zu formulieren, als Sie es

bisher gewohnt waren.



शिकार [schikar] Shikar hat im Sanskrit die Bedeutung von Jäger und Lotse. Übertragen auf den Executive Search ist das die

SHIKAR HEISST LOTSE.

Nach der Einstellung passiert Neues.

Coaching und Mediation.

Mit allen Beteiligten.

Werden die Ziele erreicht?

Gibt es Zweifel?

Sind wir auf dem richtigen Weg?

Oder brauchen wir eine neue Orientierung?

Neue Maßnahmen?

Einen neuen gemeinsamen Nenner?

Unsere Fähigkeit zur Mediation garantiert,
dass es nie der kleinste ist.

Quintessenz unserer neuen
Geschäftsidee. Wir haben den
Prozess der Personalbesetzung
neu gegliedert. In zwei Phasen.



WER AUSSCHLIESSLICH JAGT, MACHT NUR DEN HALBEN JOB.

KEINE KOMPROMISSE BEIM ERFOLG.

Die immer wieder gestellte Frage lautet: Welchen Erfolg misst das Erfolgshonorar? Unsere Antwort: den nach einem Jahr. Erst wenn Kandidat und Unternehmen sich erfolgreich zusammengefunden haben, ist die Aufgabe des Personalberaters ganz und gar getan.

DER VERTRAGSABSCHLUSS IST EIN TEILERFOLG.

Manches Mal ein trügerischer. Dann, wenn sich dieses Gefühl des „geschafft“ einstellt. Jetzt läuft alles von allein. Nichts läuft von allein. Das Misslingen ist



ebenso logisch wie das Gelingen. Wir können viel beitragen – zum Gelingen.

JAGD UND HEGE GEHÖREN ZUSAMMEN.

Dass „Shikar“ im Sanskrit sowohl Jäger als auch Lotse bedeutet, liegt mit einem Blick auf die Natur nahe. Dort ist es selbstverständlich, dass Jäger auch hegen. Keine Jagd ohne Hege, keine Hege ohne Jagd. Fehlt eines, ist das andere unvollkommen.

Unsere Jagd heißt „Suche und Platzierung“, unsere Hege „Coaching und Mediation“.

PREISE SIND WIEDER VERDIENTE PREISE.

Von Beginn der Suche an bis zur Einstellung des Kandidaten berechnen wir ein Such- und Platzie-



runghonorar und machen es transparent. Erst nach Ablauf unserer Coaching- und Mediationsphase wird ein zu Beginn vereinbartes Erfolgshonorar fällig. Deshalb unser Preismodell: Wir haben zwei Preise. Der eine verdient sich in der Suchphase, der andere nach Erfolg. Keine Chance für unverdiente Preise.

FÜHREN HEISST DIENEN.

Wir bekennen uns zum Dienen. Denn nur so können wir wert- und menschenorientiert denken. In dieser Haltung verbindet sich Unternehmensethik mit gesellschaftlicher Verantwortung. Wir wollen Ihren Erfolg, und erfolgreich sind wir nur, wenn Sie es sind.



CHARAKTER SCHLÄGT IMAGE.

Die zurückliegenden Jahre könnte man als die Jahre der Image-Techniken bezeichnen. Der schnellen, vermeintlichen Erfolgsregeln. Mit einem Zuviel an Information und einem Zuwenig an Beziehung. Ziel: Anpassung. Auf der Strecke blieb der Charakter. Die starke Persönlichkeit, die auch einmal unbequem ist. Die brauchen wir wieder mehr. Wir suchen und fördern sie.

SHIKAR
Group

CHARAKTER FINDEN UND BINDEN. Executive Talent Consulting

