

# „Ich war immer meine eigene Herrin“

Maria Fischer sah und suchte ihren Platz an der Schnittstelle zwischen Menschen und der Wirtschaftswelt. Ursprünglich wollte sie Nonne werden, heute führt sie die internationale Personalberatung Fischer HRM GmbH, Düsseldorf.

**IHK-MAGAZIN:** *Sie haben Politikwissenschaften, Völkerrecht und Soziologie studiert. Wie haben Sie danach Ihren ersten Job gefunden?*

**FISCHER:** Durch meinen Mann, in einer Firma für Merger & Acquisition. Wir hatten uns im Studium kennen gelernt.

**IHK-MAGAZIN:** *War das Ihr ursprünglicher Berufswunsch?*

**FISCHER:** Als Schulmädchen wollte ich Nonne werden. Deren Arbeit fand ich so superzentriert. Aber dann wollte ich doch zu sehr am Leben teilnehmen. Ich wäre auch zur Bundeswehr gegangen, wenn das damals möglich gewesen wäre.

**IHK-MAGAZIN:** *Was war dann möglich?*

**FISCHER:** Mir war aber immer schon klar, dass ich an einer Schnittstelle von Menschen und Wirtschaft arbeiten wollte. Am liebsten hätte ich dafür noch Psychologie studiert. Aber ich komme aus einer Juristenfamilie, da lag das nicht so auf der Hand. Dafür habe ich dann später eine Supervisions-Ausbildung gemacht, von der ich heute noch profitiere.

**IHK-MAGAZIN:** *Der internationale Frauentag liegt noch nicht lange zurück. Haben Sie irgendwann in Ihrer Karriere eine Benachteiligung auf Grund Ihres Geschlechts erfahren?*

**FISCHER:** Nein, nicht wirklich. Ich musste mich nie bewerben. Ich könnte nicht in einem Unternehmen arbeiten, dass meinen



„Man muss sich die Digitalisierung zum Freund machen.“

persönlichen Wertvorstellungen nicht entspricht. Ich war immer meine eigene Herrin. Allerdings erwarten manche Kunden auch heute noch eher einen männlichen Personalberater. Wenn sie dann einer 1,80-Meter-Frau gegenüberstehen, führt das schon mal zu Irritationen. Selbstverständlich vermitteln wir heute Frauen

ebenso in Führungspositionen wie männliche Bewerber. Die Entwicklungsstufe einer Gesellschaft lässt sich ja 1:1 an der Stellung der Frau in ihr ablesen.

**IHK-MAGAZIN:** *Wie finden Sie solche Top-Kräfte. In der Datenbank? Melden die sich bei Ihnen?*

**FISCHER:** Sowohl als auch. Wir haben als mittleres Unternehmen in unserer Branche 45.000 Kontakte gespeichert. 9.500 davon sind Frauen, darunter wiederum 800 Top-Führungsfrauen in unterschiedlichen Bereichen. Gerade bin ich dabei, einen zweiten Aufsichtsratsposten mit einer Top-Frau zu besetzen. Der Impuls zu ihren Gunsten muss aber auch vom Kunden ausgehen, Anforderungsprofile müssen kreativer gestaltet werden.

**IHK-MAGAZIN:** *Wo beginnt für Sie die Suche nach dem Einen unter tausenden von Kandidaten, nach der Stecknadel im heimischen Heuhaufen Datenbank oder draußen im weiten Feld der Festangestellten und Freiberufler?*

**FISCHER:** In einem Erstgespräch werden Kunden und Positionsanforderungen aufgenommen, wobei die Produkte und die Branche des Kunden in den Findungsprozess einbezogen werden. In einem zweiten Gespräch geht es auch um die Firmenphilosophie. Danach werden ein Positions- und ein Anforderungsprofil erstellt. Dafür spielen dann auch Kriterien hinein im Sinne von must have und nice to have.

**IHK-MAGAZIN:** *Wie geht es dann weiter?*

**FISCHER:** Wir führen Bewerbergespräche und schicken dem Kunden Berichte über geeignete Bewerber. Danach folgen die Vorstellungsgespräche – mit den besten Drei.

**IHK-MAGAZIN:** *Wenn der geeignete Bewerber gefunden ist, ist dann ihr Job getan?*

**FISCHER:** Nach der Begleitung der Vertragsverhandlungen folgt ein Follow up beim Kunden und Kandidaten von mindestens sechs Monaten.

**IHK-MAGAZIN:** *Und wenn der Kandidat die nicht übersteht?*

**FISCHER:** Suchen wir erneut. Unsere Garantie beinhaltet die Suche bis zur erfolgreichen Besetzung, wobei eine Nachbesetzung honorarfrei wäre.

**IHK-MAGAZIN:** *In welchen Branchen-Schwerpunkten vermitteln Sie?*

**FISCHER:** Wir haben begonnen im technischen Bereich. Im Laufe der Zeit kam mit neuen Kollegen fachliche Kompetenz in weiteren Sparten dazu: IT, Handel, Finanzdienstleistungen. Unsere Mitarbeiter bringen die Kompetenz in den verschiedenen Branchen mit.

**IHK-MAGAZIN:** *Wie viele Kandidaten schauen Sie sich für eine Top-Position an?*

**FISCHER:** Kommt drauf an, das ist auch eine Frage der Unternehmensebene. Manchmal können tausende Bewerber für einen Job infrage kommen. Es kann aber auch sein, dass wir auf Anhieb nicht Einen oder Eine Qualifizierte finden.

**IHK-MAGAZIN:** *Dann wissen Sie aus Erfahrung, wer wo gesucht wird. Daraus könnten sich ja auch wertvolle Hinweise für eine Berufswahl ergeben?*

**FISCHER:** Ja, das ist so. Mehr noch: Wir beobachten zum Beispiel in Deutschland einen Mangel an Entwicklungs-Ingenieuren. Das resultiert auch aus dem extrem hohen Anspruch deutscher Unternehmen in diesem Bereich. Zukunftschancen sehe ich auch bei den personennahen Dienstleistungen, in der

Daseinsvorsorge, dem Gesundheitswesen, auch in Bereichen wie Stadtplanung und Stadtentwicklung.

**IHK-MAGAZIN:** *Auch international?*

**FISCHER:** Immer mehr. Wir haben inzwischen Mitarbeiter aus sechs Nationen. Die beraten muttersprachlich in Englisch, Französisch, Chinesisch, Spanisch, Japanisch und Russisch. Demnächst bekommen wir noch einen türkischen Kollegen.

**IHK-MAGAZIN:** *Zurück auf den Heimatmarkt: Werden Sie auch schon mal kontaktiert, wenn Firmen ein Nachfolge-Problem haben?*

**FISCHER:** Seltener. Das ist auch extrem schwierig, weil wir es – besonders bei mittelständischen Unternehmen – oft mit darunter liegenden Psycho-Kulturen zu tun haben.

**IHK-MAGAZIN:** *Wie beurteilen Sie einzelne Bewerber? Es heißt ja: Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance?*

**FISCHER:** Das sind solche Sprüche. Die haben zwar einen wahren Kern, stimmen aber nie zu 100 Prozent. Bei der Besetzung von wichtigen Positionen geht es um längerfristige Beziehungen, da sollte es bei der ersten Begegnung nicht top oder hop heißen!

**IHK-MAGAZIN:** *Gilt das auch für die Aussage, dass ein Kandidat bei der ersten Begegnung beurteilt wird: ein Drittel nach Ausse-*

**Maria Fischer** ist geschäftsführende Gesellschafterin der Internationalen Personalberatung Fischer HRM (Human Resources Management) mit den Schwerpunkten Technologie-Unternehmen und Non-Profit-Organisationen und leitet heute ein 30-köpfiges internationales Team. Nach ihrem Studium der Politikwissenschaften, des Völkerrechts und der Soziologie in Münster sowie eines Zusatzstudiums der Supervision arbeitete sie drei Jahre im Bereich Merger & Acquisition. Seit 1991 ist sie in der Personalberatung tätig. 2002 gründete sie Fischer

HRM und bearbeitet für Kunden Suchaufträge in Europa, USA, Ostasien, Australien, Südamerika und Nahost. Darüber hinaus engagiert sie sich als Vorsitzende des Bundes Katholischer Unternehmer, geschäftsführende Gesellschafterin beim katholischen Magazin Theo, ist Beiratsmitglied im Düsseldorfer Obdachlosen-Projekt Fiftyfifty und Sponsorin für African Angel, außerdem Gründungsmitglied des Rotary Clubs Düsseldorf-Schlussturm. Einmal im Jahr unterstützt Maria Fischer eine Non-Profit-Organisation mit einer kostenlosen Positionsbesetzung.

Immer Stand der Technik.

**SOEFFING**  
Kälte Klima Lüftung

**Kundendienst heißt**  
für uns zuerst:  
**dem Kunden dienen.**

Die Spezialisten unter den  
Fachleuten sind rund um die Uhr  
ganz Ohr: 02 11 / 77 09-284!

Soeffing-  
Service  
mit „O.K.“-  
Stempel

40227 Düsseldorf  
Mindener Straße 12  
Tel. 02 11 / 77 09-0  
www.soeffing.de

## Beilagenhinweis

Der gesamten Auflage liegen Beilagen der UnityMedia Kabel BW GmbH aus Köln bei.

Einem Teil der Auflage sind Beilagen des Autohauses Moll GmbH & Co. KG aus Düsseldorf sowie des Autohauses Siegmund Haese GmbH aus Solingen zugefügt.

INDUSTRIEBAU



**WAS BEDEUTET  
KOMPETENZ?**

www.buehrer-wehling.de



**BUEHRER+WEHLING**  
Die Kraft einer starken Lösung

hen, ein Drittel nach Auftreten und erst im letzten Drittel nach seiner Qualifikation?

**FISCHER:** Der Bewerber muss nicht mir gefallen. An erster Stelle steht immer seine fachliche Qualifikation. Danach geht es darum, ob der Bewerber in die Kultur des suchenden Unternehmens passt.

**IHK-MAGAZIN:** ... also auch um die Soft Skills, die soziale Kompetenz?

**FISCHER:** Soft Skills spielen in der Tat eine große Rolle, Einsatzbereitschaft, Teamfähigkeit, Belastbarkeit, Leistungswille.

**IHK-MAGAZIN:** Und was ist mit dem Bauchgefühl?

**FISCHER:** Ich würde es eher reflektiertes Bauchgefühl nennen. Das muss ich hinterfragen, dann kann ich es unter Umständen sogar diagnostisch einsetzen. Aber da sind wir schon auf der Metaebene.

**IHK-MAGAZIN:** Welche Rolle spielt das äußere Erscheinungsbild, Dress for Success? Man soll sich, heißt es, nicht für den Job anziehen, den man hat, sondern für den, den man anstrebt?

**FISCHER:** Kommt drauf an, auch auf die Branche. Zumindest am Anfang der Karriere. Da sollte man sich der Firmenkultur anpassen, sonst kommt man nicht weiter. Steve Jobs schwarzes T-Shirt kann nicht Vorbild für alle sein.

**IHK-MAGAZIN:** Und die Frauen? Sollten sie im Job ihre Weiblichkeit betonen oder eher verhüllen?

**FISCHER:** Auf keinen Fall plakativ, wenn, dann eher subtil. Sonst signalisieren Frauen leicht, dass sie ihrer Weiblichkeit mehr trauen als ihrem Verstand. Der Anzug des Mannes ist da schon eine Art Leitbild. Dabei kann eine Frau durchaus Akzente setzen, etwa durch eine edle Bluse, elegante Schuhe, die Frisur.

**IHK-MAGAZIN:** Im Zeitalter der Digitalisierung laufen viele Bewerbungen über Internet-Börsen wie Monster.de – wobei ich mich schon gefragt habe, ob dort Monster vermittelt werden? Ist das Fluch oder Segen

für Ihre Branche, Konkurrenz oder eher Ergänzung?

**FISCHER:** Man muss sich die Digitalisierung zum Freund machen. Sie versetzt uns in die Lage, weltweit jeden Kandidaten aufspüren zu können. Wir haben schon für ein chinesisches Unternehmen einen Posten in seinem schweizerischen Headquarter besetzt und für einen saudi-arabischen Kunden für dessen Büro in Tunesien einen Bewerber in Schottland gefunden.

**IHK-MAGAZIN:** Was würden Sie heute einem jungen Menschen am Anfang seiner Karriere empfehlen, der Ihre Dienste in Anspruch nehmen möchte? Gibt es noch was Wichtigeres, als seinen Bachelor oder Master zu machen?

**FISCHER:** Eine gute Ausbildung ist die Grundlage. Aber dann sollte man sich die Frage stellen: Wer bin ich? Was will ich eigentlich? Und dann – flapsig ausgedrückt: Wie bringe ich meine PS auf die Straße?

**IHK-MAGAZIN:** Gilt das auch für Oldtimer? Es heißt ja, die Silver-Generation sei wieder gefragt auf dem Arbeitsmarkt?

**FISCHER:** Auch das ist eine Frage der Individualität. Und der Kreativität. Manche sind mit 60 raus. Aber eigentlich gibt es keine Altersgrenzen. Beispiel: Gertraud Gruber, Kosmetikerin, Unternehmerin, Gründerin der ersten Schönheitsfarm in Europa. Sie ist heute 95, geht noch jeden Tag ins Büro. Die Frau ist der Hammer! Ich bin jetzt 62, und ich mache das auch noch zehn Jahre.

**IHK-MAGAZIN:** Frau Fischer, wir danken Ihnen für das Gespräch.



**INGE HUF SCHLAG**  
arbeitet als freie Journalistin in Düsseldorf. Davor war sie 20 Jahre als Redakteurin beim Handelsblatt (in den Ressorts Unternehmen und Märkte, Werbung, Marketing, Kommunikation, Weekend Journal).

## Luft-Wärmepumpe Die preiswerte Art zu heizen

**WILMS**

## Kälte·Klima·Lüftung

41199 Mönchengladbach · Einruhrstr. 88  
Tel. 02166 / 9101-0 · Fax 02166 / 10688  
E-mail: info@wilmskkl.de · www.wilmskkl.de



**IHK magazin**

**WERBEN SIE DOCH,  
WO SIE WOLLEN...**

... wenn Sie sich jedoch für das IHK-Magazin für Düsseldorf und den Kreis Mettmann entscheiden, dann liegen Sie richtig. Denn das IHK-Magazin landet druckfrisch zwölf Mal im Jahr genau dort, wo es hin gehört: Auf den Tischen von 45.000 Entscheidern in Ihrer Region. Wir freuen uns von Ihnen zu hören!

**KONTAKT** BERGISCHE VERLAGSGESELLSCHAFT  
MENZEL GMBH & CO. KG  
Tel.: 0202 45 16 54  
Fax: 0202 45 00 86  
info@bvg-menzel.de  
www.bvg-menzel.de



**INDUSTRIEBAU**



**KOMPETENZ BEDEUTET,  
DAS BAUEN DEN FACH-  
LEUTEN ZU ÜBERLASSEN.**

www.buehrer-wehling.de



**BUHRER+WEHLING**  
Die Kraft einer starken Lösung