

Firmeninhaber Gabriele und Albrecht von Bonin: „Für unsere Existenz zu kämpfen, war für uns stets selbstverständlich.“



Von wegen Stillstand – 40 Jahre sind nicht genug!

1978 von Gabriele und Albrecht von Bonin gegründet, feierte die VON BONIN Personalberatung im letzten Jahr 40. Geburtstag. Statt großer Party stellten die beiden Gründer lieber die Weichen für die Zukunftssicherung ihres Unternehmens. Cost & Logis sprach im Exklusivinterview mit den Firmeninhabern.

HERR VON BONIN, SIE HABEN IHR CONSULTING-UNTERNEHMEN IN 40 JAHREN ZU EINER ERFOLGREICHEN BERATUNGSBOUTIQUE FÜR DIE SUCHE UND AUSWAHL VON SPITZENKRÄFTEN GEMACHT. WANN

DENKEN SIE ANS AUFHÖREN?

AvB: Charmante Frage! Wenn man täglich erste Adressen aus Hospitality & Tourismus sowie von Industrie und Dienstleistern aus dem Zuliefermarkt beraten darf, ist das so lebendig, dass wir immer in Bewegung bleiben. Als Personalberater haben wir tiefen Einblick in die intimsten Bereiche der Unternehmen. Sehr spannend: Human Relations. Menschen. Unternehmenskultur. Das erfordert kompromisslose Diskretion. Dafür sind wir bekannt. Solange unser Rat gefragt ist, bleiben wir am Ball.

SIE HABEN VOR LÄNGERER ZEIT IHRE GESCHÄFTSFELDER ERWEITERT. WARUM?

GvB: Wir verstehen uns als ganzheitlich arbeitende Berater. Da war es logisch, den Bereich Hospitality Interim Management zu entwickeln. Hier stellt VON BONIN handverlesene „Manager auf Zeit“ bei personellen Engpässen zur Verfügung. Das Portfolio wird durch Coaching und Unternehmensnachfolge-Beratung ergänzt. Alle Leistungen zielen darauf, Unternehmen und Führungskräfte nachhaltig zu begleiten und echten Mehrwert für sie zu generieren.

WAS WAR DAMALS IHRE MOTIVATION FÜR DEN SCHRITT IN DIE SELBSTÄNDIGKEIT?

AvB: Meine Frau und ich entschlossen uns 1978, statt auf fremden Stühlen zu sitzen, auf eigenen Beinen zu stehen. Die Wirtschaftslage in Europa war damals alles andere als rosig. Von verschiedenen Seiten wurde uns vom Schritt in die Selbständigkeit abgeraten. Ja, man gab uns bestenfalls eine zweijährige Überlebenschance. GvB: Aus ökonomischer Sicht grenzte das an Russisch Roulette mit sechs Kugeln. Keine Bank wollte uns unterstützen. Doch für unsere Existenz zu kämpfen, war für uns stets selbstverständlich. Daran hat sich bis heute nichts geändert.

WORIN UNTERSCHIEDEN SIE SICH VON ANDEREN MARKTBEGLEITERN?

AvB: Die meisten Headhunter arbeiten wie Makler mit einem erfolgsabhängigen Ansatz. Sie sind auf den schnellen Vertragsabschluss fokussiert, denn nur bei Placement gibt's Honorar. Wir ticken da anders: Nicht immer ist die schnellste Lösung wirklich die Beste, sondern sorgfältige Recherche, objektive Beratung und Begleitung bis zum Schluss führen zum nachhaltigen Perfect Fit. Unsere Klienten schätzen unser Business Modell weil es auf den langfristigen Nutzen für Unternehmen und Kandidaten zielt.

SIE AGIEREN IN EINEM PERSONALMARKT, IN DEM TALENTE NOCH NIE SO STARK UMKÄMPFT WAREN WIE HEUTE. WELCHE KONSEQUENZEN HAT DAS AUF IHRE ARBEIT?

GvB: Digitalisierung, besonders Social-Media-Plattformen wie XING und LINKEDin haben uns neue Wege eröffnet und das Tempo der Kontaktabbahnung zu gesuchten Talenten erhöht. Die Methoden und Strategien der Gewinnung von Spitzenkräften haben sich zwar verändert. Doch eines ist geblieben: Der konstruktiv-kritische und stets wertschätzende Umgang mit den Menschen. Hier wird Künstliche Intelligenz auch in Zukunft die analoge Vorgehensweise – die persönliche Auseinandersetzung mit Kandidaten und Arbeitgebern – nicht ersetzen können.

AvB: Gerade in unsicheren wirtschaftlichen Zeiten suchen unsere Klienten ein hohes Maß an Sicherheit bei Placements. Neben fachlicher Qualifikation stehen mehr denn je Führungskompetenz und Innovationskraft im Fokus der Kandidatenauswahl. Hier haben wir unsere Methoden weiterentwickelt. Wir bleiben als Berater in allen Entscheidungsprozessen im Boot. Auch unser nachgeschaltetes Integrations-Coaching steht für ganzheitliche Beratung. Dadurch steigt die Trefferquote. Heute bestätigt uns der Markt: VON BONIN ist zu einer echten Marke geworden. Das soll auch so bleiben.

WAS SIND IHRE ZIELE FÜR DIE ZUKUNFT?

GvB: Wir wollen jetzt den Weg für die jüngere Genera-

ALBRECHT VON BONIN

„Wir haben es mit Human Relations, mit Menschen und Unternehmenskulturen zu tun. Das erfordert kompromisslose Diskretion.“

tion bereiten. 2017 wurden erste Weichen gestellt. Das VON BONIN Business Partner Modell eröffnet interessierten und hoch qualifizierten Unternehmertypen die Chance, unter dem Dach der Marke VON BONIN als Personalberater aktiv zu werden und das Unternehmen in die Zukunft zu tragen. Mit Mario Pick, einem erfahrenen Hotelier, konnte inzwischen der erste Senior Consultant und Partner ins Beraterteam integriert werden. Er ist fit in der Unternehmensleitung von Hotelgesellschaften wie WELCOME Hotels und VILA VITA Hotels & Touristik. Mit seiner Kompetenz in Hotel Operations, Vertrieb und HR Management ist Pick ein Gesprächspartner „auf Augenhöhe“ für Hotellerie, Touristik und deren Partnerbranchen. AvB: Zwei weitere Partner werden uns in Kürze ergänzen. Eine logische Konsequenz daraus: Das Unternehmen wird jünger.

WIRD SICH DAS AUCH IN DER AUSSENDARSTELLUNG BEMERKBAR MACHEN?

GvB: Aus der Marke VON BONIN wird VON BONIN + PARTNER. Gleichzeitig erhielt der Markenauftritt ein frisches Gesicht: Neues Logo, neue Website nach modernem Standard, nutzerfreundliche Oberfläche und zusätzliche innovative Beratungsangebote. Auch die Online Management Information INPUT mit knapp 3.500 Abonnenten und die bekannte Jobbörse XL-Jobs.de für Spitzenkräfte wurden mit neuem Design und moderner Technologie auf Zukunft getrimmt. AvB: Was bleibt, ist die hohe Qualität der Beratung – Klasse statt Masse - und die Adresse im Internet: www.von-bonin.de. Die Weichen sind gestellt, damit VON BONIN noch lange erfolgreich weiterleben kann. <

Die Akademie für Hotel- & Gastrohelden!

- # Berufsbegleitende Weiterbildungen
- # Inhouse-Schulungen
- # NEU: Offene Trainings & Seminare!

INTERNORGA
HALLE B2 EG, STAND 219

DEUTSCHE
HOTELAKADEMIE

DHA

Begeistern Sie Ihre Mitarbeiter!