

## Wirtschaft im Gespräch

# Als Exot unter Gleichen

Yvonne Helble  
11. August 2014,



Unternehmenschef Vasudeva führt Egon Zehnder von Delhi aus. (Bild: Illustration Christoph Fischer)

Auf die Frage, warum gerade ein Inder, für Schweizer Verhältnisse immer noch eher ein Exot, das Executive-Search-Unternehmen Egon Zehnder leite, gebe es keine einfache Antwort, sagt Firmenchef Rajeev Vasudeva. Vielmehr habe sich das so im Laufe der Jahre ergeben. Ausgerüstet mit Bachelor-Abschlüssen in Ökonomie und Rechtswissenschaften vom St. Stephen's College bzw. von der Universität Delhi sowie einem MBA der Universität Michigan, wählte Vasudeva zunächst den Einstieg ins Consulting-Geschäft bei der Gesellschaft Touche Ross in Detroit. Der ehemalige Wirtschaftsprüfer gründete dann 1986 in Delhi seine eigene Beratungsfirma, die primär internationale Konzerne beim Markteinstieg auf dem Subkontinent unterstützte. Um auf dem lokalen Absatzgebiet zu reüssieren, waren seine Kunden auf hochqualifizierte Führungskräfte angewiesen. Deshalb erweiterte Vasudeva 1988 die Palette an Services und bot zusätzlich Executive-Search-Dienstleistungen an. Angesichts der zunehmenden globalen Konkurrenz, der dieser Sektor in Indien in den neunziger Jahren ausgesetzt war, beschloss er jedoch 1995, sich mit einem der führenden Unternehmen der Branche zusammenzuschliessen.

### Zunächst keine Gegenliebe

Auf seine Anfrage hin zeigte ihm Egon Zehnder aber zunächst die kalte Schulter, gehörte der indische Markt damals doch nicht zu den strategischen Prioritäten. Zudem stand die einheitliche Unternehmenskultur bei Egon Zehnder, bei der die weltweiten Partner kooperieren und Gewinne sowie Datenbanken teilen, einer externen Partnerschaft oder einem Joint Venture im Weg. Dennoch blieb Vasudeva hartnäckig und stattete dem New Yorker Büro von Egon Zehnder einen Besuch ab, der nicht ohne Folgen blieb. Bei einer Tasse Kaffee mit dem

leitenden Partner am Ort kam der indische Entrepreneur auch ins Gespräch mit dem damaligen CEO Daniel Meiland. Ein Puzzleteil fügte sich sodann zum anderen, und Vasudeva traf sich in der Folge mit insgesamt sage und schreibe 80 Mitarbeitern. Nach all diesen Sitzungen sei es um ihn geschehen gewesen; man habe ihn damals praktisch erpresst, indem man ihm so viele sympathische Kollegen vorgestellt habe, sagt er mit einem Schmunzeln.

Es sei kein rationaler, sondern vielmehr ein emotionaler Entscheid gewesen, seine Firma mit Egon Zehnder zu fusionieren. Bereut habe er diesen Schritt nie – im Gegenteil. Fast zwanzig Jahre später schwärmt er immer noch von der aus seiner Sicht aussergewöhnlichen Welt von Egon Zehnder, welche dieses Jahr ihr 50-jähriges Bestehen feiert. Vom Büro in Delhi aus leitet Vasudeva seit diesem Jahr die Firma, die meiste Zeit reist er allerdings rund um den Globus zu den verschiedenen Standorten. Für ein anderes Unternehmen zu arbeiten, sei für ihn völlig undenkbar, erklärt der 55-jährige Inder.

Im Vergleich mit anderen Firmen in der Branche sei hier das langfristige Denken sehr ausgeprägt. Die Beschäftigten vermitteln Führungskräfte nicht auf einer Provisionsbasis, sondern vereinbaren mit dem Kunden vorab ein fixes Honorar. Laut Vasudeva gibt es deshalb auch keinen Grund, warum sich die Kollegen in interne Machtkämpfe verstricken sollten; sie setzten ihre Energie vielmehr dafür ein, in globalen Teams zusammenzuarbeiten. Am Ende gehe es darum, für ein bestimmtes Anforderungsprofil die am besten geeignete Person zu finden, was nicht unbedingt mit dem teuersten Kandidaten gleichzusetzen sei. In diesem inspirierenden Umfeld sehe er sich selbst als eine Art Moderator, der den Partnern möglichst grosse Freiräume gewähre.

Aufgewachsen in einem asiatischen Schwellenland, bringt Vasudeva für das Geschäft nicht unwichtige Eigenschaften mit. Ein Gespür für kulturelle Diversität, die Erfahrung mit einem volatilen Umfeld sowie die Fähigkeit zu vermitteln seien ihm als Inder praktisch in die Wiege gelegt worden. So habe er sich daran gewöhnt, dass nie etwas sicher sei, nicht einmal die Vergangenheit, betont Vasudeva. Jüngst hat die indische Regierung etwa Steuergesetze rückwirkend geändert.

## **Beim Tennis gefordert**

Sein Talent zur Vermittlung hat Vasudeva in seiner Laufbahn schon oft gebraucht. Fragt man ihn nach einer einmaligen Situation mit einem Kunden, kommt ihm rasch ein grosses indisches Unternehmen in den Sinn. Dort hatte er den Firmenchef tatsächlich überzeugen können, den eigenen Posten aufzugeben, um einer anderen Führungskraft Platz zu machen. Er hielt dies für die beste Lösung für den Kunden, obwohl diese Beratung offenkundig mit hohen Risiken verbunden war.

Auch im privaten Bereich gilt es, schwierige Aufgaben zu bewältigen. So fordert ihn sein 17-jähriger Sohn regelmässig zum Tennisduell heraus. Als Jugendlicher hat Vasudeva den Sport leidenschaftlich ausgeübt. Längst habe ihn allerdings sein Sohn überholt und wolle daher jede Chance zum Sieg nutzen, sagt der zweifache Familienvater.

Wenn er als Inder vielleicht exotisch wirke, sei sein Beruf im Vergleich mit jenem seiner Frau geradezu alltäglich. Als Fernsehjournalistin war sie jahrelang in Konfliktregionen wie Pakistan unterwegs und führte dort nicht zuletzt Gespräche mit Terroristen. Da seien Meetings mit Kunden doch einfacher.