

Stefanie Saß sucht mit Lena Brühne Talente

Recruiting. Als Partnerinnen haben die langjährige Personalberaterin Stefanie Saß und die ehemalige Geschäftsführerin von Art-Invest Real Estate Lena Brühne die Beratungsboutique Alevate gegründet. Sie wollen ihre Marktkennntnis einbringen, um Kandidaten für offene Stellen in der Immobilienwirtschaft zu finden.



Zusammen haben Stefanie Saß (links) und Lena Brühne die Personalberatungsboutique Alevate gegründet.
Urheber: Chris Jagl

Stefanie Saß und Lena Brühne packen ihre Expertise in ein gemeinsames Projekt – eine eigene Personalberatung. Noch bis Ende letzten Jahres hat Brühne bei Art-Invest Real Estate das Wachstum des Unternehmens begleitet. Etwa 13 Jahre war sie dort. Nach ihrem Einstieg als junge Projektleiterin in Köln wechselte sie nach Berlin und baute dort den Standort und ein 30-köpfiges Team auf. Einen Werkstudenten begleitete sie in dessen Karriere bis zur Projektleitung der Macherin in Berlin-Kreuzberg. „Irgendwann wurde mir klar: Die richtigen Personen auf den richtigen Stellen sind der Schlüssel zum Erfolg“, sagt die ehemalige Managing Directorin und Head of Berlin des Projektentwicklers.

Erfahrung aus dem Markt heraus

Weil sie nicht nur Verantwortung für große Projekte trug, sondern auch für ein Team, hat sie HR-Themen die ganze Zeit über verfolgt. „Die Frage, wer gut in welche Rolle passt, wer Verantwortung übernehmen kann – auch in schwierigen Phasen – und wer ein Team zusammenhalten kann, hat mich

immer begeistert.“ So steht sie seit rund zehn Jahren im Austausch mit Stefanie Saß, die sie ursprünglich bei einer Exkursion des Netzwerks ImmoEbs kennengelernt hatte und die als selbstständige Personalberaterin im Laufe der Zeit auch mehrfach Talente für Brühnes Team vermittelte. Im Sommer drehte Saß den Spieß um und bat bei Brühne um einen Tipp – und zwar für eine mögliche Partnerin in der Personalberatung. „Während meiner Selbstständigkeit habe ich mir ein breites Netzwerk und Mandate aufgebaut. Doch ich habe gemerkt, dass ich eine Partnerin brauche – jemand, der die Managementperspektive aus eigener Erfahrung einbringt“, erklärt Saß.

Fündig wurde sie, doch statt einer Empfehlung gab es eine Zusage von Brühne selbst, die sich dazu entschloss, gemeinsam mit Saß die Personalberatungsboutique Alevate aufzubauen. Diese geht jetzt von Berlin und Hamburg aus an den Start. Als Tandem wollen die beiden Frauen ausgewählte Mandate begleiten, die ersten haben sie über Empfehlungen schon angenommen und setzen in ihrer Arbeit bei der Formulierung von Stellenaussagen an. „Unternehmen wissen meist sehr genau, wen sie suchen. Aber zwischen dem gewünschten Profil und dem, was eine Rolle wirklich erfordert, liegt oft eine Lücke.

Genau deshalb beginnt unsere Arbeit vor der Suche – bei der Rollenklärung“, sagt Saß. Die Schwerpunkte von Alevate liegen auf der Suche nach Talenten in Deutschland, Österreich und der Schweiz, wofür auch Brühne ihr Netzwerk einbringen will.

„Unsere tiefe Vernetzung in der Branche ermöglicht uns den Zugang zu passiven Talenten, also zu denen, die gerade nicht aktiv suchen und oft noch gar nicht an einen Wechsel denken“, erklärt Saß den Mehrwert. Neben hochrangigen Positionen auf Geschäftsführer- oder Teamleitersebene sowie erfahrenen Interimsmanagern wollen sie und ihre Kollegin aber auch einen Kandidatenpool mit jungen Kräften aufbauen. „Denn die jungen Branchenprofis von heute sind es, die mit der richtigen Entwicklung in einigen Jahren die Schlüsselpositionen besetzen“, sagt Brühne aus Erfahrung.

Gerade im Investmentmanagement gebe es laut Saß viele vakante Positionen für junge Branchenprofis. Aber auch auf Stellen im Asset-Management und Brühnes bisheriger Heimat, der Projektentwicklung, wollen sie Personal mit Arbeitgebern zusammenbringen. „Wir wollen den ganzen Karrierelbenszyklus eines Kandidaten begleiten – vom ersten Job bis zur Führungsrolle“, erklärt Saß,

wie die Beratung durch Alevate nicht nach einer Besetzung enden soll. „Gerade in einem schrumpfenden Markt wird die Besetzung von Schlüsselpositionen existenziell und nicht weniger wichtig. Unternehmen entscheiden heute gezielter, bewusster und strategischer über Personal“, sagt Brühne.

Langfristige Beratung auch nach der Besetzung

Gefragt seien nicht nur gute Lebensläufe, sondern Anpassungsfähigkeit. „Deshalb gehört es zu unserem Konzept, Unternehmen auch zu Entwicklungsschritten von vorhandenen Mitarbeitern zu beraten, statt nur Personal von außen zu holen“, erklärt Brühne. Nicht zuletzt habe sie das bei ihrem vorherigen Arbeitgeber so kennengelernt.

Um sich den Pool an möglichen Kandidaten und passiven Talenten aufzubauen, nutzen die beiden nicht nur ihre Verbindungen in die Branche. „Wir sind in vielen Verbänden und Netzwerken aktiv, sehr nah am Markt – bringen unsere Perspektive aktiv in die Weiterentwicklung der Branche ein“, betont Saß. Sie sieht die Treffen mit Branchenplayern im Rahmen von Netzwerkevents als eine Mög-

lichkeit, in lockerem Rahmen zu erfahren, welche Vorstellungen von einem Job und von Führung Arbeitnehmer haben und was sie beruflich antreibt. Diese Erkenntnisse wollen sie ebenso wie Analysen zu Marktgeschehen und Personalthemen an ihre Mandanten weitergeben.

Als Themen, die mit dem Markteintritt von Alevate die Branche prägen, nennt Brühne neben geforderter Flexibilität von Mitarbeitern eine Offenheit im Umgang und der Weiterentwicklung von KI-Tools und der Fähigkeit, klar im Team zu kommunizieren. Besonders Letzteres stärke den Zusammenhalt von Mitarbeitern und müsse passgenau für ein Unternehmen ausgesucht werden. Denn „wir kommen aus der Immobilienwirtschaft und beraten sie von innen heraus. Ich habe selbst auf der anderen Seite gesessen – ich weiß, was es bedeutet, wenn eine Schlüsselposition monatelang unbesetzt bleibt“, sagt Brühne.

Janina Stadel