

Vom SHREK zum ‚Renegaten‘: Dr. Thomas Tomkos und die Vorteile der Edelboutique

Adrian, Lisa
Bonefaß, Lukas
Brunstein, Maren
Kalimeris, Raphael
Karaoglani, Sofia
Simon, Johanna
Tech, Tanita
Zimmermann, Nina

Thorsten Knobbe
→Herausgeber/Editor
→Director Acornpark Academic
→Dozent/Adjunct Professor
“Personaldienstleistung und -beratung”
WS 2024/2025

07. Januar 2025

**Denk- und Thesenpapiere
Memorandums & Scripts**

4

Impressum:

Kurztitel: DTMS | ISSN 2944-2958 | www.dtms-hefte.de
Schriftenreihe mit Studierenden der IU, Campus Dortmund
www.acornpark.de/iu-dortmund/
Herausgeber im Eigenverlag:
Dr. Thorsten Knobbe (Dozent/Adjunct Professor)
Director Acornpark Academic
c/o Acornpark • Ruhrallee 9 • 44139 Dortmund

1. Zur Situation

Dr. Thomas Tomkos, ehemaliger Deutschlandchef von Russell Reynolds Associates, hat sich nach einer langjährigen Laufbahn bei einer führenden internationalen Personalberatung durch Gründung der Thomas Tomkos Partners TTP GmbH („tomkos.partners“) selbstständig gemacht. Seine Ausgründung wurde in den Medien besprochen und dürfte in Wirtschaftskreisen eine gewisse Aufmerksamkeit erreichen. Wir haben Dr. Tomkos aus diesem Anlass am 15. November 2024 in Hamburg besucht.

Bunte Laufbahn

Zu seiner Laufbahn: Zunächst hatte Dr. Tomkos als promovierter theoretischer Physiker erste Berufserfahrung bei einer Strategieberatung gesammelt, um dann eine Linienfunktion bis hin zur Geschäftsführung bei der Fluglinie LTU zu übernehmen.¹ Danach folgten 20 Jahre als einer der erfolgreichsten Berater bei Russell Reynolds Associates.² Für Dr. Tomkos war der Ausstieg aus der Unternehmensstruktur von Russell Reynolds Associates ein gut überlegter Schritt. Nach Jahren in einer der größten Topmanagement-Personalberatungen weltweit (einer SHREK Firm, wie sich die 5 führenden Unternehmen nennen³) fühlte er sich bereit, eine neue Phase seiner Karriere einzuleiten, die stärker von Eigenverantwortung und individueller Freiheit geprägt ist.

Erfahrung und Netzwerk als Sprungbrett

Die jahrelange Erfahrung bei Russell Reynolds Associates gibt ihm nicht nur ein tiefes Verständnis für die Anforderungen im Bereich Executive Search, sondern hat ihm auch in den vergangenen Jahrzehnten ein anspruchsvolles eigenständiges Arbeitspensum abverlangt. Dies war einer der Gründe, warum der Übergang in die Selbstständigkeit für ihn im Markt relativ reibungslos verlief.

Obwohl die Strukturen eines Großunternehmens Sicherheit bieten, begrenzen sie gleichzeitig doch den persönlichen Gestaltungsspielraum stark. Der Wunsch, selbstständiger und methodisch bei Bedarf auch anders arbeiten zu können, war daher eine entscheidende Kraft hinter seiner Entscheidung. Daher wirkte seine Ausgründung aus Russell Reynolds Associates auf uns wie ein Befreiungsschlag.

2. Vertiefung

2.1 Leistungen und Kundenstruktur von tomkos.partners

Ein entscheidender Vorteil der Selbstständigkeit liegt für Dr. Tomkos in der Möglichkeit, deutlich agiler und persönlicher zu arbeiten. Während große Beratungsunternehmen oft auf standardisierte Prozesse mit langen Kommunikationswegen und vorgefertigten Arbeitsweisen angewiesen sind, kann er als Einzelkämpfer auf jeden Klienten individuell eingehen und langfristige Beziehungen aufbauen. Diese Unabhängigkeit erlaubt es ihm auch, innovativere Ansätze zu verfolgen und sich in einem von öffentlicher, aber auch methodischer Zurückhaltung geprägten Markt zu behaupten.

„Ich möchte die Tradition der unabhängigen Boutiqueberater wiederbeleben“⁴ sagte Dr. Tomkos im Handelsblatt Interview, im September 2024, nachdem er sich kurz vorher selbstständig gemacht hatte.

Aber was genau macht ein unabhängiger Boutiqueberater?

Unter tomkos.partners bietet Dr. Tomkos mit seinem Team vier Leistungen an, die sich wie folgt untergliedern lassen⁵:

1. Executive Search
 - a. Besetzung: „vertrauliche Suche und Besetzung von Führungspositionen auf Vorstands- und Geschäftsführungsebene“
 - b. Benchmarking/ Feasibility Studies: „die Bewertung potentieller interner Kandidat:innen im Markvergleich“
 - c. Spezialmandate
2. Board Search: Besetzung von Aufsichts-, Verwaltungs- und Beiratsgremien
3. Executive Advisory
 - a. Nachfolgeplanung für Vorstände und Geschäftsführung
 - b. Generationsübergänge in Familienunternehmen
 - c. C-Suite Assessments
 - d. Organisation und Ressortzuschnitt
4. Board Advisory
 - a. Benchmarkings
 - b. Mittelfristplanung zur Gremienkomposition
 - c. Corporate Governance Advisory
 - d. Effektivitätsprüfung von Aufsichts- und Kontrollgremien
 - e. Erstellung von Kompetenzprofilen

Dabei stellt sich tomkos.partners branchenübergreifend auf und berät sowohl Familienunternehmen als auch Konzerne im europäischen Kernmarkt. Bei seinen Mandanten legt tomkos.partners Wert auf „wertgetriebene, langfristig orientierte Entscheider“⁶.

2.2 Vor- und Nachteile des Boutiqueberaters gegenüber einer ‚SHREK Firm‘

Die Ausgründung aus Russell Reynolds Associates, um als unabhängiger Boutique-Berater zu agieren, warf bei uns Fragen zu den Beweggründen auf. Deswegen werden im Folgenden einige Vorteile des Auftretens als unabhängiger Boutiqueberater diskutiert.

1. Unabhängigkeit und Flexibilität als zentrale Vorteile:
 - a. Freie Klientenauswahl: der Boutiqueberater kann unabhängig entscheiden, mit wem er zusammenarbeitet, ohne Einschränkungen durch unternehmensinterne Vorgaben.
 - b. Anpassung an Kundenbedürfnisse: Ohne starre Strukturen, oder den Druck eines Korpsgeists, kann der Boutiqueberater maßgeschneiderte Lösungen entwickeln, die individuell auf die Kunden zugeschnitten sind.
 - c. Annahme langfristige Projekte: Unabhängigkeit ermöglicht es, auch weniger lukrative Projekte anzunehmen, die jedoch strategisches Potential für die Zukunft bieten könnten.
 - d. Höchste Vertraulichkeit: Als Einzelkämpfer bleibt der Beratungsprozess in einer kleinen, diskreten Einheit; das stärkt das Vertrauen der kundenseitigen Ansprechpersonen.
2. Persönliche Verantwortung und Herausforderungen:
 - a. Eigenorganisation und eigenes Risiko: Mit der Freiheit, flexibel auf Kunden einzugehen, kommen auch Herausforderungen wie die Selbstverwaltung (z. B. Buchhaltung und Steuern) und das unternehmerische Risiko; diese Aspekte erfordern Mut und Eigenverantwortung, die jedoch durch die gewonnene Autonomie ausgeglichen und überkompensiert werden.

- b. Begrenzte Kapazitäten: Da keine größere Infrastruktur vorhanden ist, kann nur eine begrenzte Anzahl an Mandaten gleichzeitig angenommen werden. Dies erfordert eine bewusste Priorisierung (begrenzte Kapazitäten versus Fokus auf Qualität).

3. Fazit und Ausblick

Dr. Tomkos hat mit der Gründung von tomkos.partners einen entscheidenden Schritt unternommen, der die Flexibilität und Eigenständigkeit eines unabhängigen Boutiqueberaters mit seiner jahrzehntelangen Erfahrung im Topmanagement-Bereich vereint. Seine Ausgründung aus einem der weltweit führenden Personalberatungsunternehmen symbolisiert den Wandel seiner Vorgehensweise und Ambition hin zu einer persönlicheren und agilen Arbeitsweise mit schneller Reaktion, die den individuellen Bedürfnissen seiner Klienten gerecht wird. Mit seiner neuen Rolle als unabhängiger Berater verbindet Dr. Tomkos auch eine veränderte Perspektive auf das Geschäft. Während seine Arbeit bei Russell Reynolds Associates eher auf globale Zusammenhänge und eine breite Klientenbasis ausgerichtet war, konzentriert er sich heute auf Schlüsselprojekte, die oft direkteren Einfluss auf die Unternehmensführung seiner Klienten haben.

Durch die klare Fokussierung auf maßgeschneiderte Lösungen, langfristige Partnerschaften und den höchsten Grad an Vertraulichkeit hebt sich tomkos.partners auch nach außen erkennbar von den standardisierten Prozessen und der oft begrenzten Flexibilität großer Beratungsunternehmen ab. Dr. Tomkos nutzt seine tiefgreifende Expertise, um in einem anspruchsvollen Markt neue Maßstäbe zu setzen und gezielt Unternehmen zu unterstützen, die wertgetriebene und zukunftsorientierte Entscheidungen ohne jede beraterseitige Einschränkung treffen wollen.

Obwohl die Selbstständigkeit auch Herausforderungen wie begrenzte Kapazitäten und das eigene unternehmerische Risiko mit sich bringt, zeigen die ersten Erfolge⁷, dass der Schritt in die Unabhängigkeit für Dr. Tomkos nicht nur ein mutiger, sondern auch ein strategisch durchdachter war. Mit seiner Vision, die Tradition unabhängiger Boutiqueberater auf höchster Entscheidungsebene neu zu beleben, positioniert er sich als Vorreiter in einem Markt, der individualisierte Ansätze angesichts steigender Interessenkonflikte der SHREK offenbar schätzt. Dr. Tomkos könnte mit tomkos.partners daher einen Trend setzen, der den persönlichen Gestaltungsspielraum und die Nähe zum Klienten über die globale Reichweite großer Unternehmensstrukturen stellt.

Anmerkungen

Copyright:

Das Copyright liegt bei den Autorinnen/Autoren, der Text gibt nicht notwendigerweise die Meinung der Herausgeber oder der IU als Institution wieder.

¹ Aussage von Dr. Tomkos beim Besuch der Seminargruppe in Hamburg am 15.11.2024.

² Buchhorn, Eva: *Der goldene Gal*. Manager Magazin von Juli 2022, S. 36ff.

³ SHREK = Initialen der führenden Personalberatungsunternehmen: Spencer Stuart, Heidrick & Struggles, Russell Reynolds, Egon Zehnder, Korn/Ferry

⁴ URL: <https://www.handelsblatt.com/unternehmen/dienstleister/berater-top-headhunter-thomas-tomkos-macht-sich-selbststaendig/100068621.html>

⁵ Vgl. URL: <https://www.tomkos.partners/leistungen.html>

⁶ EBD.

⁷ Dr. Tomkos beriet nach eigener Aussage zum Zeitpunkt unseres Besuchs mindestens ein DAX 40-Unternehmen (Aufsichtsrat und Vorstand).