



Executive Search - Entwicklungen und Ausblick

Entwicklungen

Die Executive Search Branche verzeichnete 2010 weltweit ihr drittbestes Ergebnis seit Beginn der Erhebungen. Der Umsatz stieg in 2010 um 28,5% und liegt mit 9,55 Milliarden Dollar nur 13% unter dem Allzeithoch von 2008. Der Gesamtumsatz der deutschen AESC Mitglieder im Executive Search lag bei 440 Millionen Dollar. Auch der Auftragseingang entwickelte sich sehr positiv: Die Anzahl der neu gestarteten Suchen stieg um 24%, das durchschnittliche Honorar pro Suche um 2%.

Im **Regionen-Vergleich** verzeichnete die Region Asien-Pazifik mit 31% das größte Wachstum, gefolgt von Nordamerika (27%) und Europa (17%). In der regionalen Marktverteilung baute Nordamerika seine Führungsrolle wieder aus (um 0,7 % auf 40,7%). Auch Asien war weiter im Aufwärtstrend (um 1% auf 18%). Europa büßte 1,7% in der Marktverteilung ein und kam auf einen Anteil von 33,3%. Lateinamerika stabilisierte seinen Marktanteil bei 8%.

In **Europa** hatte UK mit 29,8% weiterhin den stärksten Marktanteil, gefolgt von Deutschland (13,8%) und Frankreich (10,5%). Bezüglich der neu gestarteten Suchen wuchs UK am stärksten (+16%), gefolgt von Deutschland (12%). Frankreich erholte sich mit einer Steigerung um 2,4 % etwas langsamer vom Krisenjahr 2009.

Von allen **Branchen** war weiterhin „Industrial“ die umsatzstärkste. Hier wurden 25,6 % der Umsätze weltweit erwirtschaftet. Die Branche profitierte durch die Nachfrage nach hochwertigen westlichen Gütern in den BRIC-Staaten und anderen aufstrebenden Märkten. Der Finanzsektor baute seinen Marktanteil um 0,9 % aus (21,9%). Im Konsumgütersektor wurden 17,2% aller Umsätze generiert, gefolgt vom Technologiesektor (14,5%) und vom Healthcare-Sektor (12,5%).

Ausblick

In einer weltweit durchgeführten Befragung von Executive Search Beratern geben 68% an, positiv auf das Jahr 2011 zu blicken. 30% haben weder positive noch negative Erwartungen. 76% glauben, ihren Umsatz in 2011 zu steigern, 51% davon um 11-20%. Der größte Bedarf wird auf der obersten operativen Führungsebene (Vorstand und Geschäftsführung) erwartet. Weiteres Wachstum wird im Bereich der Aufsichtsräte und in technischen Führungspositionen gesehen. 66% der befragten Executive Search Unternehmen planen, 2011 neue Berater einzustellen, 43,5% neue Researcher.

Die Branchen Energie und Rohstoffe (53%), Healthcare (46%) und Industrie (44%) werden als die am stärksten wachsenden eingestuft. Als am wenigsten stark wachsend werden die Branchen Real Estate (62%), Private Equity (46%) und Non-Profit (42%) eingestuft.

Ein starker Aufwärtstrend wird in den APAC Staaten erwartet, vor allem in China (56.2%) und Indien (35.4%), gefolgt von Lateinamerika (29.2%). Für die USA wird nur ein leichter Aufwärtstrend prognostiziert. In Europa werden UK, hier vor allem der Finanzsektor, und Deutschland weiterhin die stärksten Märkte sein. Deutschland profitiert dabei von den positiven Entwicklungen in der Old Economy (Maschinen- und Anlagenbau, Automobil und Zulieferer), im Energiesektor und im Gesundheitswesen.



Executive Search - Entwicklungen und Ausblick

Trends und Erfolgsfaktoren

In Zukunft werden nachvollziehbare Messkriterien für erfolgreichen Executive Search eine immer wichtigere und erfolgsentscheidendere Rolle spielen, um Kunden den messbaren Mehrwert verdeutlichen zu können. Wesentliche Messgrößen sind die Platzierungsrate, die Prozess- und Kandidatenqualität, Diversity-Kriterien und die Erfolge der platzierten Führungskraft.

Auch soziale Netzwerke werden weiterhin an Bedeutung gewinnen. Hier ist die richtige Beurteilung des positionsspezifischen Know-hows die Schlüsselkompetenz von Executive Search Beratern. Nicht das Finden von potentiell passenden Kandidaten, sondern das Bestimmen des/der passenden Kandidaten/in ist dabei das ausschlaggebende Kriterium.

Darüber hinaus wird sich der Trend zur Globalisierung weiter verstärken. Dieser wird vor allem von global vertretenen Executive Search Gesellschaften und globalen Netzwerken sehr positiv wahrgenommen. Zudem wird eine zunehmende Fokussierung auf Senior / Top Level Executive Positionen erwartet. Einfachere und weniger vertrauliche Suchen werden Unternehmen immer mehr selbst durchführen.

Die gesetzlichen Bestimmungen zum Schutz personenbezogener Daten bestärken Executive Search Beratungen in ihrer Vorgehensweise, insbesondere im Vergleich zu den Personalberatern, die mit Anzeigenrückläufen „CV-Handel“ betreiben. Die Diversifikation der Dienstleistungspalette, z.B. über Management Audits, Executive Coaching oder Board Services, ist für viele Gesellschaften in 2011 und auch weit darüber hinaus ein Wachstumsthema.

Aus Sicht der Kandidaten glauben 80%, dass eine bessere und eine verantwortungsvollere Position der ausschlaggebende Motivationsfaktor für einen Wechsel sei, gefolgt von Gehalt (59%) und Arbeitsumfeld (44%). Über 50% haben eine positive Einstellung zum Arbeitsmarkt 2011. 60% erwarten eine positive Entwicklung beim Geschäftsklima im Allgemeinen. 79% planen, sich 2011 nach neuen Karrieremöglichkeiten umzuschauen. 77% berichten über einen gestiegenen Wettbewerb um die Senior Level Positionen (vs. 56% in 2009). 59% benennen als Ursache den Konkurrenzkampf mit jüngeren Executives.

Die AESC ist die weltweite berufsständische Vertretung für Executive Search, die Besetzungen von Führungspositionen in festem Auftrag durchführt. Über 6.000 Berater haben sich durch ihre Mitgliedschaft in der AESC auf die Einhaltung höchster professioneller und ethischer Standards verpflichtet. In Deutschland vereint die AESC die führenden 500 Executive Search Professionals.

Kontakt:

Association of Executive Search Consultants (AESC) Deutschland

*Ulrich F. Ackermann, Vorsitzender AESC Deutschland
c/o TRANSEARCH International Deutschland GmbH
Tel.: +49 (0)711 9 45 42 0
E-Mail: Ulrich.Ackermann@TRANSEARCH.com*

*Christophe de Callatay, AESC Europe Brussels
c/o AESC Brussels, Tel.: +32 (2) 627 05 40, E-Mail: cdecallatay@aesc.org*