

«Kontakte vor Ort sind sehr wichtig»



Die Besetzung von Kaderstellen ist eine Herausforderung für Unternehmen. Jean Frey, Geschäftsführer Bern und Zürich der Kurt Schindler AG und der AIMS International Switzerland, spricht in diesem Interview über die Zusammenhänge zwischen der Unternehmensberatung und der Kaderselektion, den Vorteil von Internationalität sowie die grösste zukünftige Herausforderung für KMU.

Jean Frey

INTERVIEW: SELINA BACKES

BILD: ZVG

Ihr Unternehmen ist in den Bereichen Kaderselektion und Unternehmensberatung tätig. Inwiefern profitieren Firmen von dieser Kompetenz-Bündelung? Gibt es Zusammenhänge zwischen diesen Tätigkeitsgebieten?

Jean Frey: Das Wissen aus der Unternehmensberatung gibt einen vertieften Einblick in das zu beratende Unternehmen. Kompetenzen, Verantwortung und Anforderungen werden nicht nur durch den Stellenbeschrieb abgeleitet, sondern zusätzlich aus den Funktionen und innerbetrieblichen Prozessen. Das heisst, wir «sehen» den potenziellen zukünftigen Mitarbeiter in der Unternehmung und können unsere Kunden bei der Präzisierung des Anforderungsprofils auch wirklich gut unterstützen

Die Rekrutierung von Kaderleuten ist für Unternehmen immer eine grosse Herausforderung. Wann macht es Sinn, für die Selektion externe Unterstützung zuzuziehen?

Sehr oft haben Unternehmen bereits erfolglos mittels der gewohnten Suchmethoden versucht, die Position zu besetzen. Die Gründe für den Nichterfolg liegen oft im Detail, in den mangelnden Zeitressourcen oder in den Definitionen der Profile. Ab einem gewissen Kader-Level finden Externe eher die richtige Person, da sie das entsprechende Fachwissen, die Res-

sourcen und Assessment-Tools besitzen. Es gibt auch Unternehmen, die ihre Stellensuche immer durch externe Spezialisten vornehmen. Ein hervorragender Mitarbeiter der Konkurrenz meldet sich eher auf ein «neutrales» Inserat, als wenn er sich direkt beim Unternehmen bewerben müsste. Ebenso ist es für uns einfacher, auf Mitbewerber, Kunden und Lieferanten des Auftraggebers zuzugehen, ohne damit negative Reaktionen zu verursachen.

Welche Möglichkeiten zur Abklärung der Eignung einer Kaderposition haben Sie, worauf achten Sie besonders – vielleicht auch im Gegensatz zu anderen Kaderselektions-Unternehmen?

Generell darf ich hier meinen Kollegen gute Arbeit attestieren. Im Rahmen des vorgegebenen Vorgehensmodell der Kurt Schindler AG hat jeder seine eigene Sensibilität und wendet diese konsequent und zielorientiert an. Kurt Schindler AG erarbeitet sich von den jeweiligen Kandidatinnen und Kandidaten ein Bild, das neben den harten Fakten auch viele Komponenten der Gefühle, der sozialen Kompetenz, enthält. Um dies zu ermitteln, können wir auch noch auf verschiedene Tools und Tests zurückgreifen. Dies können volle Assessments sein, aber auch nur standardisierte Persönlichkeitstools. Stärken von der Kurt Schindler AG sind, dass die meisten unserer Berater neben einem sehr guten Human Resources Wissen, aus Linienfunktionen kom-

men und wir unsere Dienste in einer Vielzahl von Sprachen anbieten können. Letzteres ist in einem so international ausgerichteten Land wie der Schweiz enorm wichtig. Diese Internationalität wird zudem massiv durch unsere Mitgliedschaft in der 1992 gegründeten AIMS International, der weltweit grössten Executive Search Organisation mit Partnern in über 50 Ländern, unterstützt. Als Mitgründer von AIMS International ist die Kurt Schindler AG von Anfang an dabei und konnte wesentlich zur Entwicklung beitragen. Schliesslich können wir mit unseren vier nationalen Standorten unsere Dienstleistung auch in der Schweiz flächendeckend anbieten.

Mit der fortschreitenden Globalisierung nehmen internationale Geschäftsbeziehungen eine immer wichtigere Rolle ein. Wo liegen die grössten Schwierigkeiten beziehungsweise Herausforderungen bei solchen internationalen Geschäftskontakten?

Wir Schweizer pflegen eine eigene Kultur und meinen, mit anderen Kulturen umgehen zu können. Dies stimmt nur zu einem gewissen Teil. Bei global beziehungsweise transnational agierenden Unternehmen haben wir es oft mit vielen verschiedenen Kulturen zu tun. Dies erfordert vom verantwortlichen Partner eine hohe Flexibilität und eine vernetzte Denk- und Handlungsweise. Wir können dank unseres Netzwerks vor Ort Teams zusammenstellen – sei

dies in China, UK oder Ungarn – die dann nach AIMS-Standard vorgehen und so eine konstant hohe Qualität garantieren können.

Wo sehen Sie für die Zukunft die grösste Herausforderung für KMU? Wie kann Ihr Unternehmen da Unterstützung bieten?

Die grösste Herausforderung ist die Globalisierung. Immer mehr Unternehmen haben Tochtergesellschaften im Ausland, für die es praktisch ist, in der Schweiz den Auftrag für die Suche nach beispielsweise einem Betriebsleiter in Ungarn zu geben. Dort nimmt das jeweilige AIMS-Mitglied die Suche vor Ort auf und rapportiert an den Partner/Berater in der Schweiz. Diese Kontakte vor Ort sind sehr wichtig. Kurt Schindler AG kann auf verlässliche AIMS-Partner zurückgreifen, die wir durch vierteljährliche Weiterbildungskongresse und Meetings persönlich kennen. Dadurch wird ein schnelles, zielorientiertes, individuelles aber auch erfolgreiches Handeln garantiert, Kader-Positionen können durch geeignete Mitarbeitende im vorgegebenen Zeitrahmen für das Unternehmen besetzt werden.



Über die AIMS

AIMS ist die weltweit grösste Executive Search Organisation und ist weltweit mit über 80 Geschäftsstellen in mehr als 50 Ländern vertreten. Die über 350 AIMS Berater bieten ihrer diversifizierten und globalen Kundschaft ein breites Dienstleistungsportfolio in den Bereichen Talent-Akquisition und Talent-Entwicklung an.

AIMS besteht seit 1992 und die Kurt Schindler AG war als Mitgründer von Anfang an dabei. Dank dieser Mitgliedschaft im grössten Kaderselektionsnetzwerk der Welt, ist die Kurt Schindler AG in der Lage, ihnen eine flächendeckende Dienstleistung und einen hohen Standard auch international anzubieten. Alle AIMS Partner teilen die selbe Mission und die gleichen Werte. Sie wissen, dass neben globaler Kompetenz auch landesspezifisches Know-How von höchster Wichtigkeit ist, wenn es darum geht, die Besten zu finden. Alle AIMS Partner gehören zu den führenden Unternehmen ihrer Branche, ihres Landes und sind international ausgerichtet. Eine der wichtigsten Voraussetzungen, um AIMS Partner zu werden, sind höchste professionelle Standards.

Alle AIMS Partner halten sich an identische, weltweit abgestimmte Qualitätsstandards und haben sich die Zufriedenheit ihrer Kunden als oberstes Ziel gesetzt.



Über die Kurt Schindler AG

Die Kurt-Schindler-Gruppe bietet eine umfassende Beratung im Human Resources Management:

- Flächendeckendes Beraterteam in Fribourg, Muri b. Bern, St. Gallen, Zürich
- Kunden- und auftragsspezifische Suchmethoden
- Hoher einheitlicher Standard
- Internationale Kontakte: Partner der weltweiten AIMS International Management Search Organisation

3074 Muri b. Bern

Ammannstrasse 3
Tel. 031 / 951 51 33, info@kurt-schindler.ch

8050 Zürich

Nansenstrasse 16
Tel. 044 / 313 13 70, ks.zh@kurt-schindler.ch

9004 St. Gallen

Multergasse 21
Tel. 071 / 223 64 30, ks.sg@kurt-schindler.ch

1700 Fribourg

Rue de Romont 20
Tel. 026 / 322 00 84, ks.fr@kurt-schindler.ch