

SIEMONEIT & PARTNER
THE EXECUTIVE SEARCH CONSULTANTS

ANDREAS SIEMONEIT

Durch die Fusion zweier in ihren Kernsegmenten langjährig etablierten Gesellschaften Anfang 2008 haben wir eine Kompetenzkonzentration geschaffen, mit der wir unseren Klienten einen entscheidenden Erfolgsfaktor bieten.

Mit Executive Research haben wir ein neues Dienstleistungsprodukt mit hervorragendem Preis-/Leistungsverhältnis entwickelt. Dies macht uns besonders interessant für Unternehmen, die auch für die Rekrutierung von Mitarbeitern der unteren Führungsebenen oder in Spezialfunktionen professionelle Unterstützung wünschen.

Klar definierte Standards, Termintreue, Präzision sowie eine hohe Disziplin erzeugen das Leitbild unserer Beratungsarbeit.



UNTERNEHMEN

Siemoneit & Partner verfügt über ein bundesweites Netzwerk von Beratern, u. a. in den deutschen Metropolstädten München (Zentrale), Frankfurt, Düsseldorf und Hamburg.

Siemoneit & Partner hat sämtliche Abläufe und Prozesse darauf ausgerichtet, die bestmöglichen Kandidaten innerhalb des vereinbarten zeitlichen Rahmens zu finden. Das hierfür erforderliche hohe zeitliche Engagement des verantwortlichen Beraters erreichen wir durch die Fokussierung auf nur wenige parallel laufende Klientenprojekte.

Siemoneit & Partner berät in jedem Marktsegment nur wenige Klienten, und diese dafür möglichst umfassend. Dieses Geschäftsmodell erlaubt uns den Zugriff auf ein nahezu uneingeschränktes Suchfeld, d.h. ohne die sonst übliche Vielzahl von „off-limits“.

Die von **Siemoneit & Partner** aufgebaute und eingesetzte Research-Einheit ist das „Herz“ des Unternehmens und aufgrund ihrer hochprofessionellen Struktur sowie des Einsatzes der besten Kräfte des Marktes ein in allen Belangen überlegenes Asset.

Das Klientenspektrum von **Siemoneit & Partner** umfasst sowohl den Mittelstand wie auch internationale Gruppen und Konzerne.

Das Dienstleistungsportfolio von **Siemoneit & Partner**

- Executive Search
- Executive Research
- Selection Services
- Management Audit
- Executive Coaching

MISSION

Ziel unseres Wirkens ist die Unterstützung unserer Klienten bei der Besetzung von Positionen sämtlicher Führungsebenen sowie in Spezialfunktionen. Wir bedienen uns dazu der Methodik des Executive Search oder des Executive Research. Letzteres haben wir gemeinsam mit unseren Klienten entwickelt, um auch die Besetzung von Positionen der mittleren Führungsebenen sowie in Spezialfunktionen professionell und preisgerecht darstellen zu können. So ist gewährleistet, dass jeder Auftrag entsprechend den spezifischen Bedürfnissen und Vorgaben unserer Klienten abgewickelt wird.

GRUNDSÄTZE

Berufliche Qualifikation

Alle Partner verfügen über mehrjährige Erfahrung in Industrie, Dienstleistung und/oder Unternehmensberatung. Sie werden unterstützt von kompetenten und loyalen Mitarbeitern in Research, Projektmanagement, Assistenz und Vertrieb.

Arbeitsstandards

Der systematische Arbeitsprozess bei der Suche und Auswahl von Führungskräften stellt sicher, dass wir die Bedürfnisse unserer Klienten in vollem Umfang verstehen und befriedigen. Deshalb sind mehr als zwei Drittel unserer Beratungsprojekte Folgeaufträge unserer Klienten.

Qualitätsstandards

Die Kompetenz und Erfahrung unserer Mitarbeiter gewährleistet, dass der Klient und sein Unternehmen korrekt repräsentiert werden und dass alle den Klienten und die Kandidaten betreffenden Angelegenheiten zuverlässig und objektiv behandelt werden.

Ethische Grundsätze

Die absolute Diskretion gegenüber Klienten und Kandidaten sowie die vertrauliche Behandlung von Informationen sind unsere wichtigsten Prinzipien. Interessenkonflikte, die bei gleichzeitiger Zusammenarbeit mit verschiedenen Klienten im gleichen Marktsegment entstehen könnten, werden vor Übernahme eines Auftrages offen dargelegt.

Kontinuität

Langfristige Kundenbeziehungen setzen personelle Kontinuität innerhalb einer Beratungsgesellschaft voraus. Diese stellen wir durch das Prinzip der Gleichrangigkeit unserer Partner sicher.

Honorar

Unser Honorar bezieht sich auf den voraussichtlichen Aufwand und die Komplexität einer Aufgabe und wird vor Erteilung eines Auftrages fest vereinbart. Mit der Übernahme eines Beratungsauftrages verpflichten wir uns, ohne zusätzliche Honorarforderung solange für unsere Klienten tätig zu bleiben, bis die Aufgabe gelöst ist.

EXECUTIVE SEARCH

Der erfolgreichste Weg, Führungspositionen mit qualifizierten Kandidaten zu besetzen, ist zweifelsohne die Direktansprache (Executive Search).

Am Anfang steht ein ausführliches Gespräch mit dem Klienten, aus dem wir ein detailliertes Anforderungsprofil erarbeiten: Welche Position soll besetzt werden? Welche Ziele verfolgt das Unternehmen? Wie ist es im Marktumfeld positioniert? Welche Anforderungen werden an die zukünftige Führungskraft gestellt?

Auf dieser Basis identifizieren wir potentielle Kandidaten und kontaktieren Sie direkt, um ihre Eignung und ihr Interesse an der zu besetzenden Position einzuschätzen.

Erst wenn wir uns persönlich davon überzeugt haben, dass ein Kandidat mit seiner Kompetenz, seiner Erfahrung und Persönlichkeit zum Anforderungsprofil passt, stellen wir ihn unserem Klienten vor, der schließlich aus einer überschaubaren Anzahl den optimal qualifizierten Kandidaten auswählen und für eine langfristige Zusammenarbeit gewinnen kann.

Diesen Auswahlprozess begleiten wir bis zum Vertragsabschluss. Darüber hinaus stellen wir durch intensive Nachbetreuung sicher, dass die mit der Besetzung der Position verbundenen Erwartungen beider Seiten dauerhaft erfüllt werden.

Grundsatz- und Informationsgespräch

Informationen über Unternehmen, strategische Zielsetzung, Wettbewerbsumfeld und die zu besetzende Position sowie darauf aufbauend die Erarbeitung des Kandidatenprofils.

Schriftliche Bestätigung und Spezifikation

Schriftliche Zusammenfassung unseres Verständnisses von Unternehmen, Position, Aufgabenstellung und Kandidatenprofil; Darstellung des Suchprozesses bezüglich Branchen, Zielfirmen und zeitlichem Ablauf; Festlegung der Honorarvereinbarung.

Systematischer Research

Entsprechend der festgelegten Vorgehensweise von Firmen und deren Strukturen; Gespräche mit Personen, die über ausgezeichnete Branchenkenntnisse verfügen; erste telefonische Kontaktaufnahme mit ausgewählten Kandidaten.

Kommunikation

Regelmäßige Information unserer Klienten über den Projektfortschritt und alle Erfahrungen und Erkenntnisse, die im Rahmen der Projektarbeit gewonnen werden.

Interviews und Vertrauliche Berichte

Persönliche Gespräche mit geeigneten und an der Aufgabe interessierten Kandidaten; Bewertung von Qualifikation; Leistungsniveau, Motivation, Mobilität und Persönlichkeit. Anfertigung aussagekräftiger, vertraulicher Berichte über die am besten geeigneten Kandidaten.

Präsentationen und Referenzen

Präsentation der ausgewählten Kandidaten beim Klienten mit anschließender Bewertung der Gespräche. Einholung von Referenzen über die Kandidaten in der Endauswahl.

Vertragsverhandlungen und Follow up

Unterstützung bei den Verhandlungen und der Gestaltung des Angebots. Nach Vertragsbeginn regelmäßiger Kontakt mit Klienten und Kandidaten zur Unterstützung des Integrationsprozesses.

EXECUTIVE RESEARCH

Der Executive Research wurde entwickelt, da unsere Klienten auch permanent professionelle Unterstützung bei der Besetzung von Positionen im mittleren Führungsbereich sowie in Spezialfunktionen benötigen, diese Unterstützung bislang aber nirgendwo zu einem adäquaten Preis-/Leistungsverhältnis angeboten bekamen.

Der Executive Research beinhaltet sämtliche professionellen Leistungen des Executive Search, mit Ausnahme der persönlichen Kandidatengespräche. Diese werden ersetzt durch professionelle Telefoninterviews. In diesen Gesprächen werden u. a. Eignung und Interesse des Kandidaten überprüft und bei einer positiven Beurteilung der Lebenslauf angefordert. Nach Erhalt der Lebensläufe der vorselektierten Kandidaten, werden diese komplett an den verantwortlichen Mitarbeiter des Klienten übersandt. Hier wird der weitere Prozess eigenständig abgeschlossen. Dieses Vorgehen ermöglicht ein für dieses Segment optimales Preis-/Leistungsverhältnis sowie hervorragende Ergebnisse hinsichtlich Qualität und garantierter Zeitvorgaben.

Grundsatz- und Informationsgespräch

Informationen über Unternehmen, strategische Zielsetzung, Wettbewerbsumfeld und die zu besetzende Position sowie darauf aufbauend die Erarbeitung des Kandidatenprofils.

Schriftliche Bestätigung und Spezifikation

Schriftliche Zusammenfassung unseres Verständnisses von Unternehmen, Position, Aufgabenstellung und Kandidatenprofil; Darstellung des Suchprozesses bezüglich Branchen, Zielfirmen und zeitlichem Ablauf; Festlegung der Honorarvereinbarung.

Systematischer Research

Entsprechend der festgelegten Vorgehensweise von Firmen und deren Strukturen; Gespräche mit Personen, die über ausgezeichnete Branchenkenntnisse verfügen; erste telefonische Kontaktaufnahme mit ausgewählten Kandidaten.

Interviews und Vertrauliche Berichte

Telefoninterviews mit geeigneten und an der Aufgabe interessierten Kandidaten; Bewertung von Qualifikation; Leistungsniveau, Motivation, Mobilität und Persönlichkeit. Empfang der Lebensläufe von geeigneten und interessierten Kandidaten.

Präsentationen und Referenzen

Versand der vorqualifizierten Lebensläufe (ca. 6-10) an den Klienten.

SELECTION SERVICES

Gern unterstützen wir unsere Klienten mit einer kleinen spezialisierten Einheit bei einzelnen Schritten und Bausteinen auf dem Weg zum überzeugenden Kandidaten. Das gesamte Spektrum unserer Dienstleistungen steht Ihnen auch in einzelnen Bausteinen zur Verfügung:

Unser Service **Markt- und Datenrecherche** ermöglicht Ihnen einen professionellen Überblick, über relevante oder ausgewählte Marktteilnehmer und deren Organisationsstrukturen.

Unser Service **Ident und Ansprache** liefert Ihnen als Folgeleistung aus der Markt- und Datenrecherche die besten qualifizierten Kandidaten nach einer ersten telefonischen Kontaktaufnahme, einschließlich des Eruiers eines Wechselinteresses sowie des Übersendens eines cv.

Unser Service **Anzeigenschaltung** gewährleistet Ihnen professionell formulierte und gestaltete Anzeigen in den für Sie zielführenden Medien.

Eine **verdeckte Stellenanzeige**, die wir für Sie schalten, verhindert, dass die Vakanz in Ihrem Hause publik wird. Gern übernehmen wir auch den Erstkontakt mit den Bewerbern.

Nutzen Sie unser Servicepaket **Anzeigenschaltung, Telefonservice** und **Bewerbermanagement**, wenn Ihre eigenen Personalkapazitäten aktuell nicht ausreichen, den Folgeaufwand sicher zu bewältigen.

Unser Service **E-Search** verschafft Ihnen Kontakte zu interessanten Bewerbern, wenn Ihnen eine eigene Suche im Internet zu aufwändig erscheint.

Mit der **Bewerbervorauswahl** und strukturierten Interviews sichern Sie sich eine professionelle und neutrale Beurteilung Ihrer Bewerber durch unser erfahrenes Team.

MANAGEMENT AUDIT

Das Management Audit ist ein entscheidender Erfolgsfaktor bei der fundierten Vorbereitung von Personalentscheidungen. Mögliche Gründe für einen Beratungsauftrag:

- Nachfolge und Neubesetzung im Management
- strategische Neuausrichtung
- Unternehmensübernahmen
- Fusionen und Sanierungen
- Privatisierungen

Die Qualität der Audit-Instrumente, eine hohe Validität der Ergebnisse sowie die professionelle Durchführung und Fairness gegenüber den Beteiligten stehen für uns an erster Stelle. Entsprechend passen wir jedes Audit individuell auf das unternehmensspezifische Kompetenzmodell an und beziehen interne und externe Erkenntnisse mit ein. Die Ergebnisse des Audits bilden damit eine belastbare Basis für die anstehenden unternehmerischen Entscheidungen.

Nachdem im Anschluss an das Audit die erforderlichen Entscheidungen gefallen sind, begleiten wir den Rückmeldeprozess an die Führungskraft und sichern die nachhaltige Wirkung des Audits: Nach einem Jahr prüfen wir gemeinsam mit dem Klienten den Erfolg der eingeleiteten Maßnahmen und Personalentscheidungen und initiieren, wenn nötig, weitere Schritte.

EXECUTIVE COACHING

Wie der Begriff „Coaching“ bereits ausdrückt, übernehmen wir in dieser Kategorie vor allem die ebenso differenzierte wie sensible Rolle eines Sparringspartners für Führungskräfte in schwierigen Situationen. Wir unterstützen, beraten, begleiten als objektiver, unbeteiligter Dritter. Dabei geht es nicht in erster Linie darum, „richtiges“ oder „falsches“ Verhalten aufzudecken. Wir wollen vielmehr Verhaltensweisen umfassend reflektieren und damit helfen, eine mögliche (aber meist vorhandene) Differenz zwischen Selbst- und Fremdbild zu überbrücken.

Executive Coaching ist eine bedarfsorientierte Einzelmaßnahme, die ermöglicht, dass die Führungskraft ihre Rolle im Unternehmen besser ausgestaltet und aufgeschlossen und konstruktiv am permanenten Veränderungsprozess mitwirkt. Jedes Executive Coaching ist individuell auf die Person, ihre Funktion und Situation zugeschnitten. Gemeinsam wird eine Strategie entwickelt, um gegenwärtige Begrenzungen zu überwinden und das eigene Potential auszuschöpfen. Die Maßnahme selbst kann sowohl „on the job“ und/oder auch „off the job“ erfolgen. Das Gesamtkonzept umfasst neben den Coachingtagen eine effektive Vorbereitung und Nachbereitung und gewährleistet so einen intensiven Praxistransfer.

Im Rahmen des „on the job“-Coachings begleiten wir den Coachee einen oder mehrere Tage unauffällig im Alltag. Das „off the job“-Coaching umfasst praktische, auch videogestützte Übungen, theoretische Fragestellungen und Beratungsgespräche. Situationen aus der unmittelbaren Vergangenheit werden reflektiert und aufgearbeitet, wichtige Gesprächs- und Arbeitssituationen werden intensiv vorbereitet.

BRANCHENKOMPETENZ

Jede Branche hat eigene Regeln und Besonderheiten. Erfolgreiche Personalsuche ist deshalb nicht nur eine Frage der Menschenkenntnis, sondern auch und ganz besonders des Branchen-Know-hows.

Unsere Research Practice Groups bieten unseren Klienten stets professionelle Beratung von höchster Qualität.

Automobil- und Zulieferindustrie

Branchenspezifische Lösungen in den Bereichen

- Automobilhersteller
- Automobilhandel
- Automobilimporteure
- Automobilzulieferindustrie
- Nutzfahrzeughersteller

Maschinen- und Anlagenbau

Branchenspezifische Lösungen in den Bereichen

- Anlagenbau
- Elektroindustrie
- Industrieelektronik
- Maschinenbau
- Mess-, Steuer- und Regelungstechnik

Finanzdienstleistungen

Branchenspezifische Lösungen in den Bereichen

- Retail Banking
- Private Banking / Wealth Management / Family Offices
- Asset Management
- Investment Banking
- Corporate Banking
- Transaction Services
- Versicherungsvertrieb
- Personenversicherer (Zentrale Funktionen)
- Sachversicherer (Zentrale Funktionen)
- Rückversicherer
- Bausparkassen
- Fondsgesellschaften

Konsumgüter/Mode/Lifestyle/Handel

Branchenspezifische Lösungen in den Bereichen

- Fast Moving Consumer Goods (FMCG)
- Durable Consumer Goods (DCG)
- Production / Technology
- Leisure / Hospitality
- Retail / Wholesale
- Convenience / Fast Food
- Fashion / Luxury Goods

Telekommunikation/IT/Medien/Entertainment

Branchenspezifische Lösungen in den Bereichen

- Telekommunikation
- Telekommunikationsservices
- Internet
- E-Commerce
- Hard- und Softwareunternehmen
- Verlage
- Werbeagenturen
- Hörfunk- und Fernsehsender

Pharmaindustrie/Healthcare/Chemie

Branchenspezifische Lösungen in den Bereichen

- Biotechnologie
- Labortechnik
- Medizintechnik
- Pharmaindustrie und Pharmahandel
- Krankenhauswesen
- Krankenkassen
- Medizinische Dienste
- Chemische Industrie
- Chemische Zulieferindustrie

BRANCHENKOMPETENZ

Transport/Logistik/Tourismus

Branchenspezifische Lösungen in den Bereichen

- Catering
- Hotelketten
- Messen- und Veranstaltungsmanagement
- Flughafenmanagement
- ÖPNV / Fernverkehr
- Luftverkehr / Fracht
- Transport- und Lager-Logistik
- Reiseveranstalter
- Strategieberatungen
- Wirtschaftsprüfungsgesellschaften
- Facilitymanagement
- Gebäudetechnik
- Projektentwicklung- und finanzierung
- Projektmanagement
- Bauindustrie
- Makler

Professional Services

Branchenspezifische Lösungen in den Bereichen

- Anwaltssozietäten
- Managementberatungen
- SAP-Entwicklungs- und Implementierungsgesellschaften
- Steuerberatungskanzleien
- Strategieberatungen
- Wirtschaftsprüfungsgesellschaften

Öffentliche Hand/Bildung/Non-Profit-Sektor

Branchenspezifische Lösungen in den Bereichen

- Ministerien/Verwaltungen
- Beteiligungen des Bundes, der Länder, der Kommunen
- Vereine und Verbände

Versorgungswirtschaft/Immobilienwirtschaft

Branchenspezifische Lösungen in den Bereichen

- Strom-, Abfall- und Wasserwirtschaft
- Regionalver- und entsorger
- Kommunale Stadtwerke
- Alternative und regenerative Energie
- Energiehandel
- Facilitymanagement
- Gebäudetechnik
- Projektentwicklung- und finanzierung
- Projektmanagement
- Bauindustrie
- Makler

SICHTWEISEN

Partnerschaft auf gleicher Wellenlänge

Unsere Erfahrungen zeigen, dass eine langfristige partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Klient und Berater immer auf einem Vertrauensverhältnis zueinander basiert. Die gleiche Wellenlänge und die gegenseitige Wertschätzung sind deshalb aus unserer Sicht wesentliche Voraussetzungen für eine erfolgreiche Beziehung. Personalberatung nach unserem Verständnis erfordert eine Verhaltenskultur auf hohem Niveau. Nennen Sie es Spielregeln oder Wertvorstellungen oder Unternehmensphilosophie.

Wir bekennen uns zu Grundsätzen der Seriosität, die für uns ebenso verbindlich wie verpflichtend sind. Verlässlichkeit, Fairness, Professionalität und Transparenz bestimmen unser Handeln. In einer Partnerschaft ist im Interesse des Projektfortschritts jeder Opportunismus fehl am Platze. Zur Loyalität gegenüber unserem Klienten gehört nach unserem Selbstverständnis eben auch, deutlich zur Sprache zu bringen, wenn wir ein Projekt so nicht für durchführbar halten. In diesem Fall werden wir in enger Abstimmung mit unserem Klienten über Alternativvorschläge gemeinsam eine Lösung finden.

Schließlich sind wir eine Executive-Search-Beratung, die zu den Bedeutenden der Branche zählt. Unsere Prinzipien, die der Beziehung zwischen Berater und Klienten zugrunde liegen, bestimmen in gleicher Weise das Verhältnis zwischen Kandidaten und Berater. Wir betreuen Kandidaten in partnerschaftlichem Miteinander und empfehlen ihnen nur Positionen, die ihren Bedürfnissen und objektiven Anforderungen entsprechen. Absolute Vertraulichkeit ist dabei für uns selbstverständlich.

Auswahl mit Rücksicht auf gewachsene Strukturen

Wir streben in allen Projekten eine offene und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Klienten an, die von beiderseitiger Loyalität getragen wird. Das Vertrauen des Klienten in unsere Kompetenz, das Marktpotential umfassend ausschöpfen zu können, ist eine wesentliche Voraussetzung für eine solche enge Geschäftsbeziehung. Deshalb ist es nur konsequent, dass wir Projekte exklusiv betreuen.

Nur so können wir den Wünschen und Bedürfnissen unserer Klienten ganz entsprechen. Qualifizierte Führungs- und Fachkräfte zu finden ist das eine, die richtigen Kandidaten auszuwählen, die in die gewachsenen Strukturen eines Unternehmens passen, ist das andere.

Um diesen komplexen Anforderungen gerecht zu werden, arbeiten wir projektorientiert, mit hoher Methodenkompetenz und modernsten Instrumenten. Potentielle Kandidaten werden von uns auf der Basis unserer umfassenden Expertise sowie der Erfahrung und Qualifikation des Beraters evaluiert. Die in intensiven persönlichen Gesprächen erarbeitete Einschätzung der Kandidaten sichern wir durch die Einholung ebenso aussagefähiger wie objektiver Referenzen ab.

Die Begleitung von Vertragsverhandlungen und der Integration der neuen Fach- oder Führungskraft in der Einarbeitungszeit begreifen wir ebenfalls als Bestandteil unseres Dienstleistungsangebots. Dessen Honorierung orientiert sich ebenso an dem Anspruch, den wir an eine erfolgreiche Zusammenarbeit stellen: Für beide Seiten akzeptabel und fair vereinbaren wir das Honorar flexibel nach Schwierigkeit der Suche, Bedeutung der Position und vereinbarter Leistung. Trotz der komplexen Aufgabenstellung garantieren wir dabei eine zügige Projektdurchführung. Wir gewährleisten aber auch, dass die Schnelligkeit nicht zu Lasten der gebotenen Qualität geht.

SIEMONEIT & PARTNER
THE EXECUTIVE SEARCH CONSULTANTS

MAUERKIRCHERSTRASSE 8
81679 MÜNCHEN

TEL +49 (0) 89 95994640
FAX +49 (0) 89 95994639
MOBIL +49 (0) 172 4015959
INFO@SIEMONEIT-PARTNER.DE