

Ihr Partner für alles rund um Personal und Beratung

Kienbaum



Kienbaum Schweiz, Teil der international agierenden Kienbaum-Gruppe, ist ein führendes Unternehmen im Bereich Personal- und Unternehmensberatung mit Sitz in Zürich. Spezialisiert auf Executive Search, Leadership-Beratung und Organisationsentwicklung, hat sich Kienbaum durch langjährige Erfahrung und umfassendes Know-how in der Unternehmenswelt einen Namen gemacht.

Dieses eSpecial gewährt einen Einblick in Geist und Kultur des Unternehmens, die Spannungsfelder, in denen es agiert, und zeigt auf, welchen Mehrwert die Dienstleistungen von Kienbaum einerseits für Unternehmen und andererseits für FH-Absolvent:innen direkt bieten können. Dafür sprechen auch bald 80 Jahre Erfahrung des 1945 gegründeten Familienunternehmens, das heute in dritter Generation geführt wird.

«Ihre Professionalität, gepaart mit einem menschenzentrierten Ansatz, macht sie zur ersten Wahl im Kampf gegen den Fachkräftemangel. Mit einem breiten Portfolio an Dienstleistungen bietet Kienbaum Unternehmen die Möglichkeit, den Herausforderungen des Fachkräftemangels proaktiv zu begegnen.»

BRUNO SCHMID, DIREKTOR KAUFMÄNNISCHER VERBAND LUZERN



Ein eSpecial in Zusammenarbeit mit

«Vo nüt chunnt nüt»

Paul Trüssel, Director bei Kienbaum AG, ist Headhunter mit Leidenschaft. Als Search- und Beratungsdienstleister mit jahrelanger Erfahrung kennt er den Schweizer Arbeitsmarkt wie seine Hosentasche. Und setzt auf die grosse Arbeitsmarktfähigkeit von dual ausgebildeten Fach- und Führungskräften.



Das Familienunternehmen Kienbaum AG, 1945 gegründet, ist heute mit rund 560 Mitarbeitenden auf vier Kontinenten tätig. Das Ziel: Unternehmen für die Herausforderungen von morgen fit machen. Mit interdisziplinären Teams zählt Kienbaum in den Bereichen Executive Search, Management Consulting und Empowerment & Acceleration zu den weltweit führenden Unternehmen. In der Schweiz ist Director Paul Trüssel mit Leidenschaft für seine Kunden aus verschiedensten Bereichen und Branchen im Einsatz. Er selber kennt den Wert von Berufsbildung und FH-Studium, auch weil er diese Weg selber gegangen ist.

Wie wird man Spezialist für Executive Search? Das wird einem ja kaum von einem Berufsberater vorgeschlagen.

Paul Trüssel: Ich habe es nicht gesucht, sondern es hat mich gefunden. Und es ist meine Berufung. In meinen vorherigen Positionen konnte ich mehr als 15 Jahre Führungserfahrung sammeln, kombiniert mit mehr als 17 Jahren Beratung. Dies kann ich hier bei Kienbaum nun als Headhunter zusammenbringen. Für Menschen die passenden Menschen zu finden, damit eine Organisation möglichst gut und nachhaltig performen kann, das fasziniert mich und das mache ich mit Leib und Seele. Hier gleicht keine Fragestellung der anderen.

Würdest du deinen Ausbildungsweg wieder gehen?

Ja, das würde ich. Als Bauernsohn im Emmental aufgewachsen, habe ich einen gewerblichen Beruf erlernt und konnte nach dem KV die Berufsmatura absolvieren. Das hat mir das Studium an der Fachhochschule ermöglicht, während ich daneben schon arbeiten konnte. Diese Kombination von Praxis und angewandter Forschung fasziniert mich bis heute und formte mich beruflich wie auch als Mensch. So habe ich arbeiten gelernt und wurde ich zum pragmatischen Akademiker. Vo nüt chunnt nüt, sage ich dazu. Mein Berufs- und Bildungsweg gibt mir das Rüstzeug, mich auf allen Stufen und in allen Bereichen meiner Tätigkeit adäquat auf Augenhöhe mit meinem jeweiligen Gegenüber bewegen zu können.

Was sind nebst Executive Search deine weiteren Schwerpunkte bei Kienbaum?

Mein Schwerpunkt ist die Besetzung von Verwaltungs- und Führungspositionen in unterschiedlichen

Branchen. Dazu be-
wege ich mich in we-
teren Bereichen. Bevor ich in
den Search-Bereich ging, war ich Unternehmens- und Organisationsentwickler. Daher verantworte ich unter anderem auch Consulting-Services, arbeite mit Kunden an Strategie, Prozessen, Strukturen, Change Management sowie an Fragen der Unternehmenskultur.

Nutzt Kienbaum auch KI in gewissen Bereichen?

Gerade um die Generation Z anzusprechen setzen wir oft auf KI. Sie hilft uns als Headhunter auch im Such- und Selektionsprozess.

Inwiefern?

Wir setzen sie unterstützend ein, um Strategien der Suchprozesse zu verfeinern. Sie hilft auch, unsere vielfältigen Informationen passend aufzubereiten, damit wir breiter und weiter denken können. So werden wir letztlich auch effizienter.

Was bezahlt ein Unternehmen, damit ihr die Stelle einer Top-Führungskraft besetzt?

Hier kann ich keine Zahl oder Grössenordnung nennen, sondern muss differenzieren. Die Preisgestaltung hängt von verschiedenen Faktoren ab, wie der Komplexität der Suche, dem Level der zu besetzenden Position und letztlich von den marktüblichen Preisen im entsprechenden Land. Entsprechend machen wir dem Kunden ein Angebot, zugeschnitten auf die Anfrage und Herausforderungen des jeweiligen Auftrags. Wir bieten eine massgeschneiderte Lösung, basierend auf unserer langjährigen Erfahrung und Expertise. Damit grenzen wir uns auch klar von unseren Mitbewerbern ab. Unsere Lösungen sind nie pauschal. Wir sind nicht die teuersten aber auch nicht die günstigsten im Markt, gehören aber zu den Top-Ten-Firmen weltweit im Executive-Search-Bereich. So gesehen sind unsere Preise adäquat. Wichtig ist mir, eine hochprofessionelle Leistung zu einem fairen Preis bieten zu können.

Die duale Berufsausbildung eröffnet dank der Durchlässigkeit unseres Bildungssystems alle Wege, bis hin zum Hochschulstudium. Wie wirkt sich das auf den Arbeitsmarkt aus?

Ich sage immer: Die duale Ausbildung, verbunden mit angewandter Lehre und Forschung lässt jedes Unternehmen «die PS rasch auf den Boden bringen» und treibt die Wirtschaft voran. Wir sind ein KMU-Land, und hierfür sind die dual Ausgebildeten unsere wichtigste Basis und damit das Rückgrat unserer Wirtschaft. Natürlich steht dahinter als wichtiger Pfeiler auch die Grundlagenforschung. Doch den grossen Teil der Leute brauchen wir in der Umsetzung. Gerade FH-Absolvent:innen sind der Nachwuchs unserer Wirtschaft schlechthin.

Wie äussert sich der Fachkräftemangel in deiner Arbeit?

Studien besagen, dass wenn die demografische Entwicklung so weiter geht, wir im Median aller Branchen und Funktionen jede zweite Stelle nicht mehr besetzen werden können. Wir reden also nicht mehr von einem Fachkräfte- sondern von einem Arbeitskräftemangel. Dieser treibt die «Hiring Costs» für Arbeitgeber inzwischen derart hoch, sie sich für die meisten die Frage «make or buy» stellt – also selber Leute suchen und einstellen oder die Dienstleistung bei Spezialisten einkaufen. Aber auch bei uns hat sich der Aufwand für das

Finden und die Selektion massiv erhöht. Umso mehr heisst es für uns, die Kundin und den/die Kandidat:in sorgfältig bei der Hand zu nehmen und zusammenzuführen.

Warum lohnt es sich, diese Dienstleistung bei Kienbaum einzukaufen?

Unsere spezialisierten Search-Methoden und unser Expertise in den entsprechenden Branchen sowie unser Netzwerk haben die meisten Kunden nicht. Ausnahmen bilden einige Grossunternehmen. Das heisst: Firmen, die ihre Ressourcen schonen müssen, haben durch uns eine viel grössere Chance, die passende Zielperson innerhalb einer vernünftigen Frist zu finden. Mitunter auch weil wir einen hervorragenden Ruf haben, unser Name zieht sehr stark im Arbeitsmarkt. Dies wiederum spart Zeit und damit Geld. Das ist der Mehrwert.

Warum ergänzen sich Kienbaum und FH SCHWEIZ als Partner?

Unser Profil passt genau – vom Renommee her, von der Grösse, von der Zielgruppe. Und wie erwähnt, die Mitglieder von FH SCHWEIZ bilden das Rückgrat unserer Wirtschaft. Wir können wiederum FH-Absolvent:innen in der persönlichen Weiterentwicklung helfen, durch unser Netzwerk, durch unsere Diagnostik, unsere Beratungsdienstleistung. Daher sind wir mit unserer Präsenz bei FH SCHWEIZ genau am richtigen Ort.

Die tragenden Säulen von Kienbaum

Seit über 75 Jahren unterstützt Kienbaum Unternehmen aus diversen Branchen erfolgreich bei der Suche und Auswahl von Fach- und Führungskräften sowie der Personalentwicklung inklusive Vergütungsberatung.



Effizientes Recruiting, tiefere Kosten

Der Kostendruck steigt aufgrund des schwachen Wachstums und der Teuerung an vielen Stellen eines Unternehmens, während nach wie vor ein eklatanter Fachkräftemangel herrscht. Die sogenannten Hiring Costs, die für die Suche und Einstellung neuer Fach- und Führungskräfte anfallen, sind dadurch stark angestiegen. Der finanzielle Druck erschwert es den HR-Abteilungen, kosteneffizient geeignete Mitarbeitende zu finden. Dadurch steigt der Bedarf an professionellen Recruiting-Dienstleistungen, die darauf spezialisiert sind, innert vorgegebener Frist und eines definierten Kostendaches diese Aufgabe zu übernehmen.

Fünf Schritte zum Erfolg

Bei Kienbaum bildet ein strukturierter Suchprozess in fünf Phasen innert acht Wochen die Grundlage eines Executive-Search-Projekts:

1) Vorbereitung und Briefing (Woche 1)

Resultat: Erstellung eines Anforderungsprofils

2) Identifikation und Priorisierung (Woche 2)

Resultat: Zielfirmenliste und Longlist mit Kandidat:innen

3) Ansprache und Evaluierung (Woche 3-5)

Resultat: Shortlist der Kandidat:innen mit Reporting

4) Präsentation und Auswahl (Woche 6-7)

Resultat: Präsentation der Kandidat:innen und Referenzen

5) Abschluss und Ausblick (Woche 8):

Resultat: Vertragsfinalisierung und Integration der Kandidat:in

[HIER klicken für mehr Infos zu Executive Search](#)

«Paul Trüssel gehört zu den erfahrensten Rekrutierern, die ich in meinen über 25 Jahren in der wehrtechnischen Industrie erlebt habe. Er ist bestens vernetzt und führt den Prozess mit Auftraggebern und Kandidaten auf Augenhöhe. Ich kann ihn in diesem Sinne vorbehaltlos weiterempfehlen.»

ANDREAS CANTONI, CEO,
ELBIT SYSTEMS SWITZERLAND AG



Eine Partnerschaft mit Weitsicht

Deshalb lohnt sich die Zusammenarbeit mit FH SCHWEIZ

Kienbaum und FH SCHWEIZ verbindet eine für beide Seiten bereichernde Partnerschaft. Kienbaum ist an wichtigen Events von FH SCHWEIZ vor Ort präsent und erhält so eine Plattform und Zugang zum Netzwerk in der FH-Welt. Daraus sowie durch die angeschlossenen Alumni-Organisationen kann Kienbaum FH-Absolvent:innen aller Fachrichtungen direkt ansprechen. Ein Pool an Mitgliedern aus unterschiedlichsten Branchen und Unternehmen, die das einzigartige FH-Profil und damit aktuelles, praxisorientiertes Wissen und innovative Lösungsansätze in den Arbeitsmarkt einbringen. Dieses FH-Profil entspricht optimal den Anforderungen der Kunden von Kienbaum, die nach zukunftsorientierten Fach- und Führungskräften suchen. Weiter erhält Kienbaum die Möglichkeit, im direkten Austausch Trends und Entwicklungen aus direk-

ter Quelle zu beziehen, was zu fundierteren, zukunftsgerichteten Beratungen führt.

Die Verbindung zu FH SCHWEIZ stärkt zudem die Positionierung als vorausschauender, gut vernetzter Player in der Personalberatungsbranche, was das Unternehmen für potenzielle Kandidat:innen und Kunden attraktiver macht. Eine Partnerschaft also, die passt!

Kienbaum



HES
SUP
UNIV
FHSCHWEIZ
Dachverband Absolvent:innen
Fachhochschulen

Kontakt:

Kienbaum Schweiz AG

Paul Trüssel, Director

+41 79 813 84 00

paul.truessel@kienbaum.com