



Association of Executive Search Consultants
The Worldwide Association for Retained Executive Search Consulting Firms

50 Jahre AESC – Executive Search im Umbruch

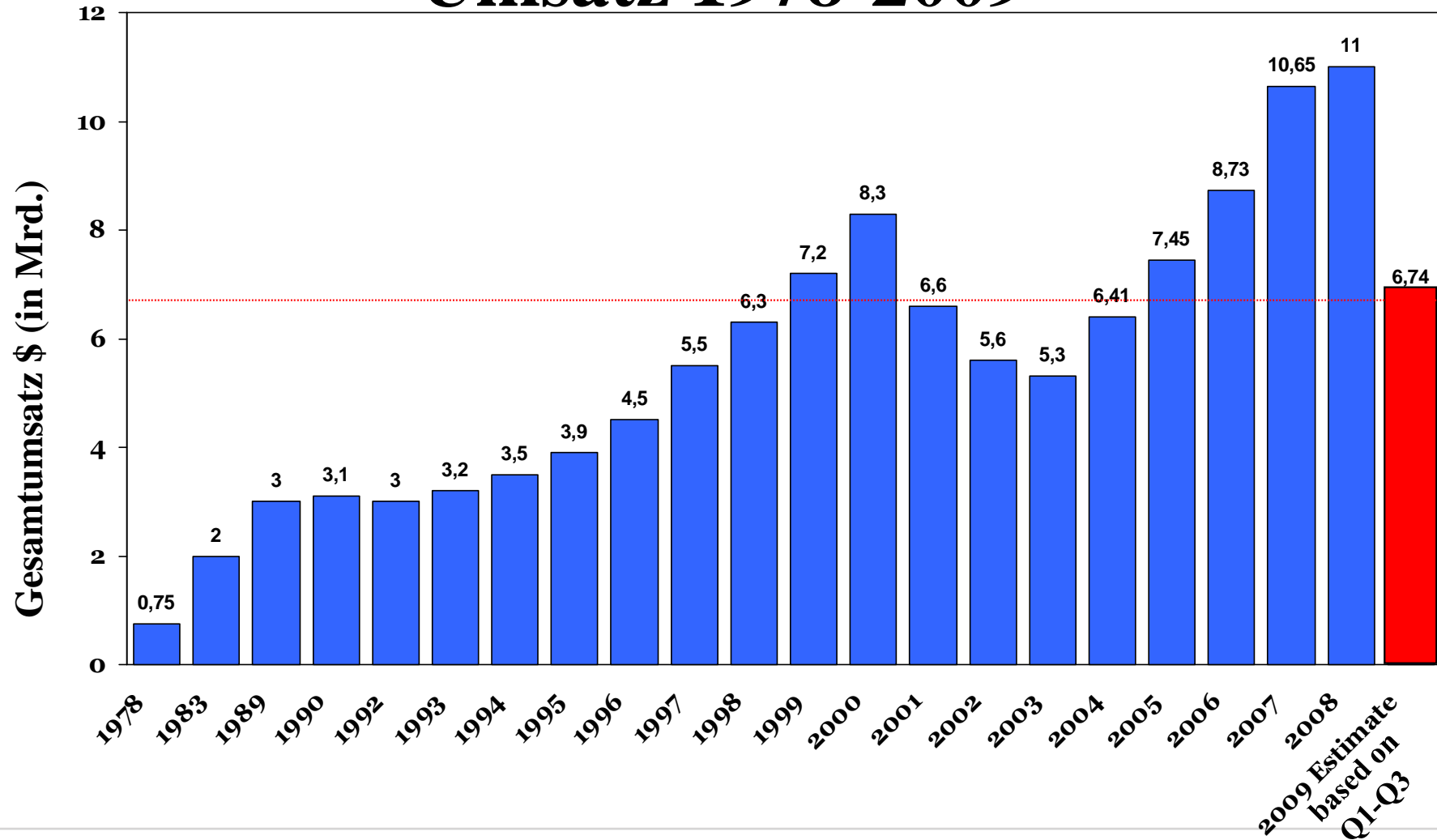
Ulrich F. Ackermann, AESC Deutschland Chair

AESC Deutschland Jahreskonferenz

Frankfurt, 1. Dezember 2009



Globaler Retained Executive Search Umsatz 1978-2009





Jährliche Veränderungsraten

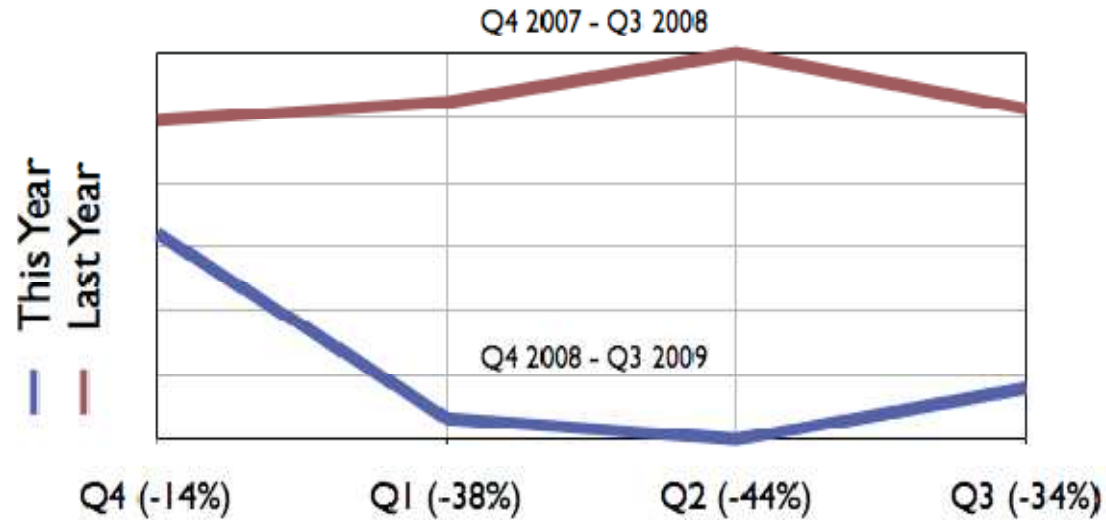
- **2004** : +21%
- **2005** : +16.4%
- **2006** : +17.2%
- **2007** : +22%
- **2008** : +3.1%
- **2009** : -38.7% (Q1-Q3 '09)





2009 vs 2008

Quarterly Net Revenues



Compared to Same Quarter Previous Year



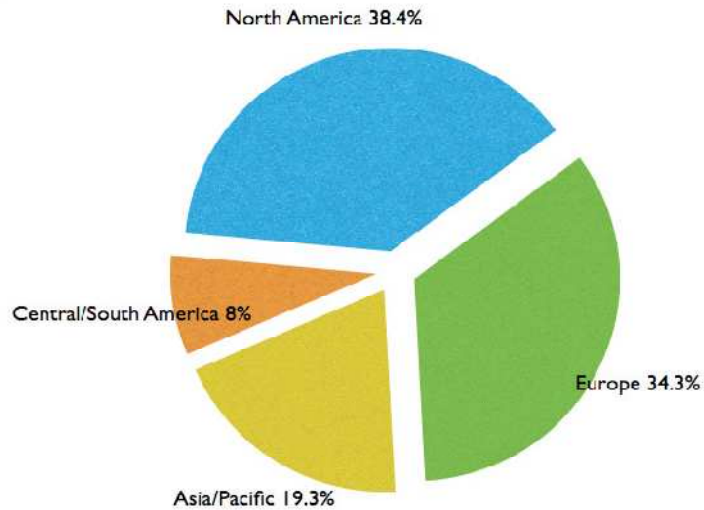
Drittes Quartal 2009

- **+10.5%** globales Umsatzplus im dritten Quartal (vs. Q2)
- **Europa + 11%, Asien Pazifik +32%, Latein Amerika + 6%, Nordamerika +2.4%**
- Aber immer noch **-34%** Rückgang im Jahresvergleich (zum Q3/2008)
- **Durchschnittliche Vergütung pro Suche: -10.2%** im Jahresvergleich
- **Anstieg in den meisten Branchen**
- **Technologie +25%; Finanzdienstleistung +13%**
- **Konsumgüter +12%**

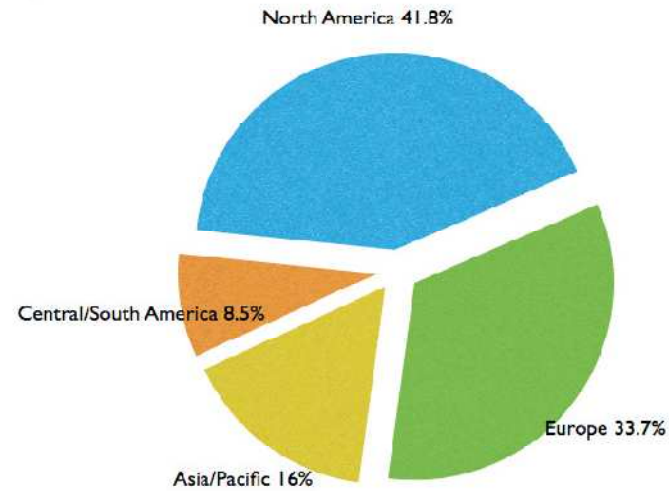


Marktanteil pro Region Q3 2009 / Q3 2008

Q3 2009

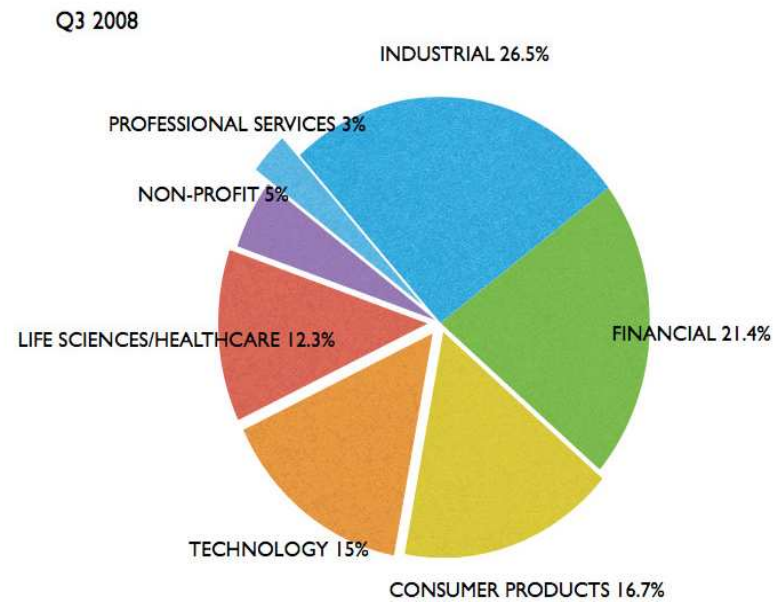
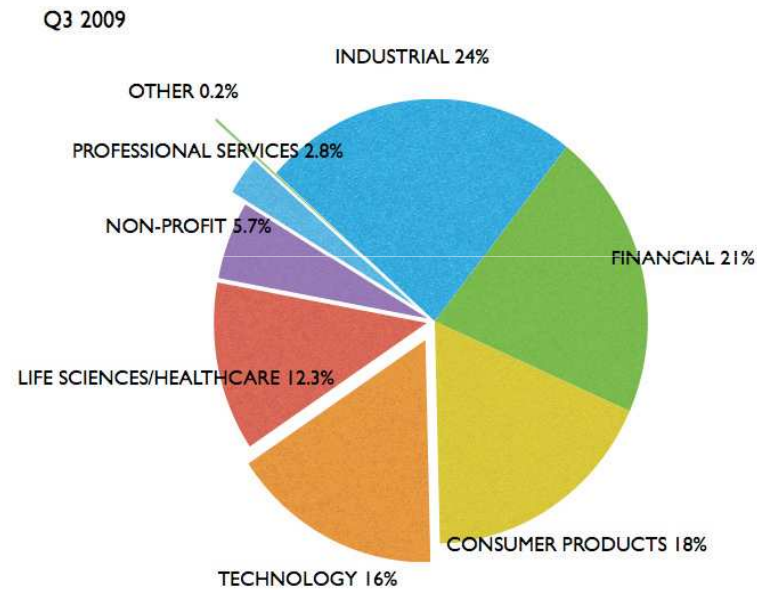


Q3 2008





Marktanteil pro Industrie Q3 2009 / Q3 2008





Die Welt im Wandel

- **Did you know ? In Georg Kolb's Präsentation:**
- <http://www.youtube.com/watch?v=ITgubsfKo3Y>



Veränderungen mit Optimismus aktiv mitgestalten

- **Höhere Anforderungen erfordern häufig Wechsel**
- **Nachholeffekt wegen vorigem Hiring Freeze**
- **Kampf um die Besten wird fortgesetzt**
- **Druck durch Corporate Governance**
- **Demografischer Wandel schreitet voran**
- **Starkes Wachstum in den BRIC-Staaten**
- **Globalisierung – G20, Fokusänderung**
- **Restrukturierung – Industrien & Unternehmen**
- **Finden des “Neuen Normals”**



Herausforderungen für die Unternehmen

- **Vertretbares Maß an Veränderungsgeschwindigkeit finden**
- **Den Menschen im Unternehmen mehr Respekt entgegenbringen**
- **Management durch die Rezession: Vision und Führungsstärke**
- **Notwendigkeit, die Besten einzustellen und zu halten**
- **Überzeugendes Arbeitgeber-Branding**
- **Klares Diversity-Angebot**
- **Flexibles Eingehen auf Kandidatenwünsche**
- **Neuverteilung des Kräfteverhältnisses durch Globalisierung**
- **HR muss strategischer Partner des Topmanagements werden**
- **Gehaltsexzessen begegnen**



Herausforderungen für Executive Search Firmen I

- **Die besten Talente für Executive Search gewinnen!**
- **Die besten Kandidaten für den Klienten begeistern!**
- **Die grenzüberschreitende Effizienz erhöhen!**
- **Die Social Networks intelligent nutzen!**
- **Den Fokus stärker auf die richtige Auswahl legen!**
- **Die Placement Rate erhöhen!**
- **Die Stick Rate erhöhen!**
- **Den Klienten proaktiv beraten!**



Herausforderungen für Executive Search Firmen II

- **Das Dienstleistungsangebot sinnvoll ergänzen!**
- **Die Chancen von Diversität nutzen!**
- **Das Profil des “trusted advisors” schärfen!**
- **Das richtige Verhältnis zum Inhouse Search finden!**
- **Den echten Mehrwert von ES aktiv verkaufen!**
- **Dem Preisdruck nach Mehrleistung begegnen!**
- **Die Erwartungen unserer Klienten übererfüllen!**

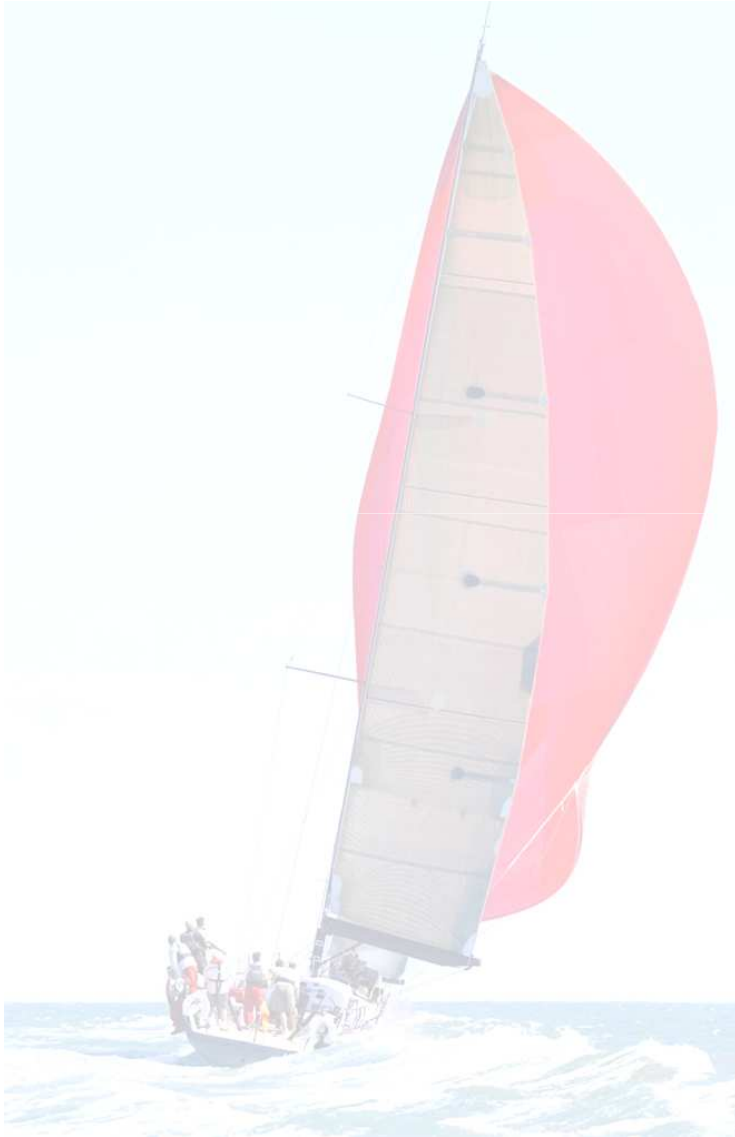


Unterstützung durch die AESC

- **Definition von Standards als klares Qualitätssiegel**
- **Differenzierung über klare Qualitätsmerkmale**
- **Verstärkung der Klientenkommunikation**
- **Neugestaltung von Bluesteps für Kandidaten**
- **Plattform für Branchenkommunikation**
- **AESC Academy: Trainings und Zertifizierungen**
- **Als Stimme der Retained Executive Search Industrie Flagge zeigen**
- **In Zeiten des Umbruchs Orientierung geben**



Association of Executive Search Consultants
The Worldwide Association for Retained Executive Search Consulting Firms



Vielen Dank!

www.aesc.org

www.bluesteps.com

<http://corporateconnect.aesc.org>