

Neue Impulse dank branchenfremden Führungskräften

Energiewende = Personalwende

Die Schweizer Strombranche befindet sich derzeit in einer umfassenden Transformation. Für diese Herausforderung sucht sie einen neuen Unternehmertyp – um den jedoch auch andere werben.

Die Energiewende ist gleichzeitig eine Personalwende; neue Fähigkeiten und Impulse für Veränderung in den Energieunternehmen sind gefragt. Die demografische Entwicklung und die zunehmende Konkurrenz um Talente machen eine strategische Personalplanung doppelt wichtig. Im Wettbewerb um die besten Fach- und Führungskräfte sollten sich Energieunternehmen mit einem strategischen Gesamtkonzept attraktiv positionieren und systematisch vorgehen.

Neue Positionen und Persönlichkeiten

Die Erfahrung von schillingpartners in der Besetzung von Führungspositionen in der Energiewirtschaft zeichnet ein deutliches Bild. Unsere Search-Mandate fokussieren sich aktuell vornehmlich auf den Bereich der neuen Geschäftsmodelle und marktnaher vertriebsorientierter Funktionen. Während bisher Neubesetzungen in den Bereichen Erzeugung und Asset Management dominierten, spielen diese nun eine untergeordnete Rolle. Auch in klassischen Rollen wie der Netzwirtschaft werden neue Qualifikationen für Kandidaten gefordert.

Ein Beispiel aus einem Briefing-Gespräch veranschaulicht den Trend. Der CEO eines führenden Schweizer Energieunternehmens suchte über uns ein Mitglied der Geschäftsleitung für den Bereich Verteilnetze. Wichtigste Anforderungen: Unternehmertyp, starker Leistungsausweis in der Führung von Geschäftseinheiten,

strategisch denkend und handelnd. «Bloss niemand aus der Energiewirtschaft» waren seine Worte. Führungskräfte aus der Branche bleiben natürlich gefragt. Es wird jedoch häufiger als bisher nach neuen Impulsen von ausserhalb gesucht, um aktuelle Themen wie die Digitalisierung oder Service-Geschäftsmodelle voranzutreiben.

Die Definition neuer Funktionen schafft weitere Impulse in der Energiewende: Eine ganze Reihe von Energieunternehmen beauftragte uns, branchenfremde Experten für die Entwicklung und anschliessende Umsetzung neuer Geschäftsmodelle zu suchen. Diese Experten werden wesentlich zum Veränderungsprozess in der Branche beitragen, bringen sie doch neben ihrer anderen Sicht und Erfahrung eine stärker markt- und kundenorientierte, dynamischere Unternehmenskultur mit.

Der Markt für diese Talente ist jedoch umkämpft – mehr denn je: Es gibt neue Wettbewerber wie IBM oder Microsoft, welche nach einer Optimierung des

Ich brauche einen Unternehmertyp, bringen Sie mir niemanden aus der Energiebranche!

Energieverbrauchs ihrer Rechenzentren streben und damit selbst in den Energiemarkt einsteigen. Dazu stossen Unternehmen, welche weniger die



Stromversorgung als vielmehr den Zugang zu Kundendaten im Blick haben, Beispiele sind Google und Facebook. Die Swisscom Energy Services ist mit den Themen virtuelle Kraftwerke und Smart Grids ein Wettbewerber um Talente. Darüber hinaus entstehen Startups, die neue Geschäftsmodelle im Energiebereich entwickeln. Sie alle konkurrieren um den neuen Unternehmertyp für die Strombranche.

Der Markt für fähige Kandidaten hat sich ebenfalls verändert. Konzentrierte man sich vor einigen Jahren auf die Schweizer Stromwirtschaft, – dazu zählten die Elektrizitätsversorger plus Technologiefirmen wie ABB und Alstom – ist heute eine Ausdehnung betreffend Geschäftsmodell und Geografie notwendig: Gesucht wird in angrenzenden Servicegeschäftsfeldern, Beratungsunternehmen, Startups, Investmentbanken oder Mobilitätsunternehmen und dies europaweit.

Die Veränderung aktiv angehen

Um als Unternehmen Strahlkraft auf diesem kompetitiven Markt für Talente zu gewinnen, kommt dem Employer Branding entscheidendes Gewicht zu. Hierfür muss das Unternehmen zunächst festlegen, wofür es steht: Idealerweise sind die Sollstruktur, die Positionierung der Arbeitgebermarke, insbesondere auch die Personalpolitik eingebettet in die Gesamtstrategie.

Ferner zeigt es sich, dass Schlüsselpositionen in der Geschäftsleitung und in Expertenfunktionen nicht mit traditionellen Rekrutierungsmassnahmen zu besetzen sind. Eine systematische Suche in unbekanntem Märkten und anderen Branchen sowie die gezielte Ansprache von Persönlichkeiten mit dem gesuchten Rucksack sind hier zielführend, geht es doch oftmals darum, sie für das Potenzial und die Dynamik eines zukunftsorientierten Energieunternehmens zu begeistern.



Malte Müller

Partner und Practice Leader Industry / Energy
malte.mueller@schillingpartners.ch
T direct +41 44 366 63 75

Malte Müller blickt auf langjährige nationale und internationale Führungserfahrung in der Unternehmensberatung zurück. Er verantwortet den Weiterausbau der Industry- / Energy-Practice und bearbeitet anspruchsvolle Suchen auf Top-Niveau: In den letzten zwei Jahren führte Malte Müller 17 Suchaufträge im Energiesektor durch, davon 8 im Bereich «Neue Geschäftsmodelle». Mit seinem Expertenwissen im Industrie- und Energiesektor ist er ein absoluter Branchenkenner und für Kunden ein professioneller Sparringspartner.



Executive Search für höchste Ansprüche. Die guido schilling ag und die schilling partners ag bieten ihren Kunden sich ergänzende Executive-Search-Kompetenz auf höchstem Niveau. Die guido schilling ag ist auf die Besetzung ausgesuchter Spitzenpositionen der Verwaltungsrats- und Geschäftsleitungsebene spezialisiert. Ihre Kunden profitieren von Guido Schillings tiefem Marktverständnis und seiner persönlichen, langjährigen Erfahrung als Executive Searcher, Unternehmer und Verwaltungsrat von diversen Dienstleistungsorganisationen. In Ergänzung zur guido schilling ag wurde 2010 von Guido Schilling die schilling partners ag gegründet. Das von langjährig erfolgreichen Partnern geführte Unternehmen besetzt Führungspositionen auf Ebene der Geschäftsleitung sowie hoch angesiedelte Expertenfunktionen – methodisch, effizient und diskret. Ihre Partner und Consultants fokussieren auf definierte Marktgebiete und verfügen daher über ein dichtes, branchenspezifisches Netzwerk und ausgezeichnete Marktkenntnisse.

www.guidoschilling.ch

www.schillingpartners.ch

Impressum

schillingnews flash ist eine Publikation von

guido schilling ag Tel. +41 44 366 63 33,
info@guidoschilling.ch, www.guidoschilling.ch

schilling partners ag Tel. +41 44 366 63 00,
info@schillingpartners.ch, www.schillingpartners.ch

Prime Tower, Hardstrasse 201, CH 8005 Zürich

© Januar 2016 by guido schilling ag

Foto Titelseite: Armin Kübelbeck, CC-BY-SA, Wikimedia Commons

Foto Malte Müller: Günter Bolzern, bolzern.tv

Zitate dürfen nur mit Quellenangabe wiedergegeben werden, Belegexemplar erwünscht.