Kienbaum

Die Zukunft gestalten

Kienbaum-C-Suite –
Strategische Karrierebegleitung für
das Top Executive Management

„Was im Spitzensport gang und gäbe ist, setzt sich im Topmanagement erst langsam durch. Ein umfassendes Beratungs- und Trainingsprogramm sieht den ganzen Menschen und hilft ihm, das Beste aus seinen Optionen zu machen. Das Leuchten in den Augen eines Gewinners zu sehen – das ist es, was uns antreibt.“

DEN WANDEL GESTALTEN

Ein Internetkonzern investiert in autonomes Fahren. Ein Heizungsbauer beteiligt sich an Start-ups. Ein Fotokonzern steigt in Kryptowährung ein. Was im Managementjargon lapidar als disruptiver Wandel bezeichnet wird, entfacht in der Wirtschaftswelt ein Feuerwerk an Veränderungen. Als erfolgreicher Manager verfolgen Sie diese Entwicklungen nicht nur. Sie gestalten sie, haben Spaß daran, Bewährtes infrage zu stellen und Menschen für Neues zu begeistern. Sie treiben Ihr Business zielgerichtet voran und reflektieren das bislang Erreichte. Es ist der Zeitpunkt, um die Weichen für die nächste Karrierephase zu stellen. Mit der Kienbaum-C-Suite bieten wir Ihnen die differenzierte Analyse Ihrer Stärken, die Fokussierung neuer Herausforderungen und die zuverlässige Umsetzung Ihrer Ziele.

OLD	NEW	SUCCESS FACTORS
STABILITY	VOLATILITY	VISION
CERTAINTY	UNCERTAINTY	UNDERSTANDING
SIMPLICITY	COMPLEXITY	CLARITIY
LINEARITY	AMBIGUITY	AGILITY
COMFORT	DISCOMFORT	DEVELOPMENT

KIENBAUM-C-SUITE:
VIER SÄULEN – EIN PROGRAMM

1. PERSONAL BRANDING

Auf Ihrem Karriereweg ins Topmanagement haben Sie umfassende Kompetenzen erworben. Sie verfügen über ausgewiesene fachliche Expertise wie auch überzeugende Führungsqualitäten. Dieses Potenzial zu fokussieren ist das Ziel des ersten Schrittes im Kienbaum-C-Suite-Programm. Auf Basis einer detaillierten Analyse erstellen wir Ihr Markenprofil – mit klaren Konturen und stringenten Kernbotschaften. Verfahren wie Management Audits, Digital Readiness Checks und Change Agility Profiles liefern bei Bedarf eine systematische Einschätzung Ihres individuellen Entwicklungspotenzials.

Anschließend definieren wir mit Ihnen Ihre beruflichen Ziele und erstellen einen Handlungsleitfaden, die Roadmap, für Ihren nächsten Karriereschritt. Dazu gehört auch die Reflexion Ihres persönlichen Working Life Cycle: Die Antwort darauf, wie Sie Ihre beruflichen Ambitionen mit den Gestaltungswünschen an Ihr privates Leben verbinden möchten.

Die Kienbaum-C-Suite – Ihr Mehrwert:

> Individueller Beratungsprozess
> Exklusive One-to-One-Beratung mit Top-Executive-Beratern
> Zugang zum gesamten Kienbaum-Netzwerk
> Transparenz und Sicherheit vom Off- bis zum Onboarding

Die Roadmap zur ersten Phase der Kienbaum-C-Suite umfasst:

> Entwicklung der persönlichen Marke
> Positionierung auf Businessplattformen und in sozialen Medien
> Individueller Working Life Cycle

„Gerade heute ist es essenziell, zu überprüfen, wo man steht und wohin man möchte. Es gibt kaum ein vergleichbares Angebot am Markt, das alles aus einer Hand bietet – Coaching, gezielte Trainings, Vernetzung auf Top Level und aktives Placement.“

CTO, Transport & Logistik

„Die Kienbaum-Berater haben mich in einer schwierigen Phase meiner Karriere aufgebaut und mir verdeutlicht, wo meine Stärken liegen. Was mich überzeugt hat, waren insbesondere die systematische Herangehensweise und das wissenschaftlich fundierte Instrumentarium. In der C-Suite habe ich das Rüstzeug bekommen, um mich perfekt auf eine neue Herausforderung vorzubereiten.“

Leiter Einkauf, Automotive

2. DIGITAL SKILLS & NEW LEADERSHIP COACHING

Digitale Kompetenzen sind in Zeiten von Industrie 4.0 für das Topmanagement unverzichtbar. Deshalb bilden sie in der zweiten Phase der Kienbaum-C-Suite einen Schwerpunkt. Vor allem aber geht es um veränderte Formen der Führungskultur. Im New Leadership Coaching lernen Sie neue Methoden der digitalen und analogen Zusammenarbeit kennen und steigern Ihren Impact im digitalen Führungskontext. Wir schauen auf Ihre Veränderungsbereitschaft und diskutieren Themen wie transformationale und ambidextre Führung, Design Thinking und Scrum.

Zur zweiten Phase der Kienbaum-C-Suite gehören:

> Digitalkompetenz und Veränderungsstärke
> Change Agility und Neuro Leadership
> Scorecard zu Ihren digilogen Kompetenzen

3. PLACEMENT ACTIVITIES

Ihr prägnantes Markenprofil, das wir im ersten Schritt herausgearbeitet haben, muss sichtbar werden. Und zwar an für Sie relevanten Stellen und gegenüber Persönlichkeiten, die für das Erreichen Ihrer Ziele entscheidend sind. Dazu wählen wir die geeigneten Business-Plattformen aus, ermitteln mit unserem international agierenden Research Team die für Sie interessanten Positionen im offenen und verdeckten Markt. Wir eröffnen Ihnen den Zugang zu unserem exzellenten Netzwerk, renommierten Veranstaltungen und bereiten Kontaktaufnahmen sowie Vorstellungsgespräche vor, die wir anschließend mit Ihnen auswerten.

Zu den Elementen in Phase drei in der Kienbaum-C-Suite gehören:

> die Definition der Zielmärkte und persönliche Markenstrategie
> die Analyse von Angeboten und Prüfung von Vertragsoptionen
> die Nutzung des Kienbaum Netzwerks und Placement Activities

4. SUSTAINING

Bis zu drei Jahre nach Übernahme einer neuen Aufgabe bzw. Position im bisherigen Unternehmen oder an einer neuen Wirkungsstelle sind wir an Ihrer Seite. Wir begleiten Sie über Ihre Onboarding-Phase hinaus mit einem kontinuierlichen Coaching, das sich an Ihrer individuellen Kompetenzmatrix sowie an aktuellen Themen, mit denen Sie sich befassen, orientiert.

Außerdem laden wir Sie zu regelmäßigen Alumni-Treffen mit Absolventen des Kienbaum-C-Suite Programms ein. Sollten sich die Rahmenbedingungen ändern und es erforderlich werden, eine neue Position und Aufgabe zu finden, nehmen wir unsere Beratung bis zu drei Jahre nach Abschluss des Kienbaum-C-Suite Programms wieder auf.

Zur vierten Phase der Kienbaum-C-Suite gehören:

> das Onboarding und Coaching
> die Kienbaum-C-Suite Alumni-Treffen
> bei Bedarf Wiederaufnahme der Beratung

DIE VIER SÄULEN IHRER ZUKUNFT

1 PERSONAL BRANDING

> **Entwicklung der persönlichen Marke**
- Ziele, Lebenslauf, Auftritt (verbale und non-verbale Kommunikation)
- Positionierung in sozialen Netzwerken und auf Businessplattformen

> **Executive Working Life Cycle**
Persönlicher Umgang mit Themen, Wünschen und Zeit

2 DIGITAL SKILLS & NEW LEADERSHIP

> Digitale Kompetenz und Veränderungsstärke

> New Leadership Coaching

> Agile Innovationsmethoden (z. B. Scrum, Design Thinking)

> Scorecard – Digiloge Kompetenzen

3 PLACEMENT ACTIVITIES

> Zielmärkte und persönliche Marktstrategie

> Angebotsanalysen / Vertragsoptionen

> Kienbaum-Vergütungsstudien

> Personalberater – Kienbaum und externe Personalberater

> Kienbaum-Netzwerk und Placement Activities

4 SUSTAINING

> Onboarding & Coaching (max. drei Jahre)

> Wiederaufnahme der Beratung, bis zu drei Jahren, sofern erforderlich

> C-Suite-Alumni

VOM CTO ZUM CEO

Auf die eigenen Stärken vertrauen

Bis hierher und nicht weiter: Eine einschneidende Erfahrung, die manch ein Topmanager macht. Das zeigt der Fall eines Bereichsvorstands Technik eines internationalen Industrieunternehmens. Von der Muttergesellschaft freigestellt, sucht der Mittvierziger eine neue berufliche Herausforderung – mindestens auf C-Level, idealerweise als CEO.

Entscheidende Impulse für eine Neuorientierung liefert das Personal Branding von Kienbaum. Gemeinsam mit den Beratern arbeitet der Executive eigene Stärken und Kompetenzen heraus, die ihm zum Teil gar nicht mehr bewusst waren. Von Haus aus Ökonom, hat er umfassendes technisches Know-how erworben und mehrere Restrukturierungen in Deutschland sowie international durchgeführt. Ein Profil, das ihn für anspruchsvolle Aufgaben im Bereich Change Management qualifiziert. Durch Optimierung der Auftritte in Online-Business-Netzwerken sowie Veröffentlichung von Fachbeiträgen wird die Social Trademark gestärkt. Parallel dazu starten die Berater von Kienbaum mit dem New Placement und aktivieren die bestehenden Netzwerke.

Zurück auf der Erfolgsspur: Sieben Monate nach Start des Kienbaum-C-Suite-Programms unterzeichnet der ehemalige Bereichsvorstand den Arbeitsvertrag als CEO eines großen mittelständischen Unternehmens. Für einen internationalen Investor soll er den Betrieb innerhalb von fünf Jahren neu ausrichten. Um den Topmanager nachhaltig im Unternehmen zu positionieren, begleitet Kienbaum ihn auch in seinem neuen Wirkungsfeld für mindestens ein Jahr. Durch die gezielte Unterstützung beim Leadership und Change Management kann der CEO schon nach kurzer Zeit durchstarten und seine Businessstrategie umsetzen.

Mehr als

1.000

erfolgreiche Vermittlungen

auf C-Level

Kienbaum ist in

18

Ländern

auf vier Kontinenten und deutschlandweit in allen wichtigen Wirtschaftszentren präsent

Mit

600

Mitarbeitern

präsent

FEST IM SATTEL

Bewusstes Selbstvertrauen in der digitalen Welt

Wie andere Branchen erlebt auch der Finanzsektor derzeit einen radikalen Umbruch. Künstliche Intelligenz hält Einzug in den Kundenservice, digitale Fin-Tech-Unternehmen graben den klassischen Unternehmen das Wasser ab. Für den Bereichsvorstand Vertrieb eines großen Finanzdienstleisters entsteht dadurch ein extremer Veränderungs- und Handlungsdruck, die Themen beginnen ihm zunehmend zu entgleiten. Auch die bislang gültigen Vertriebsstrategien greifen nicht mehr. Wie kann sich der 50-Jährige angesichts dieser Situation in seiner Position behaupten und das Geschäft profitabel weiterentwickeln?

Den Wandel als Chance begreifen – die Kienbaum-Berater arbeiten in einem ersten Schritt die Einstellung des Topmanagers zur aktuellen Veränderungsdynamik heraus. Auf welche ureigenen Ressourcen kann er bauen, die ihm in einem Umfeld der Ungewissheit ein „bewusstes Selbstvertrauen" verleihen? Durch die gezielte Vermittlung digitaler Kompetenzen gewinnt er mehr Know-how für anstehende Managementaufgaben und die Neuausrichtung des Vertriebs. Schließlich entwickeln die Berater gemeinsam mit dem Vertriebsvorstand eine individuelle Zukunfts- und Positionierungsstrategie und spielen die verschiedenen Szenarien im geschützten Raum der Kienbaum-C-Suite durch.

Gestärkt durch den Beratungsprozess kann der Topmanager seinen Wirkungsbereich neu ordnen. Für die Entwicklung einer Digitalstrategie holt er sich einen kompetenten IT-Spezialisten an Bord. Während das Standardgeschäft künftig weitgehend automatisiert abgewickelt wird, legt er den Fokus verstärkt auf Finanzprodukte, die nach wie vor eine intensive Beratung erfordern. Eine positive Weichenstellung für den Vertriebsvorstand und für das gesamte Unternehmen.

In Dax30, MDax, TecDax und SDax haben zum Jahreswechsel 2016/2017 rund

120 Vorstände das jeweilige Unternehmen verlassen.

Knapp

60 %

der deutschen Fachkräfte sind der Ansicht, dass veränderte Unternehmensstrukturen mehr Innovationen ermöglichen.

Jeder ***zweite*** neu berufene Vorstand in Deutschland verfügt über Berufserfahrung im Digitalumfeld.

55 %

der deutschen Fachkräfte meinen, dass ihr Arbeitgeber für die Zukunft schlecht aufgestellt ist.

Quelle: Kienbaum-Analyse zu den Dax-Vorstandspersonalien 2017, Gemeinschaftsstudie von Kienbaum und Stepstone zur Unternehmensorganisation

www.kienbaum.com

Kienbaum

IMPRESSUM
Kienbaum Consultants International GmbH
Edmund-Rumpler-Str. 5 | 51149 Köln