

Outplacement von Führungskräften in der Deutschschweiz:

Trends und Tendenzen 2007 – 2008 – 2009

Kommentare zur Statistik:

Branchenherkunft unserer Klienten: Jede/r dritte Kandidat/Kandidatin kam 2009 von **einer Bank** (2007: 12%, 2008 18%) Versicherungen sind leicht gestiegen von 7% auf 10%. Die Zahlen der Outplacement-Kandidaten aus der Branche **Pharma/Chemie** bleiben trotz Rückgang von 32 auf 26% auf hohem Niveau. Der Dienstleistungssektor hingegen ist nach wie vor mit 5% sehr tief.

Hierarchische Stufen: Wiederum markant zugenommen hat die **Zahl der Geschäftsleitungsmitglieder** – nahezu **jeder Vierte** oder bereits 23% unserer Kandidaten kommen mittlerweile aus der ersten Stufe. **Gesamthaft bilden Kaderstufen 86%** unserer Klienten.

Ohne Networking geht fast nichts mehr: Mit **43%** ist dies der weitaus häufigste und auch **erfolgreichste Weg** zu einer neuen Stelle. Hingegen spielen **Inserate oder das Internet weniger eine Rolle, nur 15%** sind damit noch erfolgreich. **Via Personalberatungen oder Headhunter finden lediglich 6% eine neue Stelle.** Der Schritt in die **Selbstständigkeit** wird in unsicheren Zeiten anscheinend weniger gesucht: Im Vergleich zum Vorjahr (7%) haben **im 2009 noch 5%** diesen Weg gewählt. Hingegen sind **Spontanbewerbungen** für **immerhin 10%** eine erfolgreiche Strategie.

Die durchschnittliche **Dauer eines Outplacement-Prozesses** ist von 5,2 auf **5,8 Monate** gestiegen. Stellen sind in der Krise knapper geworden - die Unternehmen haben vielerorts den Personalbestand reduziert wie die offiziellen Arbeitslosenzahlen belegen oder sind noch dabei. **In solchen Zeiten zeigt sich der Wert einer professionellen Outplacement-Begleitung besonders deutlich.**

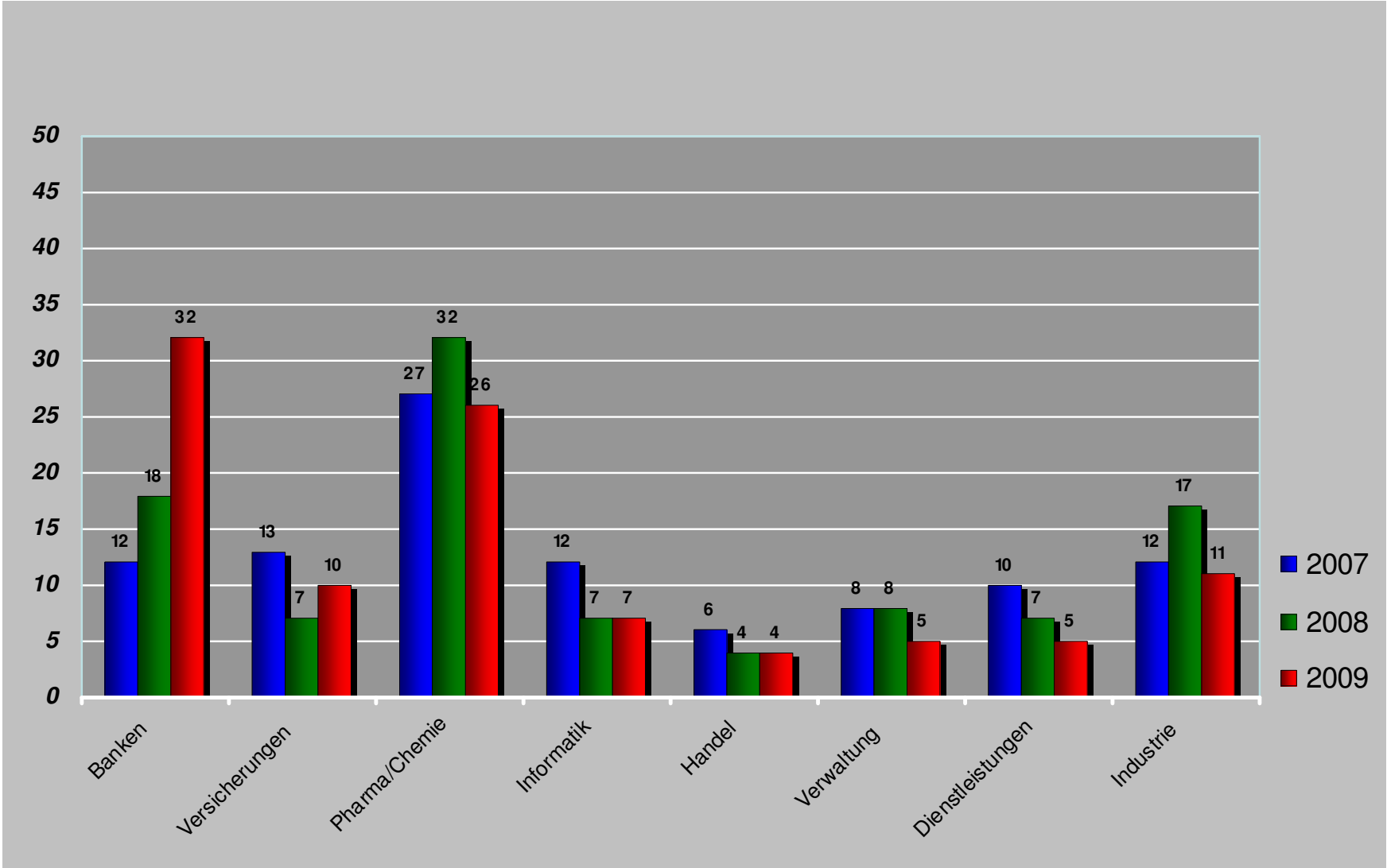
Hauptgründe einer Trennung liegen zur **Hälfte in Restrukturierungsmassnahmen** und zu immer noch hohen 28% (Vorjahr 33%) in einer „**nicht stimmigen Chemie**“ zwischen Chef und Mitarbeitenden.

Hochschulbildung kein Garant: Da Grass & Partner in erster Linie im obersten und oberen Kadersegment tätig ist, ist die Zahl der Klienten mit einem akademischen Abschluss entsprechend hoch. Dabei ist aber dennoch festzustellen, dass **die Zahl der Universitäts-/MBA-Absolventen jedes Jahr weiter ansteigt (mittlerweile auf 58%!)**, die Zahl der Fachhochschul-Absolventen hingegen rückläufig ist (22%), ebenso wie die Zahl der Klienten mit Berufslehre (18%).

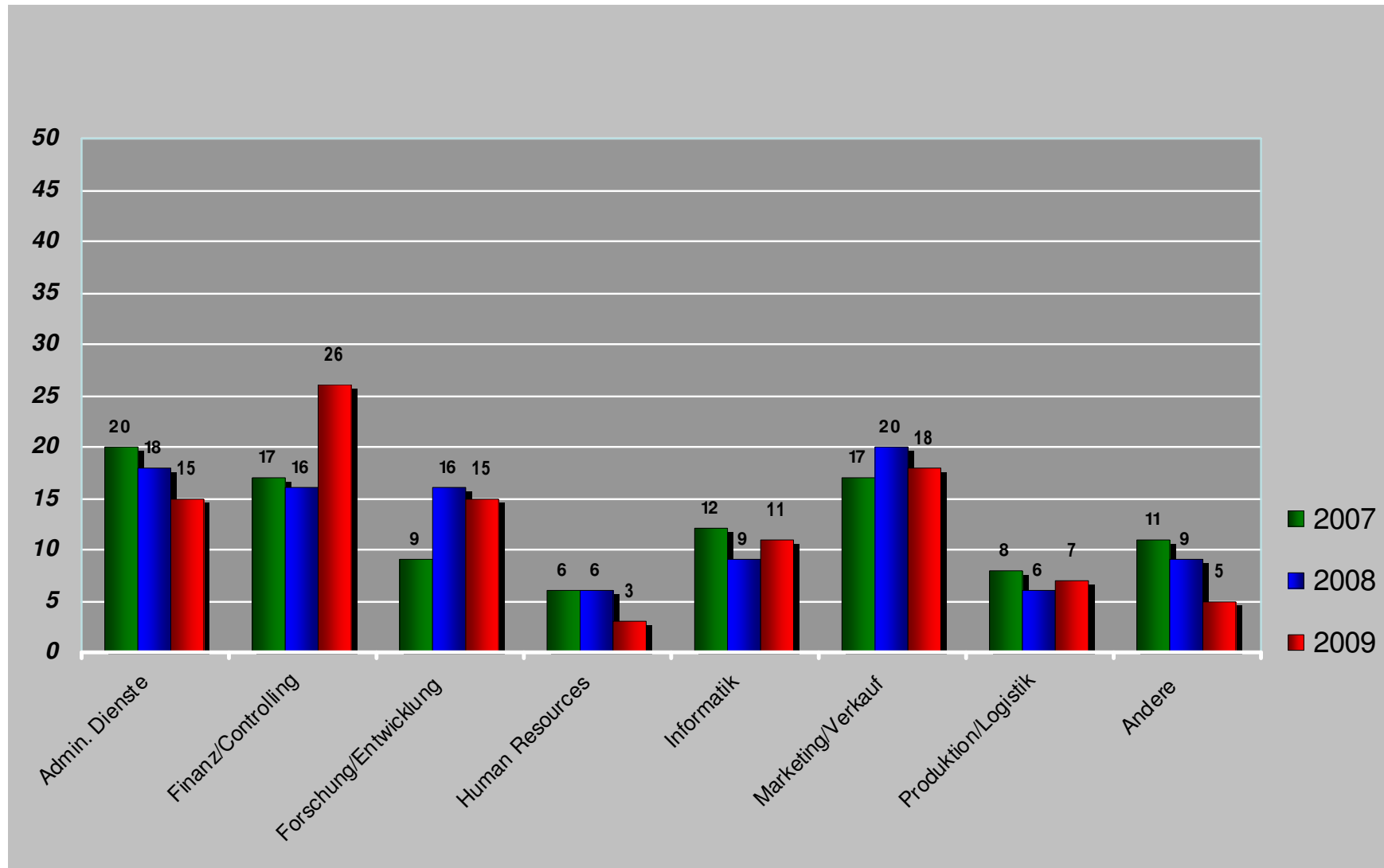
Ältere wieder gefragt? Nach einem Anstieg im 2008 auf 13%, ist im 2009 die **Zahl der älteren Klienten (55+ Jahre) wieder auf 10% gesunken** – ebenso bei der Alterskategorie 45 – 54 Jahre (von 45% auf 41%). Andererseits ist **bei Jüngeren (30 – 44 Jahre)** eine **spürbare Zunahme** zu konstatieren, nämlich von 42% auf 49%.

• Gerne geben wir Ihnen weitere Auskünfte – rufen Sie einfach an und verlangen Sie Riet Grass, 044 389 88 66

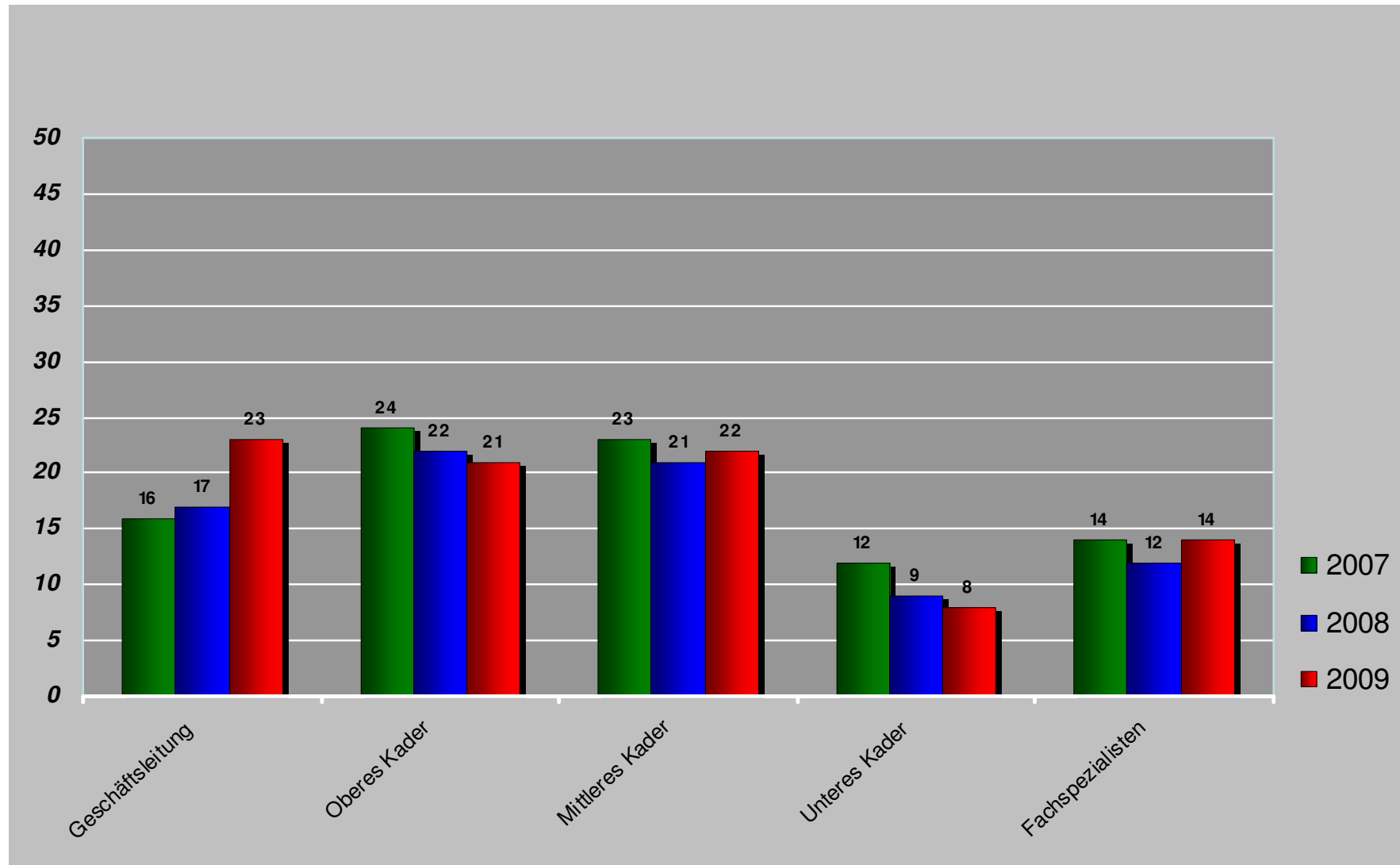
1. Branchenherkunft 2007 – 2009 in %



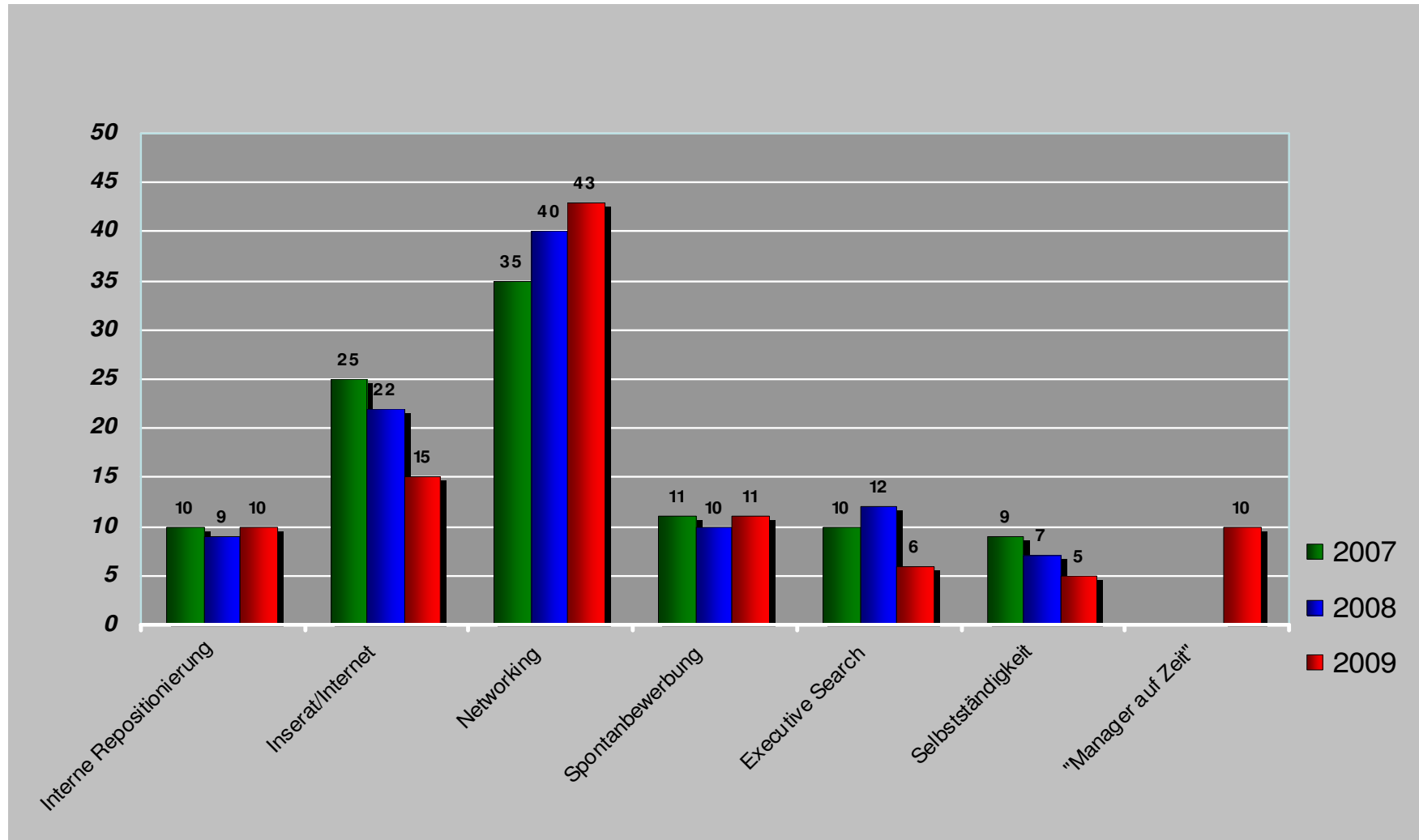
2. Berufe / Tätigkeiten 2007 – 2009 in %



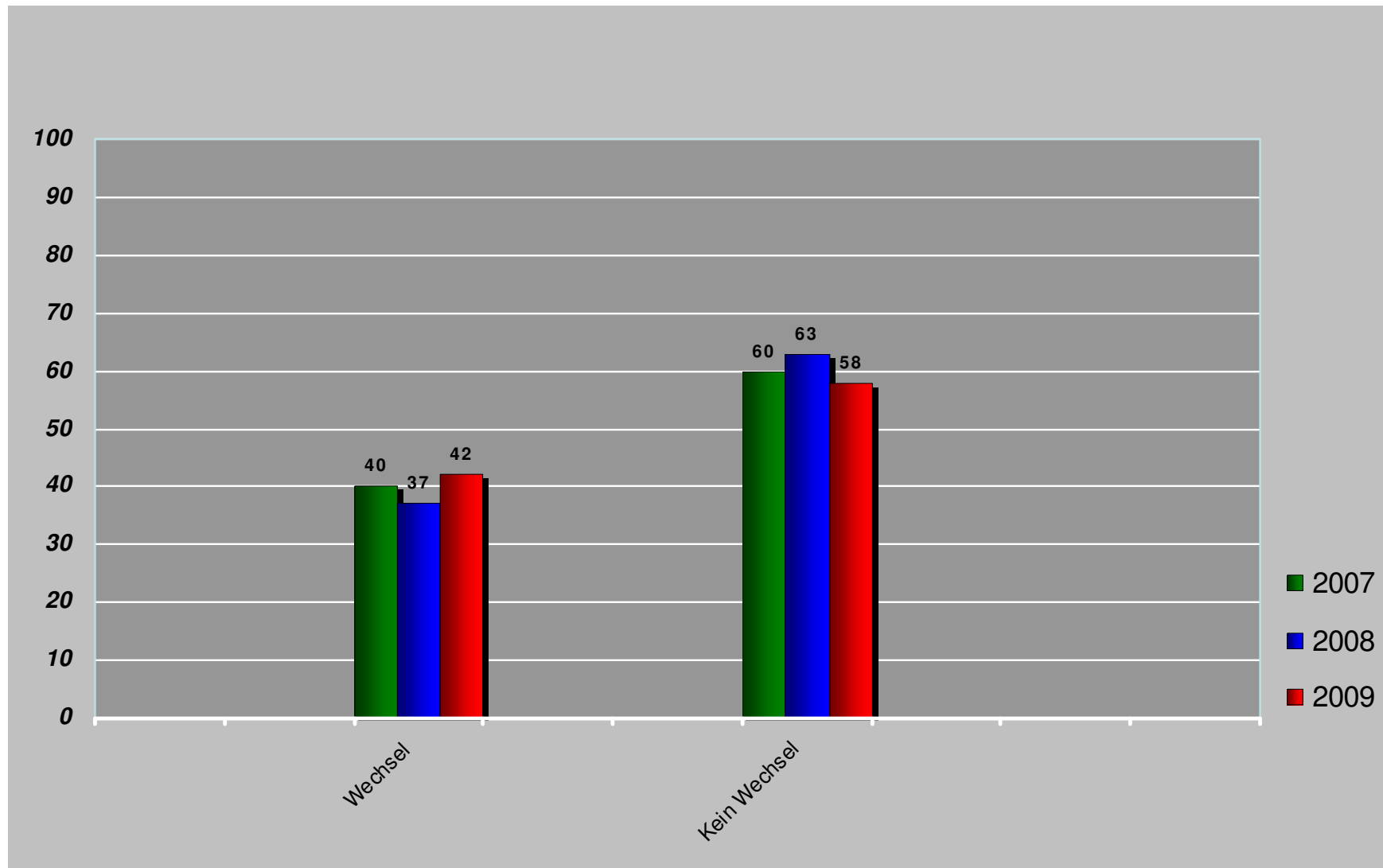
3. Hierarchische Stufen 2007 – 2009 in %



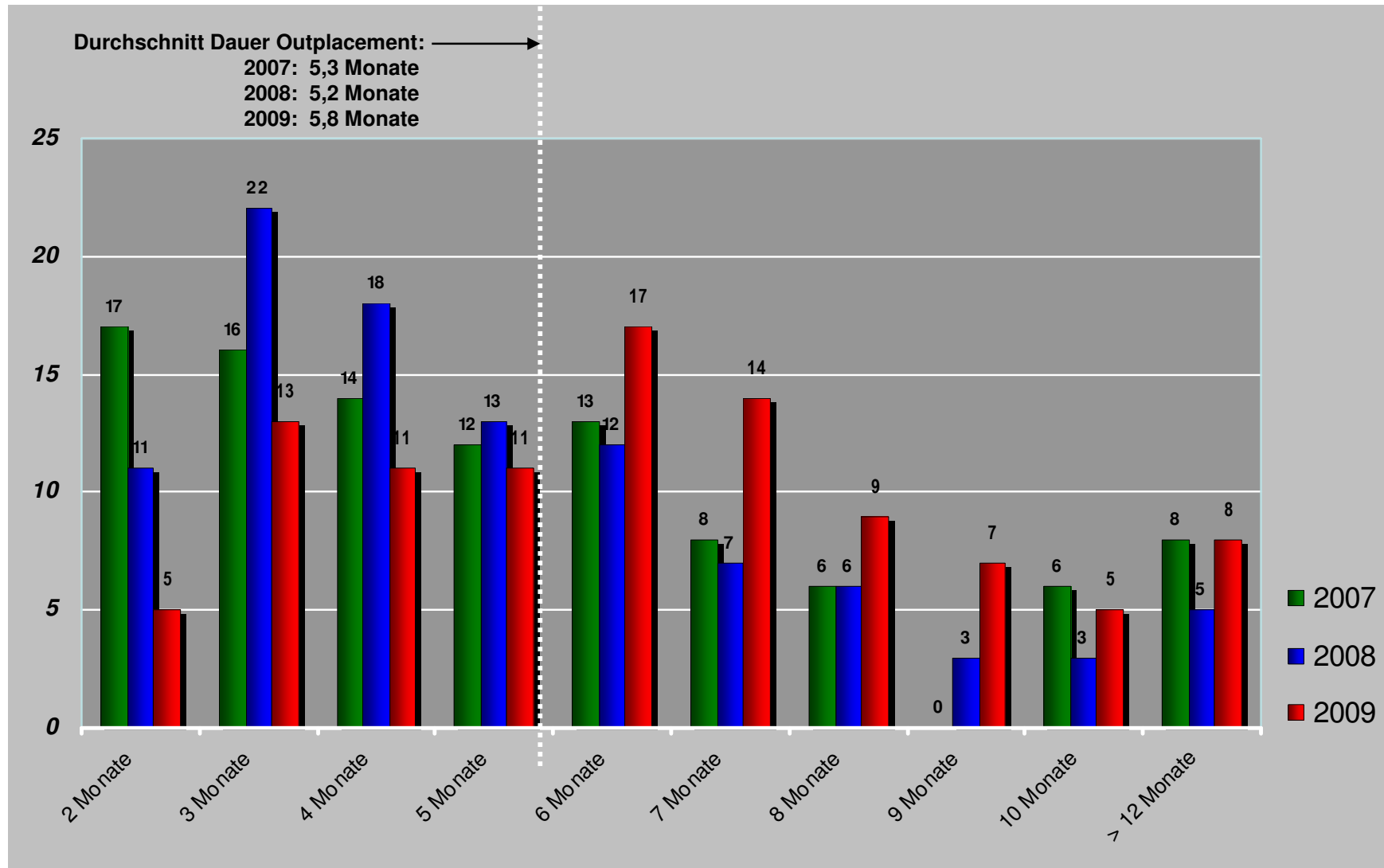
4. Wie die neue Stelle gefunden wurde 2007 – 2009 in %



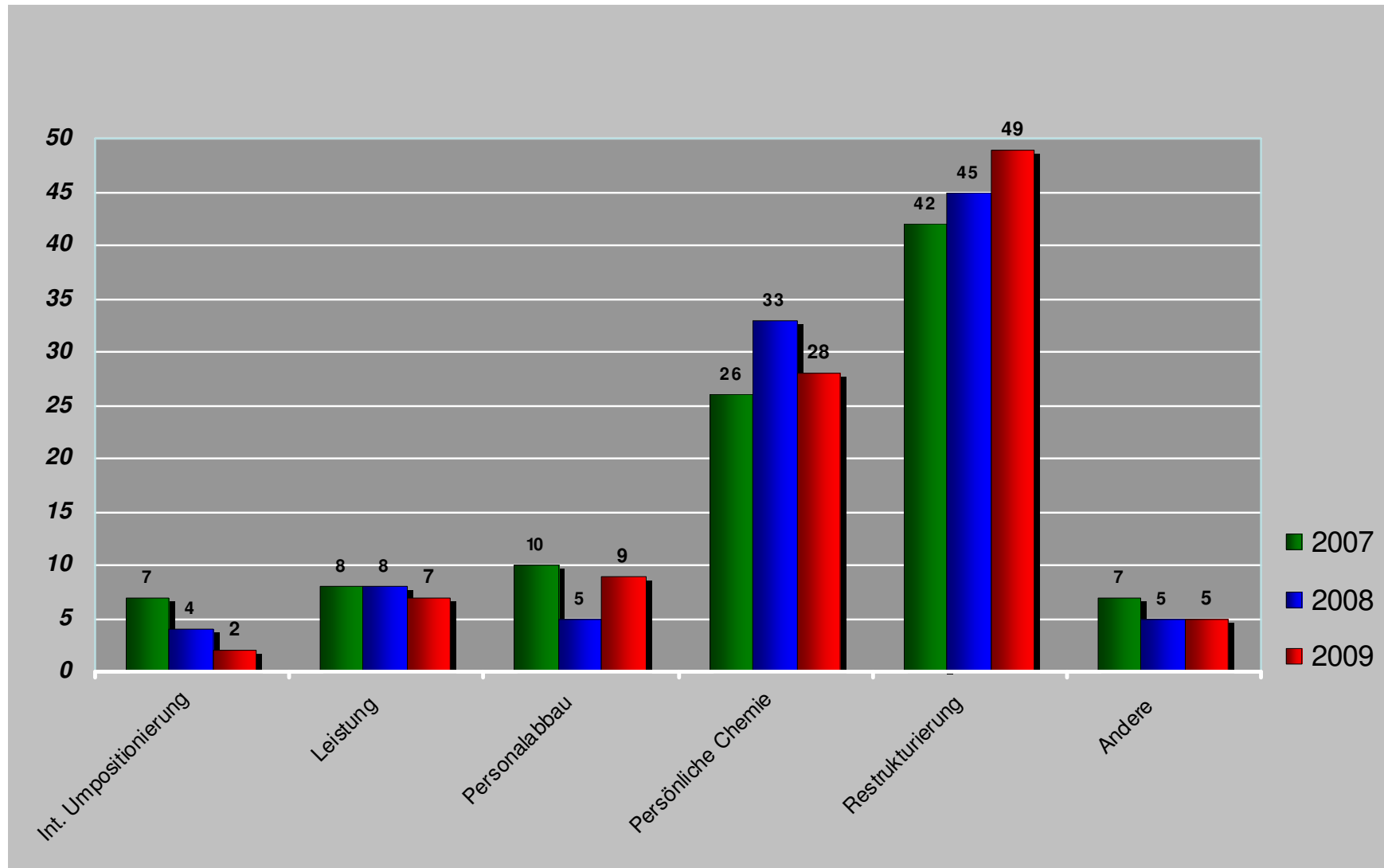
5. Branchenwechsel 2007 – 2009 in %



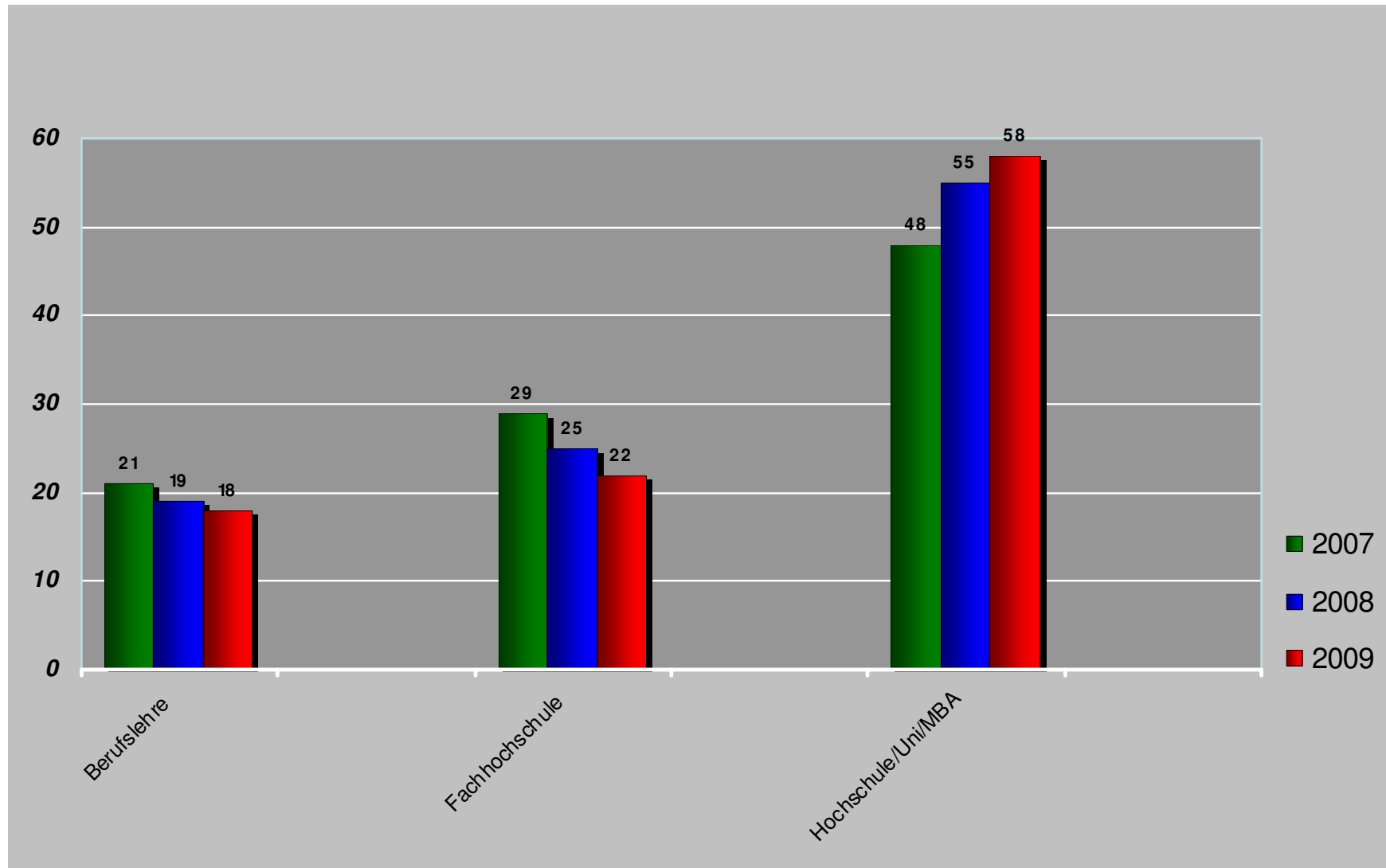
6. Dauer eines Outplacement in Monaten 2007 – 2009 in %



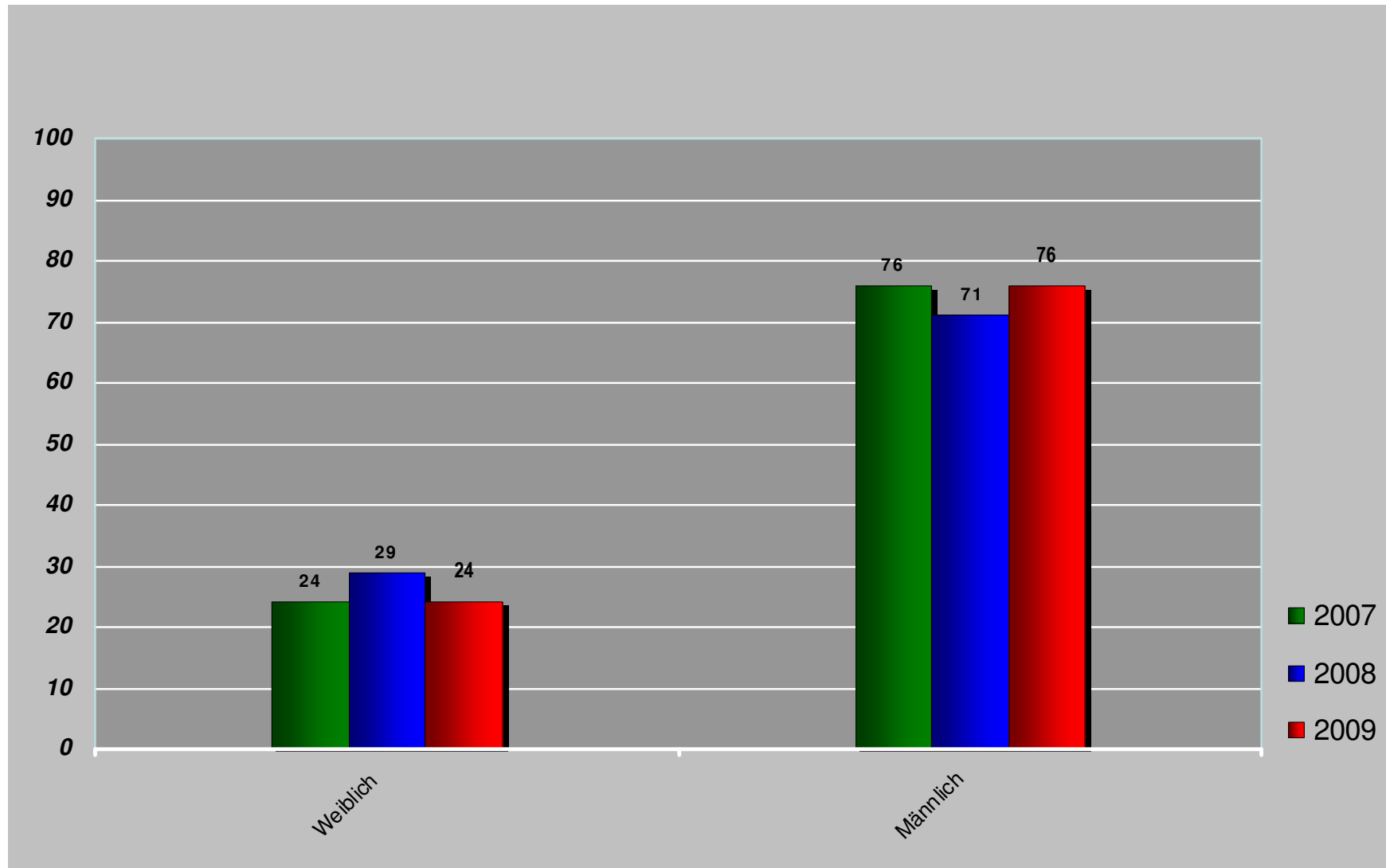
7. Gründe für die Trennung 2007 – 2009 in %



8. Ausbildung 2007 – 2009 in %



9. Geschlecht 2007 – 2009 in %



10. Altersverteilung 2007 – 2009 in %

