

SENATOR

EXECUTIVE SEARCH PARTNERS



COMPANY PROFILE

COMPANY SERVICE STRATEGY

AGENDA

SENATOR

PROCEDURE

CANDIDATE PRESENTATION

SUITABILITY ASSESSMENT

REPORTING

CONTACT



OUR FACTS

- **100** More than 100 best practice and norm profiles with multi profile matching as part of suitability assessments
- **1,000** More than 1,000 assignments and occupations per year
- **20,000** In 25 years, more than 23,000 successful placements
- **25,000** More than 25,000 new applications per year on job advertisements / social networks and candidates from direct searches
- **150,000** Over 150,000 executives in the candidate database from various industries
- **700,000** Candidates in our application databases



OUR FIELDS OF COMPETENCE

LOGISTICS,
TRANSPORT &
TRAFFIC

PLASTIC-
TECHNOLOGY

PLANT
CONSTRUCTION

STRATEGY
CONSULTING

MANAGEMENT-
AUDITS

AUTOMOTIVE DEALING



INTERIM-
MANAGEMENT

CONSTRUCTION /
TGA / FM

SUITABILITY
DIAGNOSIS

MECHANICAL
ENGINEERING

ONBOARDING

TRADE & SERVICES

FINANCIAL SERVICES

INTERNATIONAL
INDUSTRY
COMPETENCE

MARKETING & DISTRIBUTION

HUMAN
RESOURCES

DEFENCE &
AEROSPACE

WHAT DISTINGUISHES US

A top player with over 25 years of experience and in-depth industry know-how.

- **Experienced in the market** with over 25 years of market presence and over 20,000 successful occupations
- **Network:** with several hundred thousand highly qualified candidates and strong ties across industry and commerce
- **Competence Center & Industry know-how**
- **Performance with passion:** Our corporate culture is characterized by highest motivation of our independent partners
- **Suitability assessments:** Our approach combines state-of-the-art suitability diagnostics with comparative profiling within candidates' occupational groups — a distinctive offering unmatched in the market.
- **Market Approach/ Inhouse Ident & Research Center:** Our in-house Ident & Research Team independently conducts all market and competitor analyses, ensuring depth, precision, and confidentiality.
- **Reporting:** Through regular, comprehensive reporting, you are continuously informed in detail about the project progress and project evaluation.



PROCEDURE NEEDS ANALYSIS

You set goals – We advise and support you

Together with our client, a precise requirement profile for the search for the right candidate is created.

CUSTOMER ANNOUNCEMENT

Die UNIVERSAL Gebäudemangement und Dienstleistungen ist ein engagierter Handwerksbetrieb, der sich mit seinen rund 700 Mitarbeitern auf die Ausführung von Dienstleistungen im infrastrukturellen und technischen Gebäudemangement an den Standorten Berlin und Stuttgart spezialisiert hat.

Um den zunehmenden Anforderungen unserer Kunden und den wachsenden operativen Herausforderungen unseres Geschäftes gerecht zu werden, bedachtigen wir unsere Geschäftsführung um einen

**Geschäftsführer(m/w) für die Bereiche
Operations / Qualitätsmanagement / Vertrieb**

am Standort Berlin zu erweitern.

In Ihrer Funktion als Geschäftsführer (m/w) sollen Sie die verschiedenen Profilarbeiten unseres Unternehmens unter Anleitung Ihrer zuständigen Fachkollegen, Ihrer langjährigen Praxis- und Managementerfahrung sowie Ihres betriebswirtschaftlichen Sachverständnisses

Gemeinsam mit Ihrer Co-Geschäftsführung und der Geschäftsführung bestimmen Sie die strategische Ausrichtung und Entwicklung des Unternehmens.

Ihre Aufgaben:

- Führung, Weisung und Kontrolle der Bereichsleiter unserer verschiedenen Profilarbeiten d.h. Gebäudemontage, Wärmefeldbau, Gasen- und Lufteinströme, Heizung/Lüftung/Solar/Gewölbe und Haustechnikdienste
- Steuerung von Großprojekten und kalkulatorische Überwachung komplexer Ausstattungen
- Verantwortung für die Qualitätsmanagement und alle technisch-organisatorischen Aspekte
- Optimierung vorhandener Aufträge und Strukturen
- Key-Account Management und strategische Vertriebsarbeit

Ihr Profil:

- Hochschulabschluss im technischen oder kaufmännischen Bereich, alternativ Ausbildung als Gebäudemontagemeister mit entsprechender betriebswirtschaftlicher Qualifikation
- Langjährige Praxis- und Managementerfahrung
- Fundierter und großer betriebswirtschaftlicher Sachverstand
- Sie verhalten sich als Unternehmer und treffen durch Ihre Arbeitsform, Ihr Engagement, Ihr Organisationstalent und Ihre sonstigen Führungseigenschaften
- Sie sind hochmotiviert, ergebnisorientiert, belastbar, flexibel und selbsttätig

Wir bieten Ihnen:

- eine interessante und herausfordernde Aufgabe, in der Sie all Ihr Können und Wissen einsetzen und Ihre Geschäftsführungsfähigkeiten entfalten können
- die Prüfung, die Verantwortung für eine etablierte Firma, ihre Mitarbeiter und ihr zukünftiges Wachstum übernehmen zu können
- die Chance sich als Unternehmer/in wiederzuentwickeln und am wirtschaftlichen Erfolg unseres Unternehmens wesentlich zu partizipieren

Diskretion und Berücksichtigung von Sperrvermerken sichern wir Ihnen selbstverständlich zu.

Sie senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen, mit Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Vertragsunterstellung, unter Angabe der E-Mail an:

INTERNAL JOB DESCRIPTION

Abteilung	MT/5V
Stellenbezeichnung	Geschäftsführer
Unternehmensstruktur	Direkte Stellennachweise innerhalb des Bereichs / hierarchisch dem aktuellen Geschäftsführer
Führungsvorgesetzter	Stelle mit Führungsfunktion (jahres) ja
<p>Ziel und Aufgaben der Stelle: Ziel: Im Rahmen einer gesteuerten Nachfolgeplanung werden Sie sukzessive mehr Verantwortung übernehmen mit dem Ziel langfristig das Unternehmen zu führen und es zu übernehmen. Die mit dieser Position verbundene Verantwortung, die Vielseitigkeit der Projekte und die Perspektive in ein solches Unternehmen einzutreten wird Sie mit Sicherheit ansprechen.</p> <p>Kernaufgaben: Im Rahmen der sechs monatigen Einarbeitung werden Sie zunächst in enger Zusammenarbeit mit der aktuellen Leitung des Unternehmens eigene Projekte übernehmen.</p> <p>Zusätzlich das erste Jahres wird erwartet das Sie sich nur allmählich mit Kunden zusammen solche Projekte bearbeiten, sondern das Sie sich Projekte selbst übernehmen und einen zukünftig tragfähigen Umsatz generieren. Sie haben Zugang zu hochspezialisierten Fachkräften die zusammen mit Ihnen die das Know How stellen um auch komplexe Themengebiete abhandeln zu können.</p>	
<p>Darunterliegende der Stelle (Namen der Mitarbeiter) Herr Huber</p>	
<p>Anforderungen / Kriterien an die Stelle: Fachliche Anforderungen Abgeschlossenes Studium, Technisches Grundwissen Kenntnisse betriebliche Vorgänge können Sie in einem Vorgesetzten</p> <p>Personliche Anforderungen Teamorientiert Bestehen Durchsetzungsvermögen Zuverlässigkeit</p>	
<p>Hohe Belastbarkeit und Einsatzbereitschaft</p>	
<p>Die Stellenbeschreibung wurde erstellt</p> <p>am: _____ von: _____ Datum</p>	

REQUIREMENTS PROFILE

Stellenanforderungsprofil

SENATOR
EXECUTIVE SEARCH PARTNERS

Position: Geschäftsführer

Qualifikation / Ausbildung / Sprachen

- Sie verfügen über eine starke Affinität zur Kunststofftechnik und möchten Sie in diesem Bereich im Personalmanagementsektor unternehmerisch engagieren
- Um in dieser Rolle erfolgreich zu sein benötigen Sie ein fundiertes Verständnis der kunststoffverarbeitenden Industrie in Deutschland und insbesondere seines Nachbarländern, ebenso wie ein detailliertes Verständnis der Prozesse in der Kunststoffverarbeitung
- Ein Ingenieurstudium ist von Vorteil, am wichtigsten ist aber Ihr Wunsch ständig weiterzuleben und mit renommierten Kunden, auf hohem Niveau, Probleme zu lösen und Prozesse zu verbessern. Ein gewisses Geschick in der Koordination Ihrer Projekte und im Umgang mit Kunden setzen wir daher voraus.

Aufgaben

- Im Rahmen der sechs monatigen Einarbeitung werden Sie zunächst in enger Zusammenarbeit mit der aktuellen Leitung des Unternehmens eigene Projekte übernehmen.
- Innerhalb des ersten Jahres wird erwartet das Sie nicht nur allmählich mit Kunden zusammen solche Projekte bearbeiten, sondern das Sie sich Projekte selbst übernehmen und einen zukünftig tragfähigen Umsatz generieren. Sie haben Zugang zu hochspezialisierten Fachkräften die zusammen mit Ihnen die das Know How stellen um auch komplexe Themengebiete abhandeln zu können.
- Im Rahmen einer gesteuerten Nachfolgeplanung werden Sie sukzessive mehr Verantwortung übernehmen mit dem Ziel langfristig das Unternehmen zu führen und es zu übernehmen.
- Die mit dieser Position verbundene Verantwortung, die Vielseitigkeit der Projekte und die Perspektive in ein solches Unternehmen einzutreten wird Sie mit Sicherheit ansprechen.

Einsatzort

Landshut

Vergütung

95.000 € (13 Gehälter inkl. Urlaub- und Weihnachtsgeld)

CV FOR PROFILE MATCHING

Management Summary

Dr.-Ing. Mechenbauer,
Manager-Charakteristik

- Führungserfahrung mit fundierter, kaufmännischer und technischer General Management-Erfahrung in Konzern und im Mittelstand
- Verbesserung der Wettbewerbsposition durch neue Marktzugänge, Innovationen und Prozessoptimierung
- Sicherem und Steigern von Unternehmenserträgen in gestiegen Märkten durch Ablaufoptimierung und Kostenreduzierung
- Kulturwandel, Neuanrichtung und Geschäftsentwicklung – auch in festgefahrener Strukturen

Angestrebte Unternehmensfunktionen
Geschäftsführer, Vorstand, CEO, COO, Geschäftsführer Technik, BU-Leiter

Wesentliche berufliche Stationen

Station	Dauer
Geschäftsführer 52 Mio. € Umsatz, 300 MA Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von mechanischen Automatenregelschleifen für Produktionsanlagen	2012 – 6.2013 (3 Jahre)
Leiter des Geschäftsbereichs Rundtische, Prokura Gesamterverantwortung, Entwicklung, Produktion, Vertrieb 39 Mio. € Umsatz, 200 MA Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Rundtischen für Werkzeugmaschinen und Produktionsanlagen	2006 – 2012 (6 Jahre)
Technical Director International 12 Mio. € Umsatz, 80 MA Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Testgeräten für die Pharmazie	2004 – 2005 (1,5 Jahre)
Leiter Zentrale Entwicklung und Konstruktion Mittler der Geschäftsführung 5 Mio. € Budget, 50 MA Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Textmaschinen	2000 – 2004 (4 Jahre)
Leiter Entwicklung und Konstruktion 1,5 Mio. € Budget, 12 MA Entwicklung, Herstellung und Verkauf von Metallprodukten sowie Beförderung Hermaus Müller GmbH mit Dattelgeräten	1996 – 1999 (3 Jahre)
Wissenschaftlicher Mitarbeiter Fachgebiet Maschinenereignis und Konstruktionstechnik Projektierung und Abwicklung von Rauchgasreinigungsanlagen	1991 – 1996 (6 Jahre)
	1989 – 1991 (2 Jahre)

DIFFERENTIATED JOB PROFILE AS A KEY TO SUCCESS

PROCEDURE CANDIDATE SOURCES

Research, Recruitment and Direct Search



PROCEDURE

PROFESSIONAL AD PLACEMENT

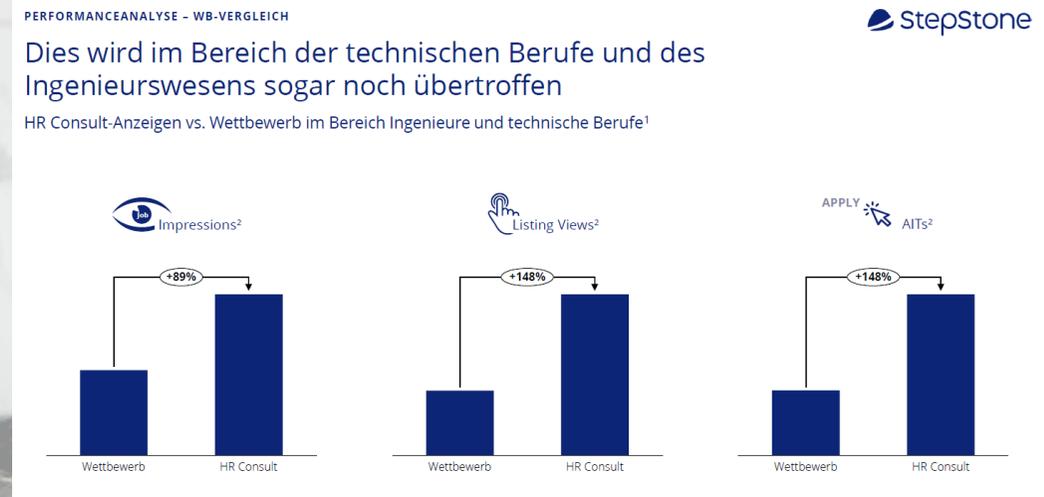
Excellent ad campaign design

Due to the long-standing success of our advertising campaigns, we are regularly recognized by StepStone as one of the best personnel consultancies in Germany.

We generate three to five times more applicants than our competitors!

Compared to our market competitors, we achieve almost twice the visibility (impressions)

- Nearly triple the listing views thanks to precisely formulated, attention-grabbing headlines
- Threefold increase in application interest (AIT) through messaging that directly appeals to candidates' primary change motivators



PROCEDURE

PROFESSIONAL AD PLACEMENT

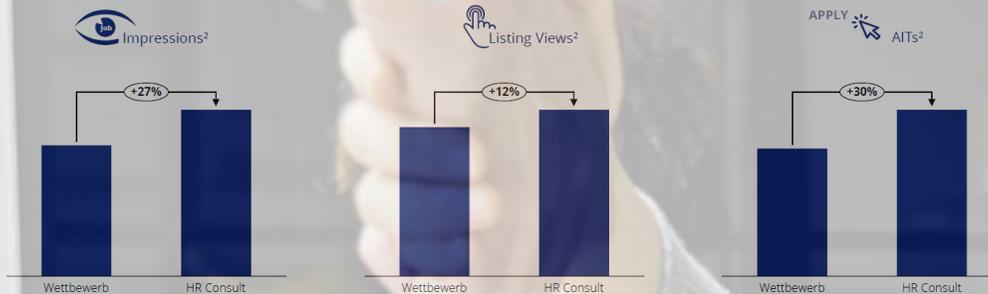
Excellent design of advertising campaigns

PERFORMANCEANALYSE - WB-VERGLEICH

StepStone

Bezüglich Anzeigen im Bereich Führungskräfte hat HR Consult eine bessere Performance über alle Kenngrößen hinweg

HR Consult-Anzeigen vs. Wettbewerb im Bereich Führungskräfte¹



This is shown by currently determined ad rankings for executives.

Additional effects of a professional ad placement:

- Assurance of seriousness and trust in Direct Search.
- Due to our neutrality we reach a different clientele of candidates!
- Cooperations with online job exchanges enable nationwide ad placement.

APPROACH

CANDIDATE IDENTIFICATION AND APPROACH

Target company list

- Reconciliation of blocking notes / cooperations / partnerships
- Expressly desired target companies (competition)
- Real headhunting in your competitive environment
- Pinpoint identification in the target companies
- Breakdown of organization charts

Projektliste							
Position: Geschäftsführer							
Ansprechpartner: Herr M. Uster Projektbeginn: 14.07.2014							
STRENG VERTRAULICH							
Nr.	Name	Vorname	Firma	Ort	Telefon	Position	Kommentar
(6)	Bauer	Hans	Cargotec Germany GmbH	Langenhagen	0511-7705-0	Geschäftsführer	
(7)	Meier	Anton	Carl Friedrichs GmbH	Frankfurt am Main	069-941004-03	stellv. Geschäftsführer	
(8)	Schmidt	Hans	Crossmobil GmbH	Offenburg	0781-6105-0	Partner	
(9)	Huber	Georg	Crown Gabelstapler GmbH & Co. KG	München	089-93002-0	Geschäftsführer	
(10)	Schneider	Anton	DAF Trucks Deutschland GmbH	Frechen	02234-506-0	Partner	
(11)	Meier	Hans	Deutz AG	Köln	0221-822-0	Partner	
(12)	Huber	Georg	DOLL Fahrzeugbau AG	Oppenau	07804-49-0	stellv. Geschäftsführer	
(13)	Schmidt	Anton	Eggers Fahrzeugbau GmbH	Suhl	0421-89909-0	Geschäftsstellenleiter	
(14)	Schneider	Hans	EMPL Fahrzeugwerk GmbH	Kaltenbach - A	0043-5283-501-0	Geschäftsführer	
(15)	Meier	Georg	Erhardt Fahrzeugwerke Dresden GmbH	Dresden	0351-8247-0	Geschäftsführer	
(16)	Huber	Anton	EvoBus GmbH	Ulm	0731-181-0	Geschäftsführer	
(17)	Schmidt	Hans	F. X. Meiler	München	089-1487-0	Geschäftsstellenleiter	
(18)	Meier	Georg	Kässbohrer Transpon Technik GmbH	Eugendorf - A	0043-6225-28100-0	Geschäftsführer	
(19)	Meier	Anton	Kiesling Fahrzeugbau GmbH	Dornstadt	07348-2002-0	Geschäftsführer	
(20)	Huber	Hans	Kögel Fahrzeugwerke GmbH	Buttenbach	08285-88-0	Geschäftsführer	
(21)			KRESS Fahrzeugbau GmbH	Meckesheim	06226-5063-0	Geschäftsführer	
(22)			Kroll Fahrzeugbau-Umwelttechnik GmbH	Wesel	0281-95279-0	stellv. Geschäftsführer	
(23)			Liebherr GmbH	Kirchdorf	07354-80-0	stellv. Geschäftsführer	

SUITABILITY DIAGNOSTICS

Potential and strengths analysis

To ensure the best possible quality, we conduct aptitude diagnostic assessments. In doing so, we use modern aptitude diagnostics and mirror candidates with comparative profiles from their occupational group, which is unique on the market in this form.

Individual results are related to an occupation- and position-specific comparison group.

Mirroring against best practice profiles.



REPORTING PROCESS FLOW

Project-Reporting

We ensure complete transparency throughout every stage of the process, providing continuous updates on the following aspects:

Where the position was advertised

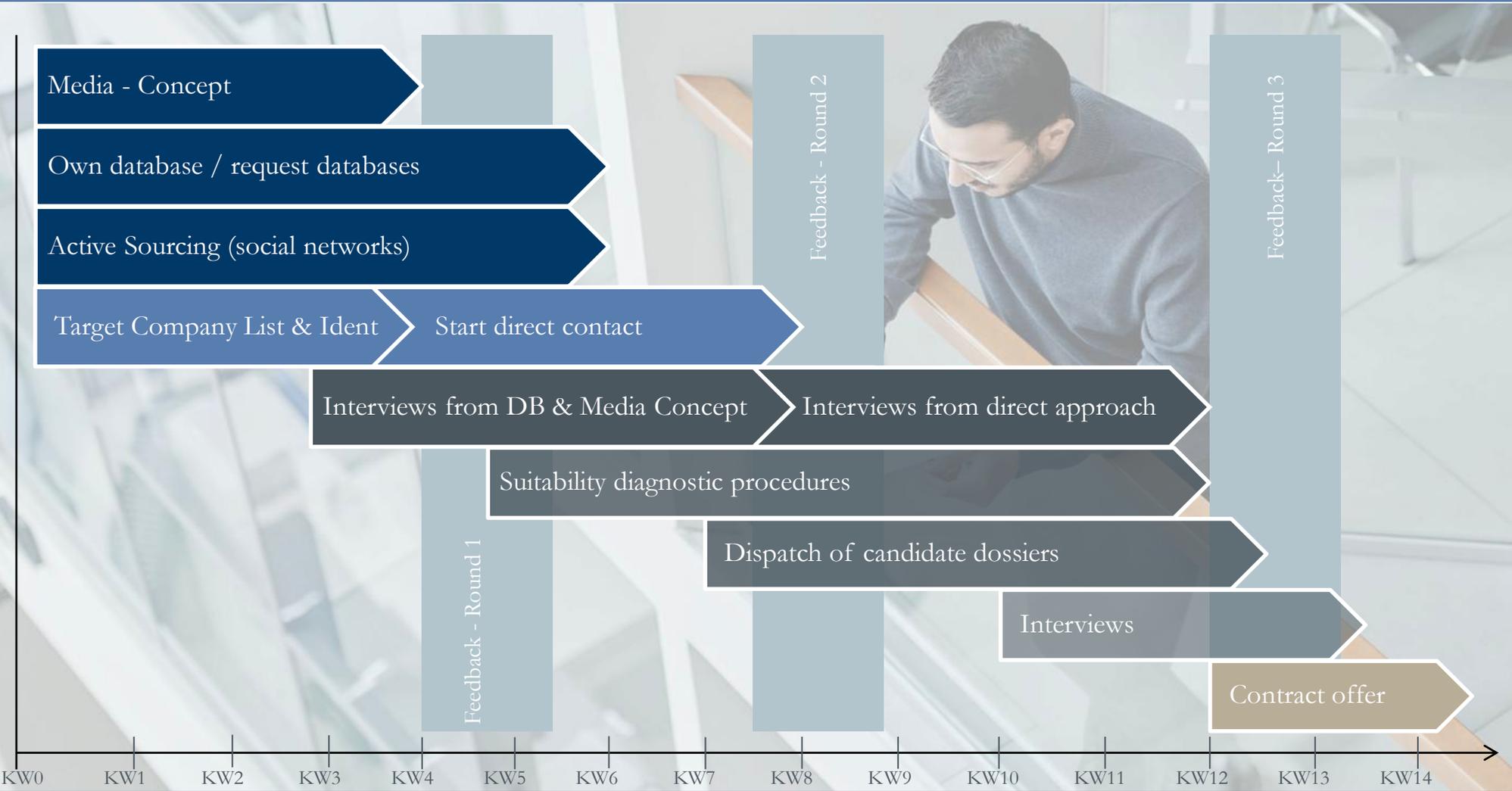
- Which channels and media were used to search
- How many applications were generated
- How many candidates were identified, contacted, and interviewed
- Reasons for rejections or cancellations
- ...and more.

We report – you stay in control



SENATOR

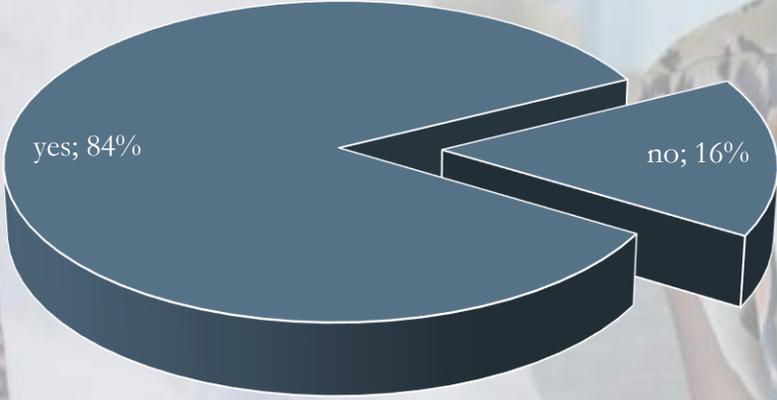
IDEAL TYPICAL PROJECT FLOW



CANDIDATES' WILLINGNESS TO CHANGE

Would you currently be open to new career opportunities if the right offer came along?

In principle, candidates apply through platforms or recruitment agencies when they are actively open to a career change. However, the data also indicates that many remain open to new opportunities. In this case, 84% of respondents would consider changing their employer if presented with an attractive offer



CANDIDATES' WILLINGNESS TO CHANGE

What are the driving factors behind pursuing a new role?



OUR OFFER

Classic Contract model (30% rule of thirds)

- 30% of the gross annual target salary in three equal installments (1st installment upon contract award, 2nd installment upon candidate presentation, 3rd installment upon staffing)
- Ad package at 3,500 €
- Travel expenses as a lump sum or in mileage allowance
- Re-appointment guarantee if the candidate leaves during the probationary period

Staggered contract model (25% rule of thirds with search flat rate optional)

- 25% of gross annual target salary in three equal installments (1st installment upon contract award, 2nd installment upon candidate presentation, 3rd installment upon staffing)
- Real headhunting optional (6.000 € when adding the search package)
- Ad package at 3,500 €
- Travel expenses as a lump sum or in mileage allowance
- Re-appointment guarantee if the candidate leaves during the probationary period

YOUR CONTACTS FOR INTERNATIONAL MATTERS

Claus Hahne



Mr. Hahne, heads the Toronto office of Senator Executive Search Partners.

Phone: +49 (0) 174 2718676

Mobil: +1 (437) 422 9585

E-Mail: c.hahne@senator-partners.de

Johanna Betz



Johanna Betz, based in Munich, is responsible for all US-American matters.

Phone: +49 (0) 871 430 888 56

E-Mail: j.betz@senator-partners.de