



HIRING FOR SUSTAINABILITY CONSULTING TALENT

Die Trends der Talent Acquisition für Professional Services Unternehmen in 2024



INTRO

Sustainability Beratung bleibt auch in 2024 einer der funktionalen Kernwachstumstreiber für Management Consultantcies. Die mehr als 100 befragten themenverantwortlichen GSA Partnerinnen und Partner schätzen die Marktaussichten für Services rund um ESG, Sustainability und Climate Action zu über 90% als hoch oder sehr hoch ein. Lediglich 8% sehen die Businessperspektive für dieses Kalenderjahr moderat. In der Einordnung der erfolgskritischen Faktoren zur Realisierung dieser Marktpotenziale sehen knapp 2/3 der Befragten die Kombination aus Business Development und Sicherstellung der Delivery-fähigkeit als den entscheidenden Hebel. Rund 20% bewerten die reine Sicherstellung der Delivery-fähigkeit in Form von Talent als Kernherausforderung. Auf den folgenden Seiten erfahren Sie mehr über die Wachstumsziele in der Planung von Headcounts, welche inhaltlichen Expertisen im Besonderen in der TA adressiert werden und welche Senioritäten als nachdrücklich wettbewerbsintensiv eingeordnet werden.

HEADCOUNT WACHSTUM



Den Blick nach vorne gerichtet. 92% der Befragten haben eine positive Headcount-Entwicklung in ihrer Wachstumsstrategie verankert. Die prozentuale Ambition liegt zwischen 10% - 50% HC-Wachstum.

42 | Prozent planen ein HC-Growth für das Kalenderjahr von +20%

08 | Prozent streben eine personelle Wachstumsrate von +30% an

25 | Prozent streben ein +50% Wachstum in den Headcounts an

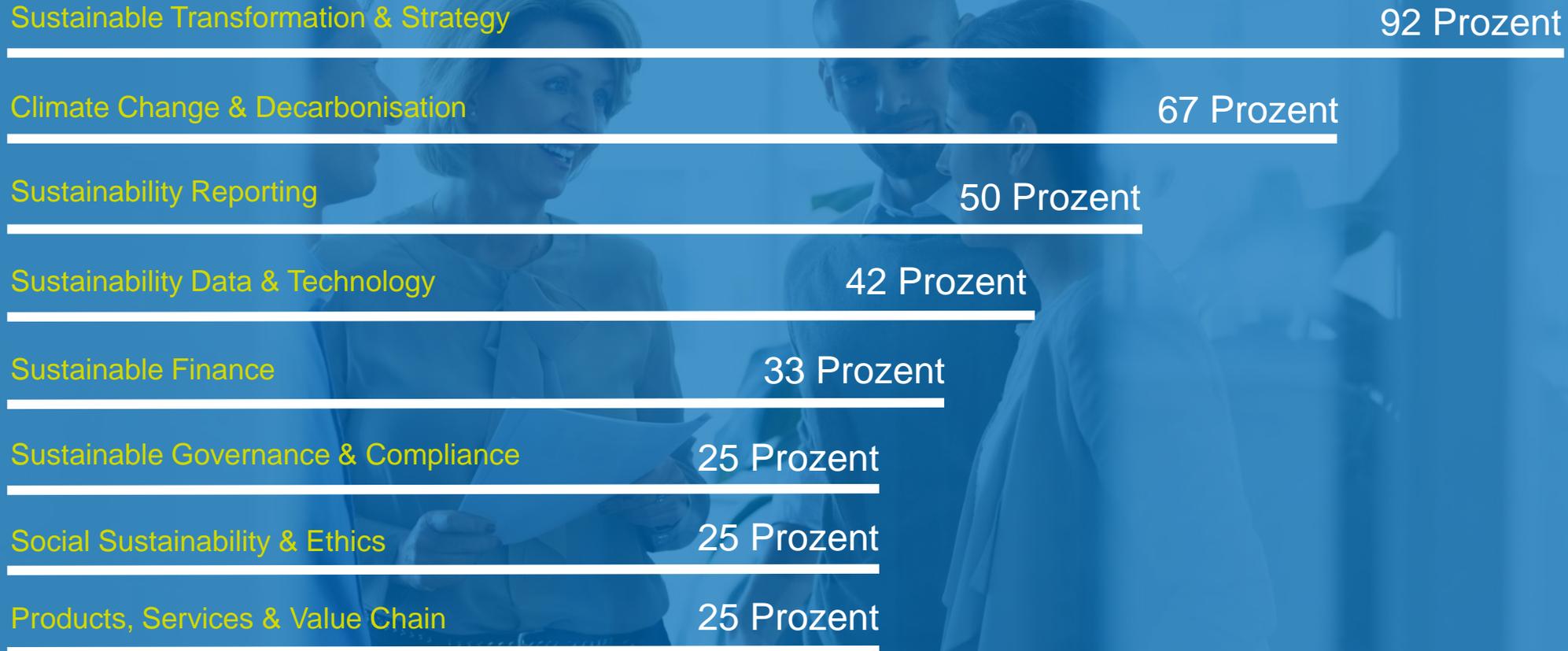
17 | Prozent planen +10% Wachstum ihrer Headcounts

08 | Prozent planen kein Wachstum im Headcount

FUNKTIONALES KNOWLEDGE



Raus aus der Nische. Das Thema Nachhaltigkeit erstreckt sich ganzheitlich über Organisationen und steht gegenwärtig für den größten Transformationsbedarf von Corporates. Daran angeschlossen adressieren Unternehmensberatungen im Besonderen die Expertise in Sustainable Transformation & Strategy in ihrer Hiring-Strategie. Die Top-Themen:



SENIORITÄTEN

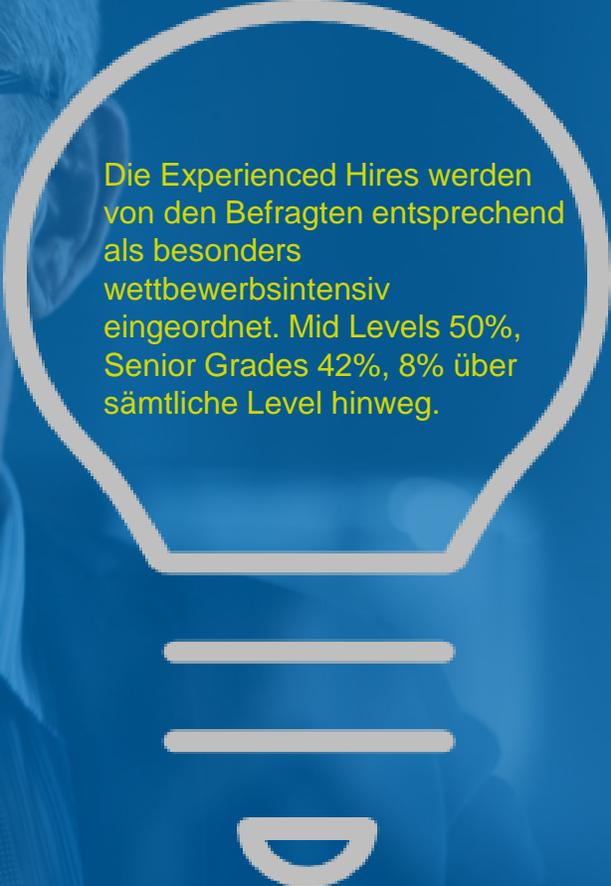


Experienced Hires. Der Fokus der TA-Strategie liegt im Kern auf der Gewinnung von Leistungsträgerinnen und Leistungsträgern mit Berufserfahrung.

50 | Prozent der Partnerinnen und Partner adressieren die Mid Levels (4-7 years experience) in Ihrer Hiring-Strategie

33 | Prozent der Befragten planen, Talent über sämtliche Level hinweg zu rekrutieren

17 | Prozent richten Ihren TA-Fokus auf die Senior Grades (8+ years experience)



Die Experienced Hires werden von den Befragten entsprechend als besonders wettbewerbsintensiv eingeordnet. Mid Levels 50%, Senior Grades 42%, 8% über sämtliche Level hinweg.

MARKTPOSITIONIERUNG



Selbstbewusst. Die Landschaft der Unternehmensberatungen wirkt für Außenstehende homogen und austauschbar, selbst für Betrachter mit einem weiterführenden Branchenverständnis ist es nicht immer trivial, die Differenzierungsmerkmale zu verstehen. Die Consultancies selbst ordnen ihre eigene Marktpositionierung und die daran angeschlossenen Erfolgchancen im intensiven Wettbewerb um die besten Nachhaltigkeitsköpfe als uneingeschränkt positiv ein.

67 33

Prozent der befragten Partnerinnen und Partner ordnen ihre Marktpositionierung und Erfolgchancen als hoch ein

Prozent der befragten Partnerinnen und Partner bewerten die eigene Marktpositionierung sogar mit dem maximalen Richtwert sehr hoch

VERANTWORTLICHKEITEN



Im Team. Die Wettbewerbsintensität in der Talent Acquisition von Beraterinnen und Beratern ist hoch, im Besonderen mit Blick auf Sustainability knowledge. Wer trägt die Verantwortung für die erfolgreiche Umsetzung der Recruiting Strategie? Alle! 42% sehen eine gemeinschaftliche Verantwortung für die Operations, lediglich 16% sehen HR/Talent Acquisition in der Verantwortung.

Ganzheitliche Verantwortung

(HR, Beraterteams, Partner/GL kombiniert)

42 Prozent

Partner / Geschäftsleitung

42 Prozent

HR / Talent Acquisition

16 Prozent

KONTAKT



ANSPRECHPARTNER

Florian Schumann
Partner, Professional Services Practice

schumann@heimeier.de
01722897761



DR. HEIMEIER

Dr. Heimeier ist eine führende Leadership-Boutique und zählt seit über drei Jahrzehnten zu den renommiertesten Top-Executive Search firms in Deutschland. Als eine der wenigen partnerschaftlich geführten Gesellschaften beraten wir als vertrauenswürdiger und unabhängiger Trusted Advisor unserer Klientinnen und Klienten. Seit unserer Gründung im Jahr 1989 begleiten wir Unternehmen und Institutionen bei der Besetzung von Managementpositionen und Aufsichtsgremien, in organisationstrukturellen Veränderungsprozessen und entlang der Human Resources Strategie.

An aerial night view of Berlin, Germany, featuring the TV Tower (Fernsehturm) and the city lights. The image is overlaid with a semi-transparent blue filter. The text is centered in the middle of the image.

www.heimeier.de

Berlin | Dresden | Düsseldorf | Stuttgart