



## Schlagzeilen der eTec Consult GmbH

### Elektromobilität: Chancen im Wandel

Das Tempo des Wandels vom Verbrennungsmotor zur Elektromobilität erhöht sich weiter. Die Fahrzeughersteller bauen ihr Portfolio immer stärker aus. Akkus werden kleiner, leistungsfähiger und billiger und auch die Preise für E-PKW werden mittelfristig sinken.

Zudem wird die E-Mobilität aktuell von verschiedenen Regierungen stark gepusht. Erst im Februar schrieb der Staat mit dem Schnellladegesetz den Betrieb von 1.000 Schnellladestandorten aus – vor allem an Autobahnen und auf dem Land, mit mindestens 150 Kilowatt Gleichstrom. Auch international bieten sich Chancen. So sieht der Sanierungsplan von US-Präsident Biden 174 Milliarden Dollar an Investitionen in die Elektromobilität vor, inkl. Bau von 500.000 neuen Ladestationen.

Weltweit eröffnen sich neue Chancen für den deutschen Mittelstand: vom Maschinenbau, über die Automatisierer bis zu Herstellern von Ladeinfrastruktur. eTec hat ein aktives Netzwerk zu Experten und Managern rund um die E-Technologie und E-Infrastruktur – sowohl in Deutschland als auch international.

Wie sind Sie personell aufgestellt? Lassen Sie uns gerne über ihren Bedarf sprechen. Wir können Ihnen helfen, die nötigen Spezialisten und Führungskräfte bei Ihnen an Bord zu bringen.

Ihr 



### Recruiting in Coronazeiten: ein Zwischenfazit

Die Pandemie durchdringt seit gut einem Jahr alle Lebensbereiche. Dabei hat sich auch die Arbeitswirklichkeit und damit die Personalarbeit in einem Tempo verändert, wie es niemand erwartet hätte. In Anlehnung an Gordon Moore gilt: „Change has never been this fast and will never be that slow.“

Hierzu 3 Beobachtungen aus dem Personalmarkt:

- #1: Recruiting-Prozesse sind mitunter länger und teilweise weniger vorhersehbar geworden. Kandidaten aber erwarten erst recht in diesen Zeiten eine enge Kommunikation und wollen „bei Laune gehalten werden“.
- #2: Die umworbene Kandidaten-Zielgruppe ist gemäß der neuen Anforderungen nach „digital fitness & new leadership“ nochmals kleiner und auch anspruchsvoller geworden. Gleichzeitig suchen alle Arbeitgeber nach einem ähnlichen Kandidatentyp. Gerade active sourcing greift hier zu kurz – es braucht echten Dialog!

#3: Diese Kandidaten bewerten nunmehr auch die Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells und erwarten dazu kompetente Antworten. Je dynamischer das Technologieumfeld, desto bedeutsamer die Diskussion. Danach erst entscheidet sich, ob überhaupt Interesse besteht.

Daran schließen sich folgende Fragen an:

- Was kann Ihre HR-Organisation davon (noch) selbst leisten?
- Wo ist active sourcing erfolgversprechend und wo sogar kontraproduktiv?

Unser langjährig erfahrener Research kann diese Schnittstelle zum Kandidaten von Anfang an kompetent besetzen, Erkenntnisse aus dem Markt an Sie herantragen und auch entlang der Erwartungshaltungen auf beiden Seiten vermitteln und beraten – bis zum closing. Dadurch bieten wir mehr Drehmoment. Wann also schalten Sie einen Gang hoch?

## Ruf aus Indien



Im Jahr 2025 wird Indien das bevölkerungsreichste Land der Welt sein und mit 1,5 Mrd. Menschen China überholt haben. Die wirtschaftlichen Bemühungen der indischen Regierung laufen darauf hinaus, das Land zu einem „Exportzentrum“ des Welt Handels zu entwickeln. Wird dies gelingen? Der Fokus liegt zunächst auf der Absicht,

Serienprodukte mit großem Mengenvolumen zu produzieren und dem Weltmarkt zur Verfügung zu stellen. Dementsprechend werden namhafte Großunternehmen mit Produkten der Elektronik, Elektrotechnik und der Informationstechnik mit attraktiven Industrieförderprogrammen zu größeren Investments in Indien umworben. Das Förderprogramm PLI – Production Linked Incentives – läuft seit 2020 und beginnt zu greifen.

Während die ausländischen Direktinvestitionen weltweit in 2020 um 42% einbrachen, schoss Indien mit +13% den Vogel ab!

Das Förderprogramm MIIM – Make in India Mittelstand – läuft seit vier Jahren und unterstützt mit erheblichen Zugeständnissen bei

der Gründung, der Einfuhr von Produkten und bei der Ebnung des Weges hin zu einer erfolgreichen Unternehmung! MIIM bietet Chancen und steht bei einigen mittelständischen Unternehmen auf der To-do-Liste!

Allerdings muss auch gesagt werden: Der Markteintritt Indien ist nichts für Anfänger. Eine exzellente Planung und Vorbereitung für eine Gründung oder ein Joint Venture ist unverzichtbar.

Für die Suche des passenden, lokalen Managements sorgen wir gern in Ihrem Sinne. eTec ist an den wichtigsten Standorten wie Bangalore, Chennai, Noida, Pune und Haidarabád sehr gut vernetzt! Viel Erfolg in Indien.

## Russische Manager: hohe Dynamik, starke Persönlichkeit und Mut zur Veränderung

Der russische Präsident hat das Ziel ausgegeben, Russland bis 2024 in die Top 20 der wirtschaftsfreundlichsten Länder zu bringen („Doing Business Report“ der Weltbank). Insofern bemüht sich Russland, sein Investitionsklima zu verbessern und mehr ausländische Unternehmen ins Land zu holen.

Für ausländische Unternehmen stellt sich dabei die wichtige Frage: Wie muss das Profil eines russischen Managers aussehen, der die Tochtergesellschaft voranbringen kann? Über welche fachlichen und persönlichen Kompetenzen sollte der „Vorreiter“ verfügen, damit er mit seinem Team den russischen Markt erobern kann? Hier hat eTec Consult viele Jahre Erfahrung. Wir wissen ganz genau, welcher Manager-Typus für den deutschen

Mittelstand Gewinn und Erfolg in Russland bringen kann. Eine „Nummer 1“ muss in Russland neben den Fachkompetenzen und einer starken Persönlichkeit vor allem Fingerspitzengefühl für den sehr schnelllebigen russischen Markt mitbringen. Das Marktumfeld ändert sich ständig in hohem Tempo. Hieran müssen sich russische Manager ebenso schnell anpassen, mitunter ungewöhnliche Entscheidungen treffen und die notwendigen Veränderungen im Unternehmen rasch umzusetzen.

eTec verfügt über umfassende und langjährige Erfahrungen in der Besetzung von Positionen im gehobenen Management in Russland und der GUS-Region. In den letzten 20 Jahren haben wir dort zahlreiche Positionen erfolgreich besetzt. Dank dieser Er-



**Tatyana Voelkel,**  
Consultant & Associate

fahrung und unseres Netzwerks wissen wir, wie wir gute Kandidaten für unsere Kunden gewinnen. Gerne tauschen wir uns hierüber mit Ihnen aus und freuen uns, Ihr Unternehmen bei einer wichtigen Expansionsentscheidung in diesem Markt zu beraten.



### Kontaktieren Sie uns!

eTec Consult GmbH  
Felsweg 16  
35435 Wetztenberg  
Germany

fon: +49 (641) 9 8220-0  
fax: +49 (641) 9 8220-21  
info@etec-consult.de  
www.etec-consult.de

Unser Team ist da, wo Sie uns brauchen!  
Wir sind in über 60 Ländern bestens vernetzt!

Das gesamte eTec-Team steht Ihnen wie gewohnt zur Verfügung. Wir haben seit geraumer Zeit einen Großteil unserer Arbeitsprozesse digitalisiert und sind in der Lage, auch in der aktuellen Situation unseren vollen Service zu leisten.



Die Geschäftsleitung v.l.n.r.:  
Gerhard Deiss, Frederik Horn,  
Tatyana Voelkel, Dr. Rolf Keck