Veröffentlicht auf Presseportal Schweiz - Presse und Medienmitteilungen (https://www.presseportal-schweiz.ch)

14.04. 2016

Studie: Warum haben CEOs mehr Charisma als Finanzchefs?

Von PPS

Bild Rechte
Kira Hollmann

Bei der Einstellung von Geschäftsführern lassen sich Vorstände häufig vom Scharm blenden

(COURBEVOIE)(PPS) Eine neue Studie der University of Chicago Booth School of Business hat vier Faktoren ermittelt, die voraussagen, ob ein Job-Kandidat Geschäftsführer (CEO) wird und herausgefunden, dass Vorstände bei der Einstellung von Geschäftsführern die persönlichen Fähigkeiten oft überschätzen.

In dem Arbeitspapier „Are CEOs Different? Characteristics of Top Managers" finden Chicago Booth Professor Steven N. Kaplan und Copenhagen Business School Professor Morten Sorensen heraus, dass sich die Karriereentwicklung von Job-Kandidaten daran voraussagen lässt, inwiefern sie auf die vier identifizierten, dominierenden Faktoren setzen. Ob die Kandidaten letztlich Geschäftsführer, Finanzchef (CFO) oder anderweitige Führungskraft werden hängt entsprechend von ihrer allgemeinen Leistungsfähigkeit, ihren Ausführungskompetenzen sowie ihren charismatischen und strategischen Fähigkeiten ab.

Die zentralen Ergebnisse der Studie: Geschäftsführer und Finanzchefs haben bezüglich der vier Faktoren diametral entgegengesetzte Bewertungen - Geschäftsführer erzielen hohe Werte, Finanzchefs niedrige. Kandidaten für Posten als

operative Geschäftsführer (COO) erreichen eher mittlere, zwischen Geschäftsführern und Finanzchefs angesiedelte Werte.

Anhand der vier Faktoren lassen sich künftige Karriereentwicklungen voraussagen. So haben Kandidaten mit hohen Werten in den vier Faktoren, die sich auf andere Stellen als die Geschäftsführung bewerben, im weiteren Verlauf ihrer Karriere eine höhere Chance Geschäftsführer zu werden.

Die Studie bringt keine signifikanten geschlechtsspezifischen Unterschiede hervor. Dennoch stellen die Forscher fest, dass Frauen, die gute Werte in den vier Faktoren vorweisen, 28 Prozent weniger wahrscheinlich als Geschäftsführerinnen eingestellt werden. Auch konnten keine wesentlichen Unterschiede zwischen öffentlichen Einrichtungen, Privatkapitalgesellschaften und Risikokapitalgesellschaften festgemacht werden.

Die CEO-Kandidaten, die letztlich eingestellt wurden, erzielten niedrigere Werte in Ausführungskompetenzen und höhere in zwischenmenschlichen Fähigkeiten, als die durchschnittlich bewerteten Kandidaten. Dies veranlasst die Forscher zur Annahme, dass „Aufsichtsräte und Aktionäre zwischenmenschliche Fähigkeiten im Einstellungsprozess übergewichten“.

Die Forschungsergebnisse sind relevant für Vorstände, die Geschäftsführer rekrutieren und für Manager, die nach dieser Position streben.

Zusätzlich haben alle eingestellten Kandidaten, Finanzchefs ausgenommen, deutlich höhere zwischenmenschliche Fähigkeiten als die abgelehnten Kandidaten. Dies legt nahe, dass soziale Kompetenzen bei der Einstellungsentscheidung unterschiedlich gewertet werden. Vor allem bei CEO-Kandidaten, die normalerweise durch ihre Ausführungskompetenzen gekennzeichnet sind, kommt der zwischenmenschlichen Kompetenz auffallend große Bedeutung zu.

Bei der Studie handelt es sich um eine groß angelegte, systematische Erforschung der Charakteristika, die einen Geschäftsführer ausmachen. Anhand der Ergebnisse lassen sich zudem Vorhersagen darüber treffen, ob ein Kandidat im Verlauf seiner Karriere zum Geschäftsführer aufsteigt oder nicht.

Die Forscher nutzten einen Datensatz von mehr als 2.600 Bewertungen, um 30 individuelle Merkmale und Fähigkeiten von Kandidaten herauszuarbeiten, die sich in

unterschiedlichsten Unternehmen für Top-Führungspositionen – einschließlich CEO, CFO, COO – beworben haben. Rund 40% der Kandidaten wurden für Positionen mit finanziellen Aufgaben, wie Controller oder Finanzdirektoren, getestet.

Die Tests beinhalteten vierstündige durchstrukturierte Interviews und wurden von G.H. Smart Co. durchgeführt, ein Unternehmen, das auf Testverfahren von Top-Führungskräften spezialisiert ist. Zu jedem Gespräch wurde ein Bericht verfasst, samt detaillierter Beschreibung zum Hintergrund und zu den Merkmalen des jeweiligen Kandidaten. Die Forscher verfolgten darüber hinaus die nachfolgenden Karriereschritte. Dabei gingen sie der Frage nach, ob die Kandidaten eingestellt wurden und sich später zu Top-Führungskräften, vor allem, ob sie sich zu Geschäftsführern weiterentwickeln konnten oder nicht.

Kira Hollmann – Agence : Noir sur Blanc
Tel. +33 (0)1 41 43 72 76 / E-mail: khollmann@noirsurblanc.com

Über die Organisation:

University of Chicago Booth School of Business

Die Booth School of Business der Universität Chicago ist weltweit eine der führenden Business Schools. Die Fakultät verfügt über zahlreiche bekannte Persönlichkeiten. Abgänger der Chicago Booth bekleiden in den USA und weltweit Schlüsselpositionen. Der Ansatz der Management-Lehre unterscheidet sich an der Chicago Booth von den üblichen Methoden durch die äußerst effiziente Wissensvermittlung, ihre Strenge und den praktischen Umgang mit den neuen Herausforderungen des Wirtschaftslebens. Die Fakultät bietet MBA-Programme als Ganz- und Teilzeitstudium, ein PhD-Programm und offene Einschreibungsmöglichkeiten für Weiterbildung von Führungskräften sowie maßgeschneiderte Programme für Unternehmensführung. Die Fakultät verfügt über Hochschulanlagen in London, Chicago und Singapur. Zurzeit sind 1.162 MBA-Vollzeit- und 2.012 MBA-Teilzeitstudenten eingeschrieben. 190 von ihnen studieren in London; 123 sind PhD-Studenten. Aus der wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät gingen sechs Nobelpreisträger hervor. Zu den erfolgreichsten Absolventen gehören Satya Nadella, CEO, Microsoft; James A. Rasulo, Vorstandsvorsitzender und CEO, Walt Disney Company; Bart Brecht, ehemaliger CEO, Reckitt Benckiser plc; Brady Dougan, CEO, Credit Suisse sowie David Booth, Gründer und Präsident von Dimensional Fund Advisors. Für ihn wurde die Schule 2008 umbenannt.

Pressekontakt:

NSB Paris
Tour Ciel 20 ter,
rue de Bezons
92400 COURBEVOIE

noirsurblanc@noirsurblanc.com
+33 1 41 43 72 70

Kategorie
Wissenschaft & Forschung & Bildung

Source URL: *https://www.presseportal-schweiz.ch/pressemeldungen/studie-warum-haben-ceos-mehr-charisma-als-finanzchefs*