



Neue Perspektiven

Unsere Beratungsleistungen zum Thema Personalsuche und -auswahl

Das eigentlich Wertvollste eines Unternehmens sind seine Mitarbeiter.

Wichtigste Aufgabe ist es also, die richtigen Mitarbeiter zu finden, diese qualifiziert auszuwählen, deren Entwicklung zu fördern und sie zu binden, d. h. aktiv am Unternehmenserfolg teilhaben zu lassen.

Wir unterstützen unsere Kunden sowohl bei der Suche und Auswahl von Fach- und Führungskräften als auch bei deren Integration in die Organisation.

Unsere Vorgehensweise bei der Suche und Auswahl gliedert sich generell wie folgt:



Phase 1: Anforderungsprofil

Wir legen besonderen Wert darauf, Kandidaten ganz gezielt zu identifizieren und unseren Kunden in jeder Phase der Suche gegenüber den Kandidaten professionell zu repräsentieren. Daher beinhaltet die Phase 1 für uns eine genaue Positionsanalyse und die Festlegung eines kompetenzorientierten Anforderungsprofils. Dieses ist unabdingbare Grundlage für eine erfolgreiche Suche.

Phase 2: Suche und Direktansprache

Je nach Position empfehlen wir unseren Kunden individuell zusammengestellte Suchmethoden. Alle von uns verwendeten Methoden sind mit Erfahrung, Kompetenz und einem branchenübergreifenden Netzwerk hinterlegt. Wir arbeiten mit den Methoden:

- ➔ Datenbankresearch
- ➔ Executive Search (Identifikation und Ansprache geeigneter Kandidaten auf Basis einer zusammen mit dem Auftraggeber erstellten Zielfirmenliste)

- ➔ Aktiver und passiver Internetresearch
- ➔ Gestaltung und Schalten von Anzeigen in ausgewählten Printmedien

Für alle Methoden übernehmen wir den Bewerberservice und die Analyse der Bewerbungsunterlagen.

Phase 3: Bedarfsgerechte Auswahlverfahren

Zur Optimierung unserer Leistungen führen wir generell ausführliche Telefoninterviews mit den Bewerbern. An diese können sich personenbezogene und fachliche Auswahlgespräche anschließen. Auf Wunsch des Auftraggebers und mit Zustimmung der Kandidaten überprüfen wir die angegebenen Referenzen. Zu allen Kandidaten, die wir unseren Kunden zur Präsentation vorschlagen, erstellen wir detaillierte Kandidatenprofile inklusive einer Kandidatenbeurteilung, ggf. auf Basis eines psycho-logischen Gutachtens. Soweit eine Entwicklung eines Kandidaten erforderlich ist, erfolgen Vorschläge, wie diese organisiert werden kann. Auf Wunsch führen wir Assessment Center und Potenzialanalysen durch. Allen interessierten Bewerbern geben wir tele-phonische Vorabinformationen. Nur nach Absprache mit unserem Kunden wird der Standort oder auch der Firmenname genannt. Unsere Auftraggeber informieren wir in Form regelmäßiger Statuslisten.

Phase 4: Kandidatenpräsentation

Wir präsentieren unseren Kunden die vorgeschlagenen Kandidaten im Rahmen eines moderierten Gesprächs und unterstützen bei der Entscheidungsfindung. Auf Wunsch beraten wir unsere Kunden auch in der Phase der Vertragsverhandlung bzw. -gestaltung.

Phase 5: Integrationsunterstützung

Sofern gewünscht, erarbeiten wir auf der Grundlage unserer Gutachten und der geführten Auswahlgespräche einen Entwicklungsplan für den neuen Mitarbeiter und geben Hinweise zu seiner schnellen Integration.



Das eigentlich Wertvollste eines Unternehmens sind seine Mitarbeiter.

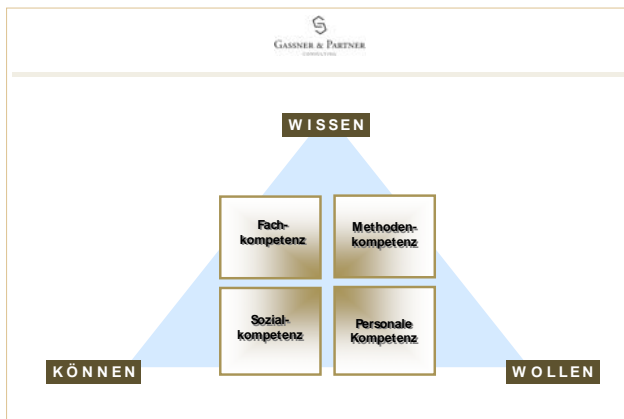
Wichtigste Aufgabe ist es also, die richtigen Mitarbeiter zu finden, diese qualifiziert auszuwählen, deren Entwicklung zu fördern und sie zu binden, d. h. aktiv am Unternehmenserfolg teilhaben zu lassen.

Wir suchen Fach- und Führungskräfte in allen Branchen und beraten unsere Kunden individuell bei der Auswahl.

Unsere Erfahrung als branchenübergreifende Beratung und unser Netzwerk sind ein solider Background für die Suche und Auswahl von geeigneten Mitarbeitern.

Was macht uns erfolgreich?

In einem ausführlichen Beratungsgespräch mit unseren Kunden wird für jede Position ein detailliertes, kompetenzorientiertes Anforderungsprofil erstellt, in dem fachliche und persönliche Qualifikationen sowie „critical incidents“ exakt abgebildet werden.



Um unsere Kunden und die ausgeschriebene Position entsprechend repräsentieren und „bewerben“ zu können, legen wir hohen Wert darauf, unsere Kunden inklusive ihrer Historie, ihrer Struktur und ihrer Kultur kennen zu lernen.

Was bildet für uns den Mehrwert einer guten Personalauswahl?

Einstellende Bereiche haben oftmals vor allem fachliche Anforderungen an Kandidaten. Diese sind in der Regel relativ einfach zu definieren und natürlich auch ein wesentliches Erfolgskriterium – insbesondere kurzfristig.

Der Mehrwert einer guten Personalauswahl besteht jedoch aus unserer Sicht darin, kurzfristige und langfristige Perspektiven zu verbinden. Bislang endet eine extrem hohe Zahl aller Arbeitsverhältnisse in den ersten drei Jahren, einem Zeitraum also, in dem ein typischer Mitarbeiter seine maximale Produktivität noch gar nicht erreicht hat.

Überwiegende Gründe für diese Kündigungen sind nicht erfüllte Erwartungen der Mitarbeiter bzw. ein Gefühl des „Nichtpassens“.

Eine gute Personalauswahl muss daher immer auf persönlichen Anforderungskriterien an den Kandidaten aufbauen. Auf Basis der Arbeitsumgebung, den Arbeitsbedingungen, der Arbeitsatmosphäre und des Führungsklimas, den Entwicklungsmöglichkeiten und anderer Einflussfaktoren sollten verhaltensorientierte Anforderungen entwickelt werden. Der langfristige Erfolg eines Mitarbeiters in einem Unternehmen ist immer von seinen persönlichen Eigenschaften abhängig, Fachwissen dagegen droht oftmals schon nach kurzer Zeit zu veralten.

Was bieten wir Ihnen bei der Besetzung von Führungskräften in der Unternehmensnachfolge?

Natürlich suchen wir für unsere Kunden auch gezielt die Führungskräfte, die sie für die Weiterentwicklung ihres Unternehmens benötigen; innovative Unternehmerpersönlichkeiten als Vorstand oder Geschäftsführer, mit oder ohne Beteiligung am Unternehmen.

Gemeinsam mit unseren Kunden erstellen wir auch hier ein detailliertes Anforderungsprofil, legen die geeigneten Suchmedien fest und treffen eine Vorauswahl. Auf die Präsentation der Kandidaten bereiten wir unsere Kunden mit ausführlichen Kandidatenprofilen und einem Gutachten vor.

Aufgrund unseres Netzwerks pflegen wir engen Kontakt zu Generalisten oder Spezialisten, die technisch oder kaufmännisch geprägt sind und aktuell eine Herausforderung in der Unternehmensnachfolge suchen.

Ihr Ansprechpartner

Falls Sie weitergehende Fragen haben oder Informationen zu unseren Beratungsleistungen möchten sprechen Sie uns an:

Michael Gassner

GASSNER & PARTNER

Consulting

Königsallee 57

D-71638 Ludwigsburg

Telefon +49 71 41 - 64 31 230

Fax +49 71 41 - 64 31 239

E-Mail mail@beratung-gassner.de