



RECRUITMENT SERVICE

Executive Summary

Die Ausgangssituation

Die anforderungsgerechte Stellenbesetzung ist eine der wichtigsten Einflussgrößen auf den Unternehmenserfolg.

Unternehmen sind nur sehr begrenzt dazu in der Lage, die Persönlichkeitsstrukturen, Grundeinstellungen und Kernkompetenzen von Menschen zu verändern. Die entscheidenden Weichenstellungen finden bereits bei der Suche, Auswahl, Einstellung und Integration von Mitarbeitern statt – also im Rekrutierungsprozess. Fehlentscheidungen sowie unprofessionelles Vorgehen führen zu einer potentiellen Schwächung des Unternehmens und können immensen wirtschaftlichen Schaden hervorrufen.

Der zielgerichtete, effiziente und erfolgreiche Rekrutierungsprozess mit dem Ergebnis einer anforderungsgerechten Stellenbesetzung stärkt das Unternehmen und steigert die Organisationseffektivität.

Unsere Leistungen

PLANUNG

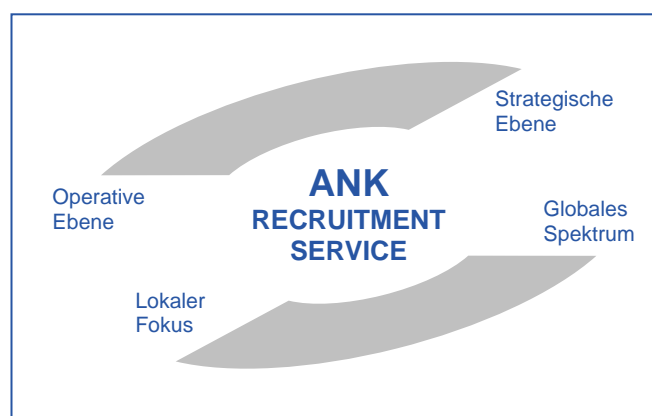
- Profilanalyse
- Zielgruppen- und Suchfelderbestimmung
- Medienempfehlung und Kampagnendurchführung

SUCHE

- Zielgerichtete Kontaktaufnahme mit geeigneten Kandidaten
- Professionelle Durchführung des Auswahlverfahrens
- Aufbau einer Kandidaten-Shortlist
- Kandidatenmotivation und -bindung
- gemeinsame Folgeinterviews und Unterstützung bei der Endauswahl
- Fundierte Entscheidungsabsicherung oder Neusuche

BETREUUNG

- Beratung für Verträge und Einführungsprogramme
- Coachinggespräche für aufnehmende Organisation und Kandidaten
- Garantieleistungen



Unser Versprechen

DIE ANK CONSULTING GROUP

- agiert als Ihr unabhängiger Partner
- bedient sich eines globalen Expertennetzwerkes verschiedener Fachbereiche
- wird geleitet durch klare ethische Grundsätze
- erweitert und verbessert Ihre qualitativen und quantitativen Kapazitäten
- bietet Ihnen wirtschaftlich attraktiven, ganzheitlichen Service
- unterstützt Sie professionell und kompetent – lokal, wie global



RECRUITMENT SERVICE

Nutzen

Wir sind davon überzeugt, unseren Klienten solide und professionelle Lösungen zum Thema Recruitment anbieten zu können. Einige unserer Kernstärken beinhalten die folgenden Faktoren:



- ✓ Die Entwicklung
 - von fundiertem Verständnis hinsichtlich Führungsstil, Management-Anforderungen und Herausforderungen bei Veränderungen innerhalb der Organisationen unserer Klienten;
 - einer ausgeglichenen Sichtweise zwischen umfassenden internen Kenntnissen unserer Klienten und der gleichzeitigen Wahrung der notwendigen objektiven kritischen Distanz;
 - eines hohen Grades an Vertrauen innerhalb der Organisationen unserer Klienten;
 - von spezifischen Branchenkenntnissen und -kontakten.
- ✓ Eine neutrale, faire und sensible Vorgehensweise gegenüber internen und externen Bewerbern.
- ✓ Langjährige erfolgreiche Erfahrung bei der Rekrutierung von Spezialisten, Managern und oberen Führungskräften, sowohl national als auch international.
- ✓ Bewährte Kompetenz beim Einsatz verschiedener Rekrutierungsansätze, wie zum Beispiel Direktsuche sowie konventionelle und webbasierte Anzeigenschaltung.
- ✓ Ganzheitlicher Ansatz, der die Expertise in der Rekrutierung mit dem Know-How in den Bereichen Geschäfts-, Organisations- und Managemententwicklung verbindet.

Vorbereitung

- Erarbeitung und Abstimmung des Anforderungsprofils für die zu besetzende Position sowie Hilfestellung bei dessen kritischer Überprüfung; gegebenenfalls Modifizierung im Verlauf des Rekrutierungsprozesses.
- Falls angemessen, Spezifizierung und Abstimmung alternativer Positionen; Beratung bei der Planung der erforderlichen Personal- und Organisationsentwicklungsmaßnahmen, die sich aus der Umsetzung einer solchen Alternative ergeben.
- Konkretisierung der Zielgruppen sowie der zu berücksichtigenden Regionalbereiche und Wirtschaftszweige; Festlegung der relevanten Suchfelder und sinnvollsten Vorgehensweise in gemeinsamer Absprache mit unseren Klienten, um den besten Bewerber zu finden.
- Bei der Direktsuche, Nutzung bereits bestehender Kontakte und Ressourcen um Kontakt zu potenziellen Bewerbern aufzubauen.
- Bei der Nutzung von Stellenanzeigen, Empfehlung geeigneter Medien, Entwurf zielgerichteter Stellenanzeigen sowie Organisation und Abwicklung der Anzeigenschaltung.

Empfohlener Ansatz

- In Abhängigkeit von den spezifischen Bedürfnissen eines jeden Klienten können die Vorteile zweier alternativer Ansätze (Direktsuche und Anzeigenschaltung) kombiniert werden, um den Rekrutierungsprozess zu beschleunigen und um Zugang zu einer größeren Auswahl an potentiellen Bewerbern zu bekommen.
- Nutzung des heterogenen Hintergrunds potentieller Kandidaten, um das Anforderungsprofil kritisch zu überprüfen sowie alternative Lösungsvorschläge anbieten und damit bestmögliche Ergebnisse sicherstellen zu können.

Rekrutierungsprozess

- Überprüfung eingehender Bewerbungen sowie Organisation und Abwicklung aller Aktivitäten im Zusammenhang mit Stellenbewerbern.
- Identifizierung möglicher Kandidaten sowie Durchführung von Interviews mit dem Ziel, eine 'Shortlist' der am besten geeigneten Kandidaten zu erreichen.
- Motivation und Betreuung geeigneter Kandidaten mit dem Ziel, ihr Interesse an einer Zusammenarbeit mit unseren Klienten sicherzustellen und aufrecht zu erhalten.
- Durchführung von Zweitinterviews zusammen mit unseren Klienten sowie Beratung bei der Beurteilung und möglichen Auswahl des besten Kandidaten aus der Gruppe der 'Shortlist'.
- Je nach Bedarf Durchführung weiterer Interviews zur Absicherung der anvisierten Entscheidung oder gegebenenfalls erneute Suche nach geeigneten Kandidaten.

Folge-Unterstützung

- Beratung bei der Vertragsgestaltung sowie bei der Planung des Einführungsprogramms.
- Durchführung von bis zu zwei Coaching-Gesprächen mit dem neuen Mitarbeiter im Laufe der ersten sechs Beschäftigungsmonate - als Stabilisierungshilfe während des Integrationsprozesses sowie zur Früherkennung eventueller Probleme mit dem Ziel, rechtzeitig Korrektur-/Verbesserungsmaßnahmen ergreifen zu können.

Investition

- Das Honorar für die von ANK CONSULTING zu erbringenden, oben aufgeführten Leistungen richtet sich nach der Art der zu besetzenden Position sowie nach der abgesprochenen Vorgehensweise.
- Weitere Belastungen entstehen nur durch eventuelle Anzeigenkosten sowie Reisekosten von Bewerbern und Consultants.

- 50% des Honorars werden zum Zeitpunkt der Auftragserteilung in Rechnung gestellt; die weiteren 50% kommen bei Arbeitsvertragsabschluss mit einem geeigneten Kandidaten zum Tragen. Eventuelle Anzeigen- und Reisekosten werden zum Zeitpunkt des Entstehens abgerechnet.

Garantie-/Zusatzleistung

Zusätzlich zu dem oben aufgeführten Angebot wird ANK CONSULTING ohne Berechnung weiterer Beratungs-Kosten bei der Suche nach einem weiteren Stelleninhaber für den Fall helfen, dass der ursprünglich eingestellte Mitarbeiter im Verlauf der Probezeit aus Verhaltens- oder Leistungsgründen ausscheidet.



Geschäftspartnerschaft

Unser Ziel ist die Entwicklung einer vertrauensvollen und erfolgreichen Geschäftsbeziehung, die jetzt und auch in Zukunft Bestand hat. Geleitet durch klare ethische Grundsätze und auf der Basis der von uns entwickelten Kriterien für **Business Excellence** wollen wir unseren Klienten professionell und kompetent zur Seite stehen sowie dabei helfen, die Unternehmensziele auf höchstmöglichem Niveau zu erreichen.

Auf der Grundlage der umfangreichen und vielfältigen Kompetenzen von ANK CONSULTING sehen wir uns nicht nur als „Anbieter von Bewerbern“. Wir betrachten die Besetzung von Schlüsselpositionen als Teil eines gesamten Veränderungs- und Entwicklungsprozesses. Neben der Unterstützung bei der Rekrutierung und während des anfänglichen Integrationsprozesses bieten wir unseren Klienten auch im Anschluss professionelle Hilfestellung bei Einleitung und Weiterführung erfolgreicher Veränderungsprozesse.

Referenzen (Auszug)

- HR-Manager Northern Europe, US-deutscher-Chemie Konzern
- Controller Continental-Europe, US-Konzern der Baubranche
- Globaler Einkäufer, US-Konzern der Druck-Industrie
- Handelsvertretungen in D, NL-Gesellschaft, Bau-Industrie
- Key Account Manager Germany, NL-Konzern, Bau-Industrie
- Assistenz & Verkaufsleitung Deutschland & Asien, deutscher Automobilzulieferer
- Verkaufsleitung Deutschland, schwedischer Innenausbau-Konzern
- Sales Manager Asia, Europe, North Africa, US-Konzern, Spezialmaschinenbau
- Verkaufssachbearbeitung, NL-Konzern der Bau-Industrie
- Wirtschaftsprüfung China, int. Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
- Manager Technical Services, US-Konzern, Bau-Industrie
- Sales Manager Austria, Germany, Switzerland, NL-Gesellschaft, Bau-Industrie
- Leitung Global Business Unit, US-Konzern, Textil-Industrie
- Sales Manager UK, NL-Gesellschaft, Bau-Industrie
- Global Organization Development Manager, deutscher Klima & Kälte Konzern
- Kaufm.-techn. Sachbearbeitung, deutsche Baugesellschaft
- Beratung Anwendungstechnik, NL-Gesellschaft, Bau-Industrie
- Außendienst, NL-Gesellschaft, Bau-Industrie
- Geschäftsbereichsleitung Nord-Europa, deutscher Klima & Kälte Konzern
- Niederlassungsleitung Polen, deutscher Automobilzulieferer
- Vorstands-Assistenz, deutscher Bildungsträger
- Financial Manager, US-Konzern der Baubranche
- Export-Leitung Süd-Ost-Asien, deutscher Klima & Kälte Konzern
- ...

