HTU
MANAGEMENT & SALES
CONSULTING

CONSULTING (P)REVIEW

FACHZEITUNG FÜR UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

Top-Thema des Monats:

Employer Branding – sind Sie ein attraktiver Arbeitgeber?

Employer Branding ist eine unternehmensstrategische Maßnahme zur professionellen Bildung einer sogenannten Arbeitgeber-Marke. Sie stellt ein Unternehmen insgesamt als attraktiven Arbeitgeber dar, positioniert es positiv und grenzt es von anderen Wettbewerbern im regionalen Umfeld ab.

Wir, die HTU (Hanseatisches Team zur Unternehmensentwicklung), begleiten Ihr Unternehmen in einem systematischen Prozess der Unternehmensentwicklung mit dem Ziel, eine fundierte, fokussierte und nachhaltige Arbeitgeber-Marke zu erarbeiten, um damit:

- Ihr Unternehmen leistungsfähiger zu machen und zu halten
- das Verhältnis von Mensch und Organisation nachhaltig zu verbessern
- Ihre Wettbewerbsfähigkeit als Arbeitgeber messbar zu erhöhen

Wir machen keine Ferndiagnosen und vordergründig werblichen Ansätze. Im Mittelpunkt steht ein realitätsorientierter Prozess, der Stärken stabilisiert und Wachstumsbereiche aufzeigt. Ihr Führungsteam wird durch uns nachhaltig mit einbezogen.

Lesen Sie weiter auf Seite 2

HTU – ein Hanseatisches Team für Unternehmensentwicklung stellt sich vor

HTU ist erfahren in Qualifizierungsmaßnahmen im Vertrieb, z. B. mit ausgefeilten Umsatzsteigerungsprogrammen, Führungskräfteschulungen und Performance Coachings. Bei der projektbezogenen Strategieberatung und deren Umsetzung ist das Team der HTU stets an Ihrer Seite – für eine erfolgreiche Entwicklung Ihres Unternehmens.

Diese Kernkompetenzen stehen im Focus der HTU. Neu im Programm sind 3 weitere Kompetenzbereiche. Es handelt sich hierbei um professionelles Employer Branding, Change Management und Personalentwicklungskonzepte. Eine breite Referenzliste finden Sie auf unserer Homepage.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Möchten Sie mehr erfahren? Besuchen Sie uns und informieren Sie sich im Internet unter www.htu-team.de oder rufen Sie an: 04402 921110

Dr. Christian Schnülle, Senior Partner der HTU Management & Sales Consulting, Rastede

Coming soon! Kompetenzen erweitern – mit der Zeit gehen

HTU
ADVERTISING & MEDIA SOLUTIONS

Social Media, E-Business und die kreative Umsetzung werblicher Vermarktungskonzepte, das sind die Themen die in Kürze unter dem Namen HTU - ADVERTISING & MEDIA SOLUTIONS mit Leben gefüllt werden. Neugierig? Schicken Sie uns eine E-Mail mit dem Stichwort Advertising- & Media-Solutions und Ihren Kontaktdaten an: advertising-mediasolutions@htu-team.de und erhalten Sie erste Einblicke in einen neuen Kompetenzbereich der HTU-Gruppe.

HTU
MANAGEMENT & SALES
CONSULTING

Ausgabe 01 | September 2012

Fortsetzung Titelthema:

Sind Sie ein attraktiver Arbeitgeber?

1. Welche Ziele verfolgt das Employer Branding (EB) von HTU?

Die ersten Ansätze des EB Ende der 90er Jahre waren eher werblich geprägt und dadurch in ihrer Wirksamkeit sehr begrenzt. Die HTU verfolgt von Anfang an das Ziel, das EB in die strategische Unternehmensentwicklung zu integrieren.

HTU verfolgt keinen äußerlichen und plakativen Ansatz, sondern sieht EB als ambitionierten Prozess der innen in die Tiefe geht und sich dann nach außen wendet. Dabei werden folgende Teilziele fest fokussiert und umgesetzt:

- Positionieren Ihrer Arbeitgeber-Marke im Bewerbermarkt
- das Unternehmen als Arbeitgeber gezielt nach innen und außen attraktiv und unverwechselbar zu machen
- die Identifikation, das Commitment und die Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter zu verstärken
- einen unternehmensspezifischen, TQM-orientierten Veränderungsprozess unter Einbeziehung von Business Excellence Aspekten (EFQM) nachhaltig zu gestalten

2. Warum ist Employer Branding für Sie als Arbeitgeber so wichtig?

Die demografische Entwicklung zeigt, dass die Geburtenrate sinkt und sich der Altersaufbau dramatisch verändert. Der Anteil der leistungsfähigen Bevölkerung nimmt rapide ab. Hiervon sind einige Regionen in Norddeutschland noch stärker betroffen als in Gesamtdeutschland. Gleichzeitig findet ein Werte- bzw. Perspektivwandel bei den Beschäftigten statt, der zu anderen Bedürfnissen bei den Mitarbeitern führt. Die Wünsche und Situationen von Mitarbeitern haben sich geändert.

Wissenschaftliche Untersuchungen zeigen, dass für die Arbeitgeberwahl von Studierenden folgende Kriterien immer wichtiger werden:

- Zukunftsfähigkeit des Unternehmens (85 %)
- Gutes Arbeitsklima (85 %)
- Gutes Gehalt, Sozial- und Zusatzleistungen (80 %)
- Gute Aufstiegs- und Entwicklungsmöglichkeiten (75 %)
- Herausfordernde Aufgaben (75 %)
- Vielfältige Weiterbildungsmöglichkeiten (72,5 %)
- Work-Life-Balance (72,5 %)
- Hohe Arbeitsplatzsicherheit (72,5 %)

Danach kommen erst die Faktoren:

- Freiheiten und Handlungsspielräume (55 %)
- Attraktive Standorte (50 %)
- Internationaler Aktionsrahmen (45 %)
- Offene Unternehmenskultur (42,5 %)
- Attraktive Produkte/Dienstleistungen (40 %)

3. Sind Sie für den demografischen Wandel gerüstet?

Der drastische demografische Wandel und der Einstellungswandel bei den zukünftigen Beschäftigten fordert Sie als Arbeitgeber – in allen Bereichen des HRM:

- Intensivierung des „War of Talents“
- Engpass bezüglich der Personalrekrutierung
- Mitarbeiterfluktuation und Kompetenzverlust

Optimieren Sie mit unserer Fachkompetenz Ihre:

- Personalführung und Rekrutierung (Alter, Struktur und Zusammensetzung bei personalpolitischen Entscheidungen, Bindung der Mitarbeiter, Gewinnung von Azubis, Unternehmensimage in der Region)
- Arbeitsorganisation und -gestaltung (Berufliche Perspektive, flexible Arbeitszeiten der Mitarbeiter)
- Qualifizierung und Kompetenzentwicklung (Weiterbildungsmaßnahmen)
- Führung und Unternehmenskultur (Betriebsklima, altersgemischte Teams)
- Gesundheit und Arbeitsschutz (Unterstützungsangebote zur Gesundheitserhaltung)

4. Wie wirkt Employer Branding?

Der EB-Prozess muss vom Unternehmer, dem (geschäftsführenden) Management und zunächst (mindestens) von Fachmitarbeitern der Personalabteilung in Gang gesetzt und getragen werden. Die Entwicklung des EB ist eine Teamaufgabe!
HTU liefert die analytischen Instrumentarien für einen umfassenden Checkup und erarbeitet in einem

mehrstufigen Prozess die Handlungsoptionen. Im Team werden die Prioritäten ermittelt und die Ressourcen wie auch die Prozessparameter definiert. Die Grundphilosophie des vereinbarten EB-Projektes lässt sich mit den beiden Sätzen darstellen:

- „Was das Unternehmen nach außen verspricht, muss auch innen vorhanden und gelebt sein!“
- „Kein Schein vor Sein!“

Employer Branding ist eine strategische Managementaufgabe und ein wesentliches Instrument zur Zukunftssicherung und Zukunftsgestaltung des Unternehmens.

Deshalb ist bei den Inhabern und Entscheidern Einigkeit über folgende Fragen herzustellen:

- Besteht die Bereitschaft bei Ihnen, einen fundierten Unternehmens-Checkup zu durchlaufen?
- Besteht die Bereitschaft, im Führungsteam offen und kollegial zusammenzuarbeiten und diese wichtige Zukunftsaufgabe nachhaltig in das Führungsinstrumentarium zu integrieren?
- Besteht die finanzielle Möglichkeit und Bereitschaft, interne und externe Experten in den Prozess zielführend einzubeziehen?

5. Welche Phasen und Arbeitsschritte durchläuft der HTU-EB-Prozess?

- Primärer Unternehmens-Checkup
- Evaluierung des Stärken-Schwächen-Profils
- Vertiefung der Ergebnisse durch Unternehmer (Geschäftsleitung)
- Strategische Führungsklausur des EB-Teams
- Kompetenzanforderung in den unterschiedlichen Unternehmensbereichen
- Gemeinsame Entwicklung der Arbeitgeber-Marke
- Nachhaltiges Verankern des Employer Brandings und Business-Excellence

Handeln Sie jetzt:

Unser unternehmensspezifisches Angebot:

- HTU unterstützt die Entwicklung des gesamten EB-Prozesses wie auch alle weitergehenden Veränderungsprozesse mit dem professionellen Netzwerk von Experten und Institutionen
- HTU begleitet den EB-Entwicklungsprozess durch einen fundierten Checkup und tiefgehende Analyse mit den verantwortlichen Partnern des Unternehmens
- Auf der Basis des Vorgespräches entwickeln wir gerne ein detailliertes und verbindliches Angebot für die ersten Phasen des EB-Gesamtprozesses

Im Mittelpunkt steht also ein realitätsorientierter und glaubwürdiger Prozess, der die Stärken stabilisiert und die Veränderungs- und Wachstumsbereiche gemeinsam und nachhaltig identifiziert. Die HTU-Employer Branding Methodik wurde zusammen mit unserem strategischen Partner Helmut C. Diez entwickelt und ist in einem informativen Arbeitspapier näher beschrieben. Fordern Sie dieses bei Interesse bitte unter der E-Mail: schnuelle@htu-team.de an.

HTU -KOOPERATIONSPARTNER

Systematisch die richtige Personalentscheidung treffen – fundiert und sicher!

Dr. Ulrich Vogel

Die endgültige Entscheidung für den oder die richtige/n Kandidaten/in bei der Besetzung einer wichtigen Position in einem Unternehmen sollte immer auch anhand sachlicher, nachvollziehbarer Kriterien erfolgen. Ausgefeilte und wissenschaftlich fundierte Systeme unterstützen bei der richtigen Wahl.

Profilingvalues, nach Dr. Ulrich Vogel, ist ein solches Personaldiagnostikverfahren. Es dient dazu, Fähigkeiten und Potenziale von Mitarbeitern und/oder Bewerbern zu erkennen, zu bewerten und voll ausschöpfen zu können. Der Vorteil dieses Systems: Neben Informationen, die aus der schriftlichen Bewerbung und dem persönlichen Gespräch mit dem Kandidaten hervorgehen, zieht man wissenschaftlich fundierte Methoden heran, um die sogenannten “weichen” Faktoren wie Kompetenzen, Interessen und Potenziale messbar zu machen und so den geeigneten Kandidaten zu finden. Es ermöglicht Ihnen, Personalentscheidungen sicher und objektiv zu treffen und so Fehlinvestitionen zu vermeiden! Das Verfahren ist internetbasiert und daher unabhängig von Zeit und Ort, und die Kompetenz-Skalen sind wissenschaftlich vielfach validiert. Zusätzlich wird von jedem Kandidaten ein Stärken-/Schwächen-Profil bzw. ein Können-/Wollen-Profil erstellt, um es dann mit dem entsprechenden Anforderungsprofil abzugleichen.

Sie möchten mehr erfahren? Senden Sie einfach eine E-Mail an schnuelle@htu-team.de. Wir werden uns umgehend bei Ihnen melden!

iVideo-Books: Die innovative Form, Wissen zu vermitteln!

Das iVideo-Book „Business Überflieger im Internet“ ist ein innovatives Video-Book, das multimediale, interaktive und individuelle Elemente intelligent miteinander verknüpft. Es ist eine neue Form, dem Leser Wissen zu vermitteln. Im digitalen Zeitalter ertönt die Kernbotschaft des iVideo-Books gerade richtig: „Kunden lesen heute anders!“ Damit soll das Buch durch die aktuellen Veränderungen neu definiert werden. Denn das erwarten zunehmend Leser, die mit digitalen Medien aufwachsen.

Ein Ausblick von Edgar K. Geffroy in die kommende Geschäftswelt: Sie können mit diesem iVideo-Book-Konzept verschiedene Projekte Ihrer Wahl realisieren: Zum Beispiel lassen sich Geschäftsberichte zukünftig viel ansprechender gestalten, als es heute der Fall ist. Sie können auf unterhaltsame Weise neue Kunden begeistern oder Ihre Produkte und Dienstleistungen überzeugend vorstellen. Auch Ihr Unternehmen könnten Sie damit nach außen hin innovativ präsentieren. Die Lösungen sind aber noch lange nicht ausgeschöpft: Sie haben zudem die Möglichkeit, Ihre Verkäufer und Mitarbeiter schnell und günstig zu schulen. Unabhängig von Ort und Zeit! Egal, wofür Sie sich am Ende entscheiden! Das iVideo-Book ermöglicht es Ihnen, Ihre Zielgruppen interaktiv und individuell zu

überzeugen. Ein Trend, den im Augenblick auch die Kunden zunehmend erwarten.

Jetzt erhältlich im Apple iBookstore. Weitere Informationen über die Produkte unseres Kooperationspartners finden Sie auch auf www.geffroy.com

HTU
MANAGEMENT & SALES
CONSULTING

„Top-Leistung durch Leidenschaft!“

Winter 2012: Yukon Quest Champion Sebastian Schnülle auf Vortragsreise

Im Winter kommt der professionelle Hundeschlittenrennfahrer, Coach, Autor, Yukon Quest Champion und Iditarod Finisher Sebastian Schnülle auf Vortragsreise nach Deutschland.

Themen sind unter anderem „Teambildungsmaßnahmen bei minus 50 Grad“, „Erfolg ist planbar“ und „Grundlegende Erfolgsprinzipien aus dem Rennsport für Ihr Unternehmen“. Außerdem wird er zusammen mit seinem Bruder Dr. Christian Schnülle das lang erwartete gemeinsame Buch „Tough Moments“ vorstellen.

Vom 22. November bis 15. Dezember 2012 steht er für Vorträge und Inhouse-Seminare zur Verfügung. Für Anfragen und Buchungen bitte unter schnuelle@htu-team.de oder 04402-921110 Kontakt aufnehmen.

Sebastian Schnülle

wurde am 21. Mai 1970 in Wuppertal geboren, wuchs in Ostfriesland auf und wanderte 1996 nach Kanada aus. Zunächst gründete er ein Touristikunternehmen für Schlittenhund-Touren. Sein professionelles Debüt bei Hundeschlittenrennen gab er 1999. Seit 2005 nahm er sowohl am Yukon Quest als auch am Iditarod teil. Den

Yukon Quest konnte er 2009 gewinnen. Im gleichen Jahr belegte er beim Iditarod den zweiten Platz. Er hält diverse Rekorde und wurde 2007 und 2011 mit dem Veterinarian’s Choice Award ausgezeichnet.

Aktuell arbeitet er in Juneau, Alaska, und führt Hundeschlitten-Gletscher-Touren durch. Während der Rennsaison begleitet er als Live-Kommentator für Funk und Fernsehen die Top-Hundeschlittenrennen! Mehr erfahren Sie auch auf www.bluekennels.de

Was können wir für Sie tun?

Drei unserer vier Kernkompetenzen im Überblick. Kurz und knapp:

Personalentwicklungskonzepte

Sie wollen Ihre Mitarbeiter und Führungskräfte befähigen gegenwärtige und zukünftige Aufgaben (besser) zu bewältigen?

Zeitgemäße und strategische Personalentwicklung ist unser Metier, denn Themen wie Eignungsdiagnostik, Fach- und Führungskarriere, Zielvereinbarungssysteme oder Change-Prozesse füllen wir mit Leben. Kontaktieren Sie uns!

Wir helfen bei der Steuerung der Veränderungen und stellen gemeinsam mit Ihnen die Weichen für Ihren Erfolg. Sprechen Sie uns an!

Employer Branding

Unser Top-Thema in dieser Ausgabe. Lesen Sie mehr auf Seite 1 und 2.

Assessmentcenter (AC)

Sie suchen aussichtsreiche Kandidaten für Ihren Talent-Pool oder Ihr Nachfolgemanagement? Sie möchten Führungskräfte finden/fördern?

Change Management

Stehen Veränderungen in Ihrem Unternehmen bevor? Neue Produkte oder neue Technologien sollen eingeführt werden? Als Teil von Veränderungsprozessen ist effektives Change Management das Mittel zur Erreichung eines klar definierten Ziels.

Unser Lösungsansatz: Praxisorientierte AC liefern strukturierte Ergebnisse und ermöglichen qualifizierte Bewertungen für eine fundierte Auswahlentscheidung. Wir setzen seit Jahren bei diversen Kunden AC erfolgreich zur Personalauswahl ein. Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Kontakt / Impressum

V.i.S.d.P. und Herausgeber:

HTU
Management & Sales Consulting
Hanseatisches Team für Unternehmensentwicklung
Dr. Christian Schnülle

Peterstraße 5, 26180 Rastede
Fon: +49 (0) 4402 921 110
Fax: +49 (0) 4402 921 111
E-Mail: schnuelle@htu-team.de
Internet: www.htu-team.de

www.xing.com/profile/Christian_Schnuelle3
www.facebook.com/pages/HTU/121376974664832

Konzept, Layout & Satz: www.mangoblau.de, Bildnachweis: Eigene Bilder, www.fotolia.de, Dr. Ulrich Vogel.
Alle © 2012 liegen bei: HTU Management & Sales Consulting. Abdruck und Weiterverbreitung sämtlicher Inhalte nur nach Genehmigung.