

FALLBEISPIEL



Rekrutierung

Meier ProTools sucht für die neue Tochtergesellschaft in Moskau einen Generaldirektor (Geschäftsführer) sowie später einen Vertriebsleiter und weitere Positionen, wie zum Beispiel den Kaufmännischen Leiter.

Ein Treffen der Projektleitung von Sergey Frank International mit dem Geschäftsführer und der Personalleiterin von Meier ProTools vermittelt genaue Vorstellungen des Klienten hinsichtlich des Kandidaten. Ein marktübliches Gehaltspaket mit interessanten variablen Anreizen und ein detailliertes Suchprofil werden erarbeitet.

Auf der Basis einer gezielten Direktsuche und/oder Anzeigenschaltung trifft Sergey Frank International eine Vorauswahl geeigneter Personen und führt detaillierte Telefon- und Videointerviews mit den potenziellen Kandidaten durch. Daraufhin folgen persönliche Gespräche in Moskau, in denen neben der fachlichen vor allem auch die persönliche Eignung der Kandidaten für die Vertriebsleiterposition geprüft wird. Die bestgeeigneten Kandidaten werden anschließend dem Geschäftsführer und der Personalleiterin von Meier ProTools persönlich vorgestellt, welche sich für einen Kandidaten und eine mögliche Zweitbesetzung entscheiden.

Mit beiden hält Sergey Frank International weiter einen engen Kontakt und beteiligt sich moderierend an den Vertragsgesprächen. Nach der erfolgreichen Vertragsunterzeichnung durch den favorisierten Kandidaten folgt die Unterstützung bei der Integration des neuen Mitarbeiters.

Weiterführende Informationen zur Meier ProTools GmbH

Das mittelständische Familienunternehmen Meier ProTools GmbH mit insgesamt 230 Mitarbeitern und einem weltweiten Umsatz von 110 Millionen Euro produziert und vertreibt im B2B-Bereich erfolgreich professionelle Powertools wie Pressluftschlämmer und Betonschleifer sowie im B2C-Bereich Elektrowerkzeuge für den Endverbraucher. Meier ProTools fertigt bereits in Deutschland, Polen und Großbritannien. Für die Vermarktung sorgen zwölf Vertriebs- und Service-Büros in Westeuropa und den USA. Auf diese Märkte konzentriert sich auch der Export, der momentan 40% des Gesamtumsatzes ausmacht. In Russland läuft dieses Geschäft auf relativ niedrigem Niveau über zwei Distributoren.

Die Meier ProTools GmbH möchte sich weiter internationalisieren und erwägt einen Marktausbau in Russland und spätere Eintritte in weitere Wachstumsmärkte. Um vorab die Wirtschaftlichkeit einer solchen Expansion zu prüfen, führt Sergey Frank International eine umfassende Analyse der betreffenden Zielmärkte durch und begleitet Meier ProTools bei allen folgenden Schritten in die Auslandsmärkte.

FALLBEISPIEL



Vergütungsberatung

Für die erfolgreiche Rekrutierung von qualifiziertem Personal ist der richtige Umgang mit dem sensiblen Thema Vergütung sowohl im Vorfeld der Suche als auch während der Vertragsgespräche oft entscheidend.

Meier ProTools ist das Gehaltsgefüge in Russland, hier die Vergütung eines Generaldirektors in Moskau, nicht bekannt. Zudem benötigen Sie tragfähige Ansätze, um eine angemessene Vergütungsstruktur innerhalb des Unternehmens, im Vergleich zum Wettbewerb und auch im Verhältnis zwischen In- und Ausland erarbeiten zu können.

Daher erstellt Sergey Frank International für das Unternehmen ein detailliertes Vergütungsmodell, das sowohl marktübliche fixe Gehaltsbestandteile in Rubel und Euro als auch mögliche variable Anteile (leistungsbezogener Bonus, Jahresendbonus sowie weitere Gehaltsbestandteile wie Firmenwagen, Mobiltelefon, Laptop oder auch Krankenversicherung) aufführt. Außerdem unterstützt Sergey Frank International den Klienten während der Vertragsgespräche, um die Möglichkeit einer dynamischen Gehaltsentwicklung und alternative Gehaltsmodelle zu erörtern.

Weiterführende Informationen zur Meier ProTools GmbH

Das mittelständische Familienunternehmen Meier ProTools GmbH mit insgesamt 230 Mitarbeitern und einem weltweiten Umsatz von 110 Millionen Euro produziert und vertreibt im B2B-Bereich erfolgreich professionelle Powertools wie Pressluftschlämmer und Betonschleifer sowie im B2C-Bereich Elektrowerkzeuge für den Endverbraucher. Meier ProTools fertigt bereits in Deutschland, Polen und Großbritannien. Für die Vermarktung sorgen zwölf Vertriebs- und Service-Büros in Westeuropa und den USA. Auf diese Märkte konzentriert sich auch der Export, der momentan 40% des Gesamtumsatzes ausmacht. In Russland läuft dieses Geschäft auf relativ niedrigem Niveau über zwei Distributoren.

Die Meier ProTools GmbH möchte sich weiter internationalisieren und erwägt einen Marktausbau in Russland und spätere Eintritte in weitere Wachstumsmärkte. Um vorab die Wirtschaftlichkeit einer solchen Expansion zu prüfen, führt Sergey Frank International eine umfassende Analyse der betreffenden Zielmärkte durch und begleitet Meier ProTools bei allen folgenden Schritten in die Auslandsmärkte.

FALLBEISPIEL



Integration

Zur Vermeidung von Reibungsverlusten möchte Meier ProTools sicherstellen, dass der neue Generaldirektor optimal in die Struktur und Arbeitsweise des Unternehmens integriert wird, die Schnittstellen zum Hauptquartier klar definiert sind und er langfristig an seine Rolle und das Unternehmen gebunden werden kann.

Zur Erreichung dieses Ziels erhält die neue Führungskraft wiederholte Coachings von Sergey Frank International im Hauptquartier. Er erlebt und erlernt die Arbeitsweise von Meier ProTools, vor allem den prozessorientierten Ansatz des Hauptquartiers gegenüber einem eher personenorientierten Ansatz der russischen Tochtergesellschaft.

Darüber hinaus bekommt dieser für die ersten sechs Monate einen Mentor zur Seite gestellt, der seine Integration in die Organisation begleitet und permanenter Ansprechpartner im Hauptquartier ist. Das Involvieren des Generaldirektors in verschiedene Projekte nicht nur in Russland, sondern produkt- bzw. länderübergreifend, fördert die Integration in das tägliche Business. Die klare Identifikation und Benennung der Schnittstellen zwischen Hauptquartier und Tochtergesellschaft schafft die Grundlage für eine strukturierte und gefestigte Zusammenarbeit zwischen beiden.

Nachdem auch der neue Vertriebsleiter gefunden und eingestellt wurde, benennt dieser eine Auswahl von Mitarbeitern des russischen Vertriebsteams, die die gleichen Schulungen im Hauptquartier durchlaufen wie der Generaldirektor und er selbst.

Weiterführende Informationen zur Meier ProTools GmbH

Das mittelständische Familienunternehmen Meier ProTools GmbH mit insgesamt 230 Mitarbeitern und einem weltweiten Umsatz von 110 Millionen Euro produziert und vertreibt im B2B-Bereich erfolgreich professionelle Powertools wie Pressluftschlämmer und Betonschleifer sowie im B2C-Bereich Elektrowerkzeuge für den Endverbraucher. Meier ProTools fertigt bereits in Deutschland, Polen und Großbritannien. Für die Vermarktung sorgen zwölf Vertriebs- und Service-Büros in Westeuropa und den USA. Auf diese Märkte konzentriert sich auch der Export, der momentan 40% des Gesamtumsatzes ausmacht. In Russland läuft dieses Geschäft auf relativ niedrigem Niveau über zwei Distributoren.

Die Meier ProTools GmbH möchte sich weiter internationalisieren und erwägt einen Marktausbau in Russland und spätere Eintritte in weitere Wachstumsmärkte. Um vorab die Wirtschaftlichkeit einer solchen Expansion zu prüfen, führt Sergey Frank International eine umfassende Analyse der betreffenden Zielmärkte durch und begleitet Meier ProTools bei allen folgenden Schritten in die Auslandsmärkte.