

convivax

Consulting. Implementation. Change.

PEP+

PERSONALENTWICKLUNG IM PROCUREMENT

Assessment- und Development Center zur Qualitätssteigerung von
Personalentscheidungen

Ermatingen, im Oktober 2020

Dieser Bericht ist ausschliesslich für Mitarbeiter des Klienten bestimmt. Die Verteilung, Zitierung und Vervielfältigung – auch auszugsweise – zum Zwecke der Weitergabe an Dritte ist nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung der convivax AG gestattet.

Die hier zusammengefassten Texte und Grafiken wurden von der convivax AG im Rahmen einer Präsentation eingesetzt; sie stellen keine vollständige Dokumentation der Veranstaltung dar.



AGENDA

Kernfrage

Wie verbessern Sie Ihre Entscheidungsprozesse bei der Neubesetzung offener Stellen?

Direkte / Indirekte Kosten

Kennen Sie Ihre direkten und indirekten Kosten für eine falsche Stellenbesetzung?

Methodik – fachspezifisches Assessment

Die Methodik wird bei Einstellungen, als auch im Mitarbeiterqualifizierungsprozess zielgerichtet angewendet

PEP⁺

steigert die Qualität von Personalentscheidungen und reduziert die direkten und indirekten Kosten einer falschen Stellenbesetzung

Einkauf

Moderner Einkauf ist mehr als nur die finale Preisverhandlung - er managed die gesamte externe Wertschöpfung

Unser Angebot

Gerne unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot - die Investition in PEP+ amortisiert sich umgehend

BUSINESS





PEP⁺

Steigern Sie die Nachhaltigkeit Ihrer
Personalentscheidungen mit Hilfe
von PEP⁺

KERNFRAGEN

für die Verbesserung Ihrer Entscheidungsprozesse bei
der Neubesetzung offener Stellen



Treffen Sie immer **richtige Entscheidungen** bei der **Auswahl** oder
Einstellung neuer Einkäufer?

Bringen die neuen bzw. Ihre heutigen MitarbeiterInnen die
tatsächlich richtigen Qualifikationen mit?

Haben Sie **standardisierte Tools und Prozesse** für die Selektion
von Bewerbern?

Kennen Sie die **Kosten einer falschen Einstellungsentscheidung**?

DIREKTE & INDIREKTE **KOSTEN**

— — — — —
Kennen Sie Ihre direkten und indirekten Kosten für eine falsche Stellenbesetzung?



Reduzierung des Risikos und der **verbundenen Folgekosten** einer **falschen Personalentscheidung** durch Optimierung des Auswahlprozesses hinsichtlich der **tatsächlichen fachlichen und persönlichen Eignung** eines Kandidaten.



Einarbeitungskosten



Rekrutierungskosten



Überbrückungskosten



Austrittskosten



Kosten der Kündigung



Vermeidbare Kosten

60-70% des Jahresnettogehalts



METHODIK

Die Methodik kann sowohl bei Einstellungen, als auch bei dem Mitarbeiterqualifizierungsprozess zielgerichtet angewendet werden




PEP⁺ ergänzt den klassischen Personalauswahlprozess um ein fachspezifisches Assessment - oder kaufen Sie ein Auto ohne Probefahrt?



Externes Recruiting

1. Absicherung bei Neuanstellungen hinsichtlich „Kandidaten-Fit“
2. Risikominimierung und Qualitätssicherung
3. Vermeidung von Folgekosten einer falschen Personalentscheidung

● Assessment Center



Healthcheck bestehendes Team

1. Identifikation von Potentialen
2. Unterstützung bei der Karriereplanung
3. Benchmarking

● Development Center



Identifikation von Qualifizierungsbedarfen

1. Qualifizierungslücken
2. Erarbeitung von nachhaltigen Entwicklungsplänen (individuell und Organisation)
3. Identifikation von Coachingbedarfen statt Externalisierung von Problemen in teure Beratungsprojekte

● Development Center

PEP⁺

PEP⁺ steigert die Qualität von Personalentscheidungen und reduziert die direkten und indirekten Kosten einer falschen Stellenbesetzung

Direkte Kosten

Einarbeitungskosten, Rekrutungskosten, Überbrückungskosten, Austrittskosten, Kosten der Kündigung, ...

Indirekte Kosten

Minderleistung, innerliche Kündigung, Jobsuche / Neuorientierung, Demotivation im Team, Unzufriedene interne Kunden, Einarbeitung neuer MA, Einrichtung neuer Arbeitsplatz, Verlust von Know-How, Abwanderung von internen Betriebsgeheimnissen, ...

Direkte Kosten mit PEP⁺

Indirekte Kosten mit PEP⁺

 60-70% eines Nettojahreslohns

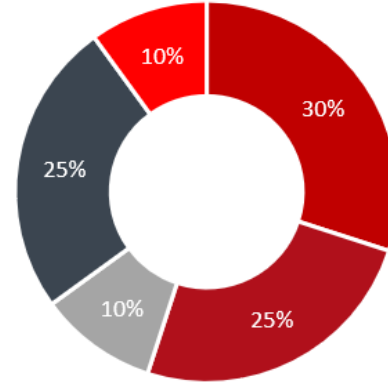
EINKAUF



Die Rolle des modernen Einkauf ist mehr als nur die finale Preisverhandlung - er managed die gesamte externe Wertschöpfung

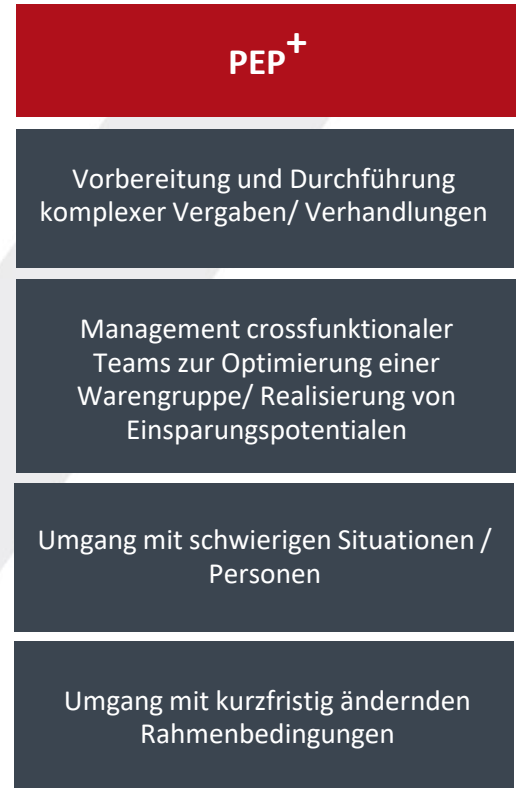


Einkauf als **Spend Manager** muss **100% der adressierbaren Kosten beeinflussen**



- Strategischer Einkauf
- Taktischer Einkauf
- Operativer Einkauf
- Lieferanten-Manager
- Projektmanagement

Je **Rollenprofil** bzw. Stellenbeschreibung muss ein Kandidat **unterschiedliche fachliche und persönliche Eigenschaften** mitbringen



PEP⁺ ermöglicht es, die Anforderungen an Hand von realen Einkaufssituationen zu überprüfen



UNSER ANGEBOT

ANGEBOT

Gerne unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot - die Investition in PEP⁺ amortisiert sich umgehend



Anforderungen Schritt 01 Stellenbeschreibung und Gespräch

Gemeinsam erarbeiten wir Anforderungen und Herausforderungen an die Stelle und Person.



Customizing Schritt 02 Auswahl & Anpassung der Cases

Wir stellen die relevanten Praxis-Cases und Übungen für das Assessment zusammen und passen diese ggf. an Ihre Herausforderungen an.



Individuelles Angebot Schritt 03 Massgeschneidert

Auf Basis der individuellen Anforderungen & Bedürfnisse erstellen wir Ihnen ein Angebot.

PEP+ ASSESSMENT



Gemeinsam mit Ihnen individualisieren wir den Ablauf, führen das Assessment und die abschließende Bewertung durch. Bis zu 4 Kandidaten können an einem Tag durch den Assessmentprozess laufen.

Typische Agenda

	9:00 Uhr	9:20 Uhr	10:00 Uhr	11:00 Uhr	11:30 Uhr	12:00 Uhr
Vormittag	Begrüßung und Einführung	Vorstellung Teilnehmer / Präsentation	Case 1 z. B. Cross-funktionale Zusammenarbeit	Kaffeepause	Vorbereitung Ergebnispräsentation Case 1	Präsentation der Ergebnisse
12:30 – 13:30 Uhr gemeinsames Mittagessen: Kandidaten im Gespräch erleben						
	13:30 Uhr	14:30 Uhr	15:30 Uhr	16:30 Uhr	17:30 Uhr	18:30 Uhr
Nachmittag	TN1 Interview HR	TN1 Vorbereitung	TN1 Verhandlung	TN1 Interview EK		Gemeinsame Bewertung
	TN2 Vorbereitung	TN2 Verhandlung	TN2 Interview EK	TN2 Interview HR		
	TN3 Interview HR	TN3 Interview EK	TN3 Vorbereitung	TN3 Verhandlung		
	TN4 Interview EK	TN4 Interview HR	TN4 Pause	TN4 Vorbereitung	TN4 Verhandlung	



BEWERTUNGSKRITERIEN



Standardisierte Bewertungskriterien für jede Rolle verfügbar

Cluster	Kriterium: Development Center
Gestaltung, Drive und Commitment (cont.)	Umgang mit ungeplanten Ereignissen, Belastbarkeit und Konfliktfähigkeit
Kommunikation, Überzeugungs- und Durchsetzungsfähigkeit	Wirkung als Einkäufer
Gestaltung, Drive und Commitment	Kommunikation und Argumentation
Ethik und Integrität	Verhandlungsregeln

convivaX Consulting, Implementation, Change		100%	Ausprägung				Bewertung	Punkte
Cluster	Kriterium: Development Center	Gewichtung	Lernst: 0-2	Development: 3-5	Professional: 6-8	Champion: 9-11		
Gestaltung, Drive und Commitment	Qualität der Vorbereitung: - Einarbeitung in Fall - Anbieter und Verhandlungspartner - Preispolitik und Angebotsbewertung - Verhandlungspunkte und -strategie Analyse und Problemlösung	25%	Hat sich nur oberflächlich mit den Unterlagen beschäftigt. Verhandlungsstrategie wird ausschließlich aus den Preisinformationen des vorliegenden Angebote abgeleitet	Hat die Unterlagen geschickt, greift aber nur einzelne Informationen zur Erstellung der Verhandlungsstrategie auf. Wesentliche Elemente (siehe Ausprägung Champion) fehlen.	Hat die Unterlagen intensiv geschickt und greift die wesentlichen Informationen zur Erstellung der Verhandlungsstrategie auf. Einige Elemente (siehe Ausprägung Champion) fehlen bzw. werden nicht ausreichend berücksichtigt.	Hat sich in den Fall eingearbeitet und nutzt Informationen und definierte Situationen zur Vorbereitung der Verhandlungsstrategie. - Markt, Wettbewerbsposition sowie Bedeutung des Auftrags - Preis inkl. Margen und Abhängigkeiten - Qualität inkl. Ansprache hinsichtlich (Arbeitsatmosphäre und moderne Räumlichkeiten) - Logistik, Vorlaufzeit, Liefertfähigkeit, Flexibilität, Service (Güter-scales) - Einfluss auf eigenen CaT, wie z.B. Kinderarbeit, Arbeitsbedingungen in der eigenen Produktion/ Lieferkette des Anbieters - Besonderheiten des Verhandlungspartners - Umsetzung der eigenen Unternehmensziele und -vorgaben - Klarheit bzgl. Verhandlungspositionen	0	0,00
		10%	Keine Einführung in die Verhandlung. Agenda und Ziele werden nicht explizit vorgestellt. Zeigt keine Motivation ein positiv Ergebnis in dieser Verhandlung zu erzielen.	Agenda und Ziele werden kommuniziert. Eine klare Struktur bzgl. Regeln und Verhandlungsspielräumen ist nicht erkennbar. Motivation des definierte Ziel der Verhandlung zu erreichen ist nur bedingt sichtbar.	Struktur, Ziele und Zeitplan werden zu Verhandlungsbeginn kommuniziert (one way). Motivation des definierte Ergebnis zu erzielen ist erkennbar und wird auch kommuniziert.	Agenda und Zeitplan werden zu Beginn der Verhandlung kommuniziert und mit Verhandlungspartner abgestimmt. Ziele, Regeln und Verhandlungsspielräume sind klar und werden bekannt gegeben. Zeigt hohes Maß an Motivation die definierten Ziele zu erreichen.	0	0
		20%	 Eskalation bzw. Weiterdelegation ist das wesentliche Verhandlungsargument. Macht Zugeständnisse ohne Gegenleistung, das Argumente fehlen bzw. Nicht vorbereitet sind	Verhandlung wird nicht entlang des definierten Rahmens geführt. Abweichungen führen zu Verunsicherungen und werden "Virtig" (Eitelkeiten) oder kein Ergebnis in dieser Verhandlungsrunde). Fortschritt und Teilergebnisse werden nicht fixiert. Verhandlungsziele werden nicht erreicht.	Verhandlungspunkte werden explizit besprochen und Ergebnisse fixiert. Verhandlungsziele werden in großen Teilen erreicht. Ergebnis wird durch Zugeständnisse an den Verhandlungspartner ohne Gegenleistung geschmälert.	Steuert Verhandlung flexibel ohne das Ziel aus den Augen zu verlieren und ergebnisorientiert. Zeigt Konsequenzen auf, versucht Eskalation zu vermeiden. Fixiert Verhandlungspunkte und (Teil-) Ergebnisse zur Fortschrittskontrolle. Erreicht definiertes Verhandlungsergebnis. Macht keine Zugeständnisse ohne Gegenleistung.	0	0

KUNDENSTIMMEN



Im Rahmen unseres Transformationsprojekts Procurement 2022 haben wir das von Convivax entwickelte Assessment bzw. Development Center für unsere Einkaufsmitarbeiter durchgeführt. Der Business Case und die Durchführung waren massgeschneidert für unser Team. Die Teilnehmer wurden dadurch gleichzeitig gefordert und gefördert. Die Erfahrungen aus dem Development Center sind für uns äußerst wertvoll für die Weiterentwicklung unserer Einkaufsorganisation. Wir werden dieses Instrument unbedingt weiter anwenden - wir sind begeistert!"

Susanne Isselhorst, HR Director - Daiichi Sankyo Europe



Gerade bei der Einstellungsentscheidung von neuen MitarbeiterInnen die Verhandlungen führen müssen ist PEP+ ein extrem hilfreiches Tool um die Personalentscheidung nicht alleine auf Lebensläufen oder dem Bewerbungsgespräch basieren zu lassen. Hier hilft PEP+ durch einen praxisnahen Case die potentiellen neuen Teammitglieder in einer realen Verhandlungssituation erleben zu können. Darüber hinaus ermöglicht uns PEP+, auch unseren bestehenden MitarbeiterInnen in regelmässigen Abständen neutral und real eine individuelle Standortbestimmung zur Verfügung stellen zu können.

Matthias Schuster, CEO - Inway Systems



UNSER TEAM

Ihr convivax Team begleitet Sie als Moderator, Verhandlungspartner und Beobachter im **PEP⁺** Prozess



Markus Fuchtenbusch

- Studium der Luft- und Raumfahrttechnik & Wirtschaftswissenschaften
- Projektleiter, GCI Management AG, München & Zürich
- Partner & Geschäftsführer Schweiz, h&z Unternehmensberatung AG
- Dozent an der Hochschule Konstanz für "Strategisch Einkaufen"
- Seit 2010 Gründer & Managing Partner, convivax AG



Klaus Hillerich

- Studium der Betriebswirtschaft, Goethe Universität Frankfurt
- EADS/Airbus Group, CPO Space (300 MA, 2 Mrd. € EKV, 3 Länder, 9 Standorte)
- Seit 2011 Berater und Interimsmanager Einkauf
- Seit 2013 Partner und Leitung AUT, convivax AG



Carsten Weithe

- Studium Management im Handel, BA Heidenheim
- Zentraleinkäufer, Müller Grosshandels Ltd.
- Geschäftsbereichsleiter Food/Non Food, Markant Handels und Service GmbH
- Leiter Einkauf, Müller Grosshandels Ltd.
- Seit 2020 convivax AG

ÜBER UNS



Ihr convivax Team begleitet Sie als Moderator, Verhandlungspartner und Beobachter im **PEP⁺** Prozess in Deutschland, der Schweiz und Österreich





KONTAKT

convivax AG

Berghaldenstrasse 5 - CH 8272 Ermatingen

Tel.: +41 71 660 11 90 – pepplus@convivax.ch