

Ihre persönliche Unterlage



Praxisgerechte Personalberatung im Automobilhandel

Eine Kooperation der PETER GIERSE CONSULTING und BONDORF & BONDORF Managementberatung

Peter Gierse / Dr. Christian Bondorf



Praxisgerechte Personalberatung im Automobilhandel

- | | | |
|------------------|---|----------|
| <i>Erstens.</i> | Wer sind wir?
Kurzvorstellung Peter Gierse und Dr. Christian Bondorf | Seite 02 |
| <i>Zweitens.</i> | Was unterscheidet uns von anderen Beratungen?
Praxisgerechte Vorgehensweisen und langjähriges Branchennetzwerk | Seite 03 |
| <i>Drittens.</i> | Wie arbeiten wir in unseren Projekten?
Die Arbeitsschritte zu Ihren Unternehmenszielen | Seite 04 |
| <i>Viertens.</i> | Auswahl Referenzen und Projekterfahrungen.
Investitionsinput aus branchenspezifischen und -übergreifenden Erfahrungen | Seite 06 |
| <i>Fünftens.</i> | Kontakt zu uns
Ihre Ansprechpartner | Seite 12 |

Wer wir sind? / Was wir tun?

Kurzvorstellung Peter Gierse und Christian Bondorf



Peter Gierse



- **Gesamt 33 Jahre** Praxis- und Erfahrungsbilanz im Automobilhandel
- Seit über **10 Jahren** erfolgreicher Berater und Freiberufler exklusiv für den Automobilhandel in den Bereichen **Veränderungsberatung und -begleitung** sowie in der **Personaloptimierung**
- **PETER GIERSE • CONSULTING & SERVICES AUTOMOTIVE**
www.pgc-s.de
- Vielschichtige Erfahrungen durch eigene Funktionen in der Praxis als **Geschäftsführer und Führungskraft** in **direkter operativer Verantwortung** im Automobilhandel
- Ebenso umfassende Erfahrungen als geschäftsführender **Gesellschafter** sowie in der **Projektleitung und -durchführung** in der **operativen Umsetzungsberatung von Autohäusern/Autohausgruppen**
- Entsprechend der **langjährigen Erfahrungszeit** liegen umfassende **Praxis- und Markenerfahrungen in Händlerbetrieben** mit vielen namhaften **Volumen-, Premium- u. Sportwagenmarken** vor



Dr. Christian Bondorf



- Über elf Jahre für die **Kienbaum Management Consultants** tätig, zuletzt zuständig als **Bereichsleiter / Principal** für den **Bereich Kompetenzmanagement**
- Vorher Tätigkeiten bei **Audi AG Ingolstadt** im Bereich **Training Handel** und **Personalmanagement**
- Berufsbegleitende Promotion als **Lehrbeauftragter Universität zu Köln** zum Thema **Strategisches Kompetenzmanagement**
- 2012 Gründung der **BONDORF & BONDORF GmbH**,
www.bondorf.org
- **Projekterfahrungen und Referenzen u. a.** bei AUDI AG, Akzo Nobel GmbH, Bayer AG, Dräxlmaier Group, E.on AG, TÜV Nord AG Nürnberger Versicherungen, Porsche AG, Porsche Automotive Investment GmbH, Gottfried Schulz Gruppe, MAHAG GmbH, Volkswagen AG, Tiemeyer Gruppe

Was unterscheidet uns von anderen Beratungen?

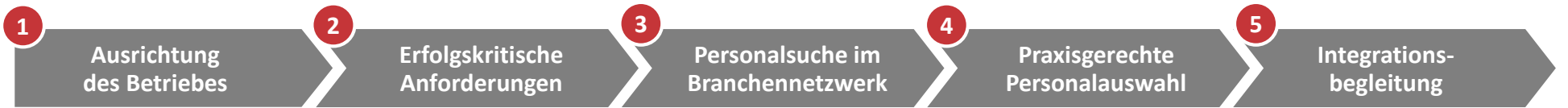
Praxisgerechte Vorgehensweisen sowie eine langjähriges und exzellentes Branchennetzwerk



- Wir leiten unsere **Empfehlungen für Personalentscheidungen** nicht wie viele andere Beratungen aus der reinen Sichtung des Lebenslaufes oder schnellen Erstkontakten eines Kandidaten ab, sondern aus **unserem Erfahrungsspektrum über tatsächlich in der Praxis relevante und autohauspezifische Erfolgskriterien**, die wir im Laufe unserer beider beruflicher Biographien entwickelt und am „**eigenen Leibe**“ erfahren haben.
- Wir legen großen Wert auf **praxis- und anforderungsgerechte Auswahlverfahren**, welche **die tatsächliche Lebenswelt im Automobilhandel sowie im jeweiligen Unternehmen** abbilden (statt künstlich erzeugte „Reagenzglas-Situationen“ üblicher Assessment-Verfahren und -Anbieter).
- In der Analyse, Konzeption, Durchführung und Moderation unserer praxisgerechten Auswahlverfahren greifen wir auf **langjährige Branchenerfahrungen** in den Funktionen als **Verkäufer, Verkaufsleiter, Geschäftsführer sowie Händlerberater, Projektleiter und Personaldiagnostiker** für diverse Volumen-, Premium- und Sportwagenmarken zurück.
- Dies hilft uns ganz besonders, in der Praxis **häufig Fehleinstellungen zu verhindern** und eine **zügige Steigerung der wertvollen Produktivitätskurve** neuer Mitarbeiter zu erzielen. Wir lassen Sie nicht mit dem/der neuen Mitarbeiter/in nach erfolgreichem Vertragsabschluss ohne weitere Begleitung im Betrieb allein. Auf Wunsch unterstützen wir Ihre Führungskräfte und Mitarbeiter darin, **neue Kollegen/innen schneller und wirksamer in die tatsächlich erfolgsrelevanten Aufgaben- und Entwicklungsfelder** im jeweiligen Unternehmen zu integrieren, weiterzuentwickeln und zu fördern.
- Zudem profitieren Sie von unseren umfassenden Projekterfahrungen in der **Neuausrichtung von Automobilhandelsbetrieben**.

Die Arbeitsschritte zu Ihren Unternehmenszielen

Wie arbeiten wir? Vorgehen aus ähnlich gelagerten Projekten im Automobilhandel



Worum geht's?

- 1. Welche **Ziele** müssen wir erreichen, um unseren **Unternehmenserfolg** auch **künftig sichern** zu können?
- 2. Welche **Fähigkeiten** brauchen unsere aktuellen und künftigen Mitarbeiter, damit wir diese Ziele erreichen?
- 3. Wer **erfüllt auf dem Markt** diese betriebsspezifischen Anforderungen? Wie kann man diese Personen für **Ihren Betrieb gewinnen**?
- 4. Wie können wir **Erfolgswahrscheinlichkeiten** für einen potenziellen Mitarbeiters **verlässlicher prognostizieren**?
- 5. Wie können wir neue Mitarbeiter von Anfang an **wirksam integrieren, an uns binden und erfolgreich machen**?

Was tun wir?

- 1. Herausarbeitung spezieller **unternehmerischer Herausforderungen** und deren **Einfluss auf Ihre spezielle Personal- und Führungsstruktur**
- 2. Ableitung betriebs-spezifischer **Kompetenzanforderungen** auf **fachlicher, verhaltensorientierter und persönlicher Ebene**
- 3. Qualifizierte und systematische Personalsuche über **branchenspezifische und frequenzstarke Kanäle**
- 4. Begleitung oder komplette Durchführung **praxis- und unternehmensgerechter fachspezifischer Auswahlverfahren**
- 5. Erstellung **individueller Einarbeitungspläne** basierend auf den **individuellen Stärken und Lernfeldern** des neuen Mitarbeiters / der neuen Führungskraft (vgl. Schritt 4)
- 1. Definition künftiger **Stellhebel** und **Parameter** zur **Sicherung der Zukunftsfähigkeit** und des **Unternehmenserfolges**
- 2. Verschriftlichung in Form **positionsspezifischer Anforderungsprofile**
- 3. Zusätzliche Kombination mit gezielter **Einzelansprache potenzieller Kandidaten** aus unserem **Branchennetzwerk**
- 4. Dabei legen wir großen Wert auf **automobilen Praxisbezug** (statt „Reagenzglas-Situationen“ üblicher Assessment-Verfahren)
- 5. **Praxisorientierte und operative Integrationsbegleitung** durch **branchen- und praxiserfahrene Coaches**

Wie gehen wir vor?

- 1. Gemeinsame Ableitung und **Definition messbarer Ziele**
- 2. Durchführung von Workshops zur **Ableitung betriebsspezifischer Anforderungsprofile**
- 3. **Parallele Nutzung** unterschiedlicher **Rekrutierungskanäle**
- 4. Auftakt-/Kennenlerngespräch zur **ersten Feststellung einer persönlichen Eignung**
- 5. Durchführung von **strukturierten und „verbindlichen“ Integrationsworkshops**
- 1. **Moderierte Workshops** mit der **Geschäftsführung** und den **Führungskräften**
- 2. **Eigenschaftsbeschreibungen** gesuchter Personen
- 3. Gezielte persönliche Direktansprache als **„verlängerte Werkbank“ unserer Auftraggeber**
- 4. Spezielle Vorbereitung **weiterführender Gespräche** durch **gezielte Fachpräsentation von Bewerbern**
- 5. Aktive und operative **Begleitung der Einarbeitung** durch ein **wirksames fach- und verhaltensbezogenes Praxis-Coaching**
- 1. Integration von **Benchmarks** und **Best-Practice Ansätzen**
- 2. Motivationsanalysen zur **Ressourcenoptimierung**
- 3. Individuelle Aktivierung unseres **exzellenten Branchennetzwerks**
- 4. Durchführung **praxis-gerechter Assessment-Verfahren**
- 5. **Monitoring** der Ableitungen von Auswahlkriterien

Wie arbeiten wir?

Praxisgerechte Auswahlverfahren statt künstliche „Reagenz-Glas-Situationen“



Auswahl automobilspezifischer Referenzen und Projekterfahrungen

Darstellung beispielhafter Projekte im Bereich Automobil / Automobilhandel

- Konzeptionelle Entwicklung **Geschäftsführer-Assessment-Center** für einen deutschen Premium-Automobilhersteller inkl. zehnjähriger Durchführung der Verfahren im Handel
- **Aktive Permanentbegleitungen** zahlreicher umfassender **Restrukturierungs- und Veränderungsbegleitungen in Autohäusern** bis hin zur **Sanierungsberatung. Stets in Verbindung mit praxistauglichen Personaloptimierungen** im **markenübergreifenden Automobilhandel** in verschiedensten Handelsbetrieben
- Überarbeitung **Verkäufer-, Kundenkontakt- und Führungs-Assessments** für den Markt Deutschland inkl. Train-the-Trainer-Durchführung mit den vorhandenen Diagnostikern und Pilotierung des Verfahrens im Handel
- Konzeptionelle Entwicklung des **Beratungsmoduls „Strategisches Personalmanagement“** im Rahmen der Händlerberatung eines deutschen Premium-Automobilherstellers
- Mehrjährige Tätigkeit als **Fachberater Personal** im deutschsprachigen Handelsnetz (Durchführung von über 20 Beratungen zum Personalmanagement im Autohaus gemeinsam mit Geschäftsführern und Führungskräften aus dem Handel)
- Mitarbeiter am **Relaunch des Verkaufsleiter-Workshop-Formates** für Deutschland, Österreich und Schweiz inkl. Durchführung und Moderation des neuen Formates als Gastsprecher zum Thema Personalmanagement
- Tätigkeiten als **Fachtrainer zum Thema „Personaldiagnostik/- Personalauswahl“** und **„Interviewführung“** im Rahmen des aktuellen Qualifizierungsprogramms des Audi AG (Bereich Qualifizierung Handel und Händlerentwicklung Deutschland)
- Konzeptionell leitende Mitarbeit an der **Entwicklung des Kompetenzmodells für Verkäufer, Kundenkontaktpersonal und Führungskräfte** im deutschen Händlernetz inkl. Moderation der Audi-internen Projektgruppe
- Durchführung von **Beratungsprojekten zum strategischen Personalmanagement** bei mehreren Automobil-Handelsorganisationen
- Entwicklung von **Audi-CI-spezifischen Präsentationsunterlagen** im Rahmen eines Trainings zum Thema Finanz- und Bonitätsmanagement
- **Managementtraining** der gesamten oberen Führungsebenen einer führenden Automobil-Handelsorganisation
- Strategische Beratung bei der **Entwicklung von Präsentationsunterlagen im Rahmen des Rezertifizierungsprozesses** für den Bereich Qualifizierung Handel Deutschland
- Durchführung unterschiedlicher **Führungskoachings auf den Ebenen Geschäftsführer und Bereichs- sowie Abteilungsleiter**
- Durchführung zweier **Seminarreihen zum strategischen Personalmanagement sowie zur Personalauswahl** für das Audi Management Institut (AMI-Geschäftsführerausbildung)
- Gastsprecher / **Fachreferent zum Thema „Strategisches Personalmanagement“** im Rahmen der Geschäftsführertagungen des Audi Management Institutes (AMI-Runden)
- Durchführung der **Seminarreihe „Autohaus-Management“** für den Markt Deutschland
- Konzeptionelle Unterstützung und Pilotierung der **Auswahlverfahren für Serviceberater**

Auswahl automobilspezifischer Referenzen und Projekterfahrungen

Für welche Automobil-Unternehmen waren wir bisher tätig?

Der Einblick in Auszüge unserer Referenzen und Projekterfahrungen ist ein wichtiges Mittel zur Einschätzung und Verortung unserer Beratungs- und Berufserfahrungen. Untenstehend eine Auswahl aus einer Reihe von Kunden, die wir in der Vergangenheit unterstützen durften.

- AUDI AG Deutschland
- Audi Akademie
- Audi Management Institut
- Audi Retail
- Audi Vertriebsbetreuungs-
gesellschaften
- Auto Bach Holding
- Autohaus Max Gruppe
- Auto König Gruppe
- Bentley Deutschland
- BMW AG Deutschland
- BMW Bank GmbH
- CleanCar AG
- Continental AG
- Daimler Vertriebsbetreuungs-
gesellschaft
- Diverse familiengeführte
Automobilhandelsbetriebe aller
namhaften Automarken
- Dräxlmayer Group
- Ferrari Deutschland
- FCA Fiat Chrysler Automobiles
- Fleischhauer Gruppe
- Formel D Group
- Gottfried Schulz Gruppe
- Hyundai Motor Deutschland
GmbH
- Jacobs Gruppe Aachen
- Jaguar Deutschland
- Lamborghini Deutschland
- Land Rover Deutschland
- Lotus Cars
- MAHAG GmbH
- MAN Nutzfahrzeuge
- Mercedes-Benz
Vertriebsgesellschaft
- Mercedes-Benz
BALD AG
- Mercedes-Benz
RKG Rheinische Kraftwagen
GmbH & Co. KG
- Mitsubishi Deutschland
- MMI Marketing Management
Institut Volkswagen
- Opel AG
- Penske Europe GmbH
- Porsche AG Deutschland
- Porsche Automotive
Investment GmbH
- Porsche Inter Austria
- Rolls-Royce Motor Cars
- Skoda Deutschland
- SEAT Deutschland
- Tiemeyer Gruppe AG
- Tölke & Fischer Gruppe
- Toyota Deutschland GmbH
- Volkswagen AG
- Volkswagen Nutzfahrzeuge
- Volkswagen Retail

Praxisgerechte Personalberatung im Automobilhandel

Ihre Ansprechpartner

Anschrift

PGC&S

Peter Gierse Consulting & Services
Kölnerstr. 468 d
51515 Kürten
www.pgc-s.de

Bondorf & Bondorf

Managementberatung
Merlostr. 24
50668 Köln
www.bondorf.org

Ansprechpartner

Peter Gierse

Tel: +49 (0) 171 33 96 070
Mail: peter.gierse@pgc-s.de

Dr. Christian Bondorf

Tel: +49 (0) 151 24145749
Mail: cb@bondorf.org