

GORDELIK AG

Presseinformation
Buxtehude, 17.11.2009

GORDELIK AG stellt Karriereberatung und Executive Search für Customer Interaction auf neue wissenschaftliche Basis

Gute Beziehungen zum Kunden sind entscheidend für den Unternehmenserfolg. Entsprechend kommt der bestmöglichen personellen Besetzung von Customer Interaction Positionen eine große Bedeutung zu. Um eine wichtige Neubesetzung vorzubereiten, bedienen sich Personalentscheider und Personalberatungen der Psychodiagnostik: Anhand von Fragebogen werden Merkmale der Bewerber-Persönlichkeit erhoben und mit den Anforderungen einer zu besetzenden Position abgeglichen. Die GORDELIK AG, Buxtehude (www.gordelik.ag), als Personalberatung auf die Besetzung von Führungspositionen im Customer Management spezialisiert, beurteilt die gängigen Diagnostik-Werkzeuge jedoch als nicht spezifisch genug. Zudem gebe es kaum Veröffentlichungen über deren Bewährung.

Für Funktionen in Customer Interaction erarbeitet die GORDELIK AG deshalb in Zusammenarbeit mit der Wissenschaft einen neuen diagnostischen Ansatz: Speziell für den Bereich Customer Interaction wurde ein Tool entwickelt, das auf die speziellen Anforderungen eingeht, die hier an Führungskräfte gestellt werden. Hinter dieser Neuentwicklung steht Prof. Dr. Matthias Burisch (Universität Hamburg) und neben der Gordelik AG die Hamburger Unternehmensberatung Ribbon & Partner.

Zielsetzung des Vorstoßes ist es, in der Besetzung von Führungspositionen noch effizienter und treffsicherer zu werden. „Wir stellen einem Unternehmen nicht 15 Bewerber vor, nach dem Motto ‚einer wird schon passen‘. Wir präsentieren einen, zwei oder drei, und die passen alle“, so Vorstand Iris Gordelik. Für sie ist die Aufgabe des Personalberaters nicht mit der Anstellung des Bewerbers beendet, sondern erfolgreich erst dann, wenn der Kandidat die Probezeit bestanden hat und auch danach die gewünschte Performance zeigt. Die neue Management Diagnostik soll die Rekrutierungskosten senken und gleichzeitig die Erfolgsquote bei Neueinstellungen erhöhen.

Die formalisierte SOLL-IST-Analyse dient dabei nicht nur dem Unternehmen sondern auch dem Bewerber. Dieser tut sich vielfach schwer: „Passe ich zu der Firma, bei der ich mich bewerbe? Bin ich schon soweit für diese Position? Will ich ins Customer Management?“ Die Diagnostik schafft Klarheit beim Bewerber und schützt ihn damit auch: Schon vor der konkreten Bewerbung wird deutlich, ob er neben der fachlichen Qualifikation auch vom Persönlichkeitsprofil her für die Position geeignet ist. Gleichzeitig hilft sie bei der Definition der ausgeschriebenen Position: Das suchende Unternehmen erstellt gemeinsam mit dem Personalberater anhand der Diagnostik das Suchprofil.

Die Weiterentwicklung der neuen Diagnostik-Qualität wird an der Hamburger Universität von Prof. Dr. Matthias Burisch begleitet. Während die Methode bei der GORDELIK AG bereits erfolgreich praxiserprobt wird, wird sie parallel anhand der Erfahrungen aus der Anwendung weiter verbessert. Beginnend in dieser Woche, kann die diagnostische Befragung auch online ausgefüllt und anschließend elektronisch ausgewertet werden. Der zweite Partner in der

GORDELIK AG

Entwicklung der Customer Management Diagnostik ist die Unternehmensberatung Ribbon & Partner. Sie begleitete den Prozess strategisch und fachlich. Unter ihrer Regie wurden beispielsweise Personalverantwortliche und potenzielle Auftraggeber in die Entwicklung einbezogen und damit wertvolles Know-how aus der Praxis integriert.

Die GORDELIK AG verfolgt mit ihrem Engagement das Ziel, Customer Management als Funktion weiter zu professionalisieren. Dies insbesondere vor dem Hintergrund der zukünftig kundenfokussierten Unternehmensführung und des damit einhergehenden Paradigmenwechsels in den Vorständen großer Unternehmen: „Wenn der Kunde für ein Unternehmen wirklich im Mittelpunkt steht, dann ist er auf Geschäftsführungs- oder Vorstandsebene repräsentiert. Für Positionen wie Kundenvorstände oder Leiter Customer Service braucht man Führungskräfte, die aus dem Kundenmanagement kommen“, so Iris Gordelik. „Diese Leute zu finden, zu gewinnen, zu fördern und fit zu machen, das ist eine unserer wichtigsten Aufgaben.“ Zukünftig könne, so Iris Gordelik, die Management Diagnostik nicht nur im Executive Search und in der Karriereberatung, sondern auch im Management Coaching zum Einsatz kommen.

Hintergrund:

Die GORDELIK AG (www.gordelik.ag) wurde 2004 gegründet und widmet sich dem Executive Search und der Personalberatung sowie Interim Managern im professionellen Kundendialog, Customer Management und im E-Commerce. Das Unternehmen berät Mandanten in der Personalpolitik, ist damit nicht nur Partner im Finden, sondern auch im Halten qualifizierter Kandidaten. Die GORDELIK AG pflegt Kontakte und langjährige Geschäftsbeziehungen zu fast allen relevanten Marktpartnern der Branche – sowohl Unternehmen als auch die Top-Entscheider und High-Potentials. Das Credo: “No one is closer.”

Kontakt:

Gesa Bormann
Vorstandsassistenz GORDELIK AG
Grüner Wald 5, 21614 Buxtehude
Telefon 04161/72217-11
E-Mail bormann@gordelik.ag