

The Bull's Eye

Newsletter für Freunde von proflingvalues 

2-2013

Hit
the
bull's
eye



proflingvalues aktuell

Zielorientierte Personalentscheidungen

Große Konzerne haben oft ausgeklügelte Auswahlverfahren, wenn es um die Besetzung offener Stellen geht. Gerade mittelständische Unternehmen verlassen sich noch oft auf das „Bauchgefühl“. Proflingvalues hilft dabei, die Kandidaten tiefer zu analysieren. Durch absolute Objektivität und Nichtmanipulierbarkeit wird das Recruiting wesentlich vereinfacht. Die Auswahl von Kandidaten für weitere Gespräche gestaltet sich auf diese Weise viel effektiver. Als Ergebnis erhalten die Entscheidungsträger objektiv vergleichbare Auswertungen. Diese beziehen sich auf die aktuelle Lebenssituation des Bewerbers und veranschaulichen sein Wertesystem. Im Abgleich mit der Definition der Stelle, wird die Entscheidung wesentlich fundierter.

Durch die wissenschaftliche Basis des Verfahrens wird proflingvalues idealerweise entweder vor den Interviews oder zwischen Erst- und Zweitgespräch eingesetzt. Dabei kann das Anforderungsprofil genau definiert werden. Das Unternehmen erhält auf diese Weise ein Idealprofil des künftigen Mitarbeiters. Vergleicht man dieses mit den Auswertungen der einzelnen Kandidaten, ist der Kreis der sehr gut passenden Bewerber schnell eingegrenzt. Dabei kommt es nicht nur auf die individuellen Qualitäten an, sondern primär auf das Wertesystem der Menschen. Aufwendige Assessment-Center oder teure Personalanalysetools arbeiten genau in diesem Bereich nur sehr vage und liefern Ergebnisse, die schwer zu vergleichen sind.

proflingvalues international

Weltkongress, 11. Oktober 2013

„Winner mit Werten – warum ethisch geführte Unternehmen so erfolgreich sind,“ dies ist die zentrale Thematik des diesjährigen Weltkongresses der Werte-Diagnostik am 11. Oktober 2013 in München. Interessante Workshops und Vorträge werden sich wieder mit bereichernden Gesprächen abwechseln und viel Raum zum Austausch von Erfahrungen und Gedanken bieten.

Referenten wie Friedhelm Raskop, Thomas Wehrs, Dr. Martin A. Schoiswohl, Dr. Malcolm North oder Heike Räuber-Schaber und Dr. Michael Seibold werden für ein interessantes Programm sorgen. Details zum Weltkongress und die Möglichkeit zur Anmeldung finden Sie auf der Website www.proflingvalues.com/kongress.html oder in der Einladung, die Sie per E-Mail erhalten.

Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser,

in der aktuellen Ausgabe von „Hit the bull's eye“ stellen wir Ihnen die Einsatzmöglichkeiten von proflingvalues im Rahmen von Recruitingaktivitäten vor.



Dr. Uli Vogel
proflingvalues GmbH

Des Weiteren berichten wir über unseren Partner International Head Hunters und sein proflingvalues-Projekt mit Hitachi Data Systems.

Eine große Freude ist es für mich, den Weltkongress am 11. Oktober 2013 anzukündigen, zu dem ich Sie schon heute herzlich einladen möchte! Wir haben auch in diesem Jahr wieder einen spannenden Mix aus Vorträgen, Workshops und aktivem Networking vorbereitet!

Viel Spaß beim Lesen!

Ihr Dr. Uli Vogel

profilingvalues für partner

International Head Hunters und Hitachi

IHH International Head Hunters ist ein international tätiger, ganzheitlich arbeitender Spezialist für HR-Consulting. An den Standorten München, Frankfurt, London, Istanbul und Boston betreut das Unternehmen eine Vielzahl namhafter Kunden. Entstanden ist IHH vor etwa 15 Jahren aus einem klassischen Executive Search Unternehmen. Auf der Suche nach einem idealen psychometrischen Verfahren sind die Verantwortlichen bei IHH auf profilingvalues gestoßen. Praktisch seit der Markteinführung von profilingvalues arbeitet deshalb IHH mit dem innovativen und effektiven Verfahren. Es wird von IHH direkt im Consulting und Coaching genutzt und auch an Berater weitergegeben. Etwa drei bis vier externe Coaches werden Monat für Monat von IHH für profilingvalues zertifiziert. Dabei arbeitet das Unternehmen dienstleistungsorientiert und serviert seine profilingvalues-Kunden.

Ein solcher Partner ist Hitachi Data Systems. Als Profi für erstklassige Informationstechnologien legt HDS großen Wert auf hochwertige und nachhaltige Kundenbetreuung. Die Account Manager, die auf die Beratung von Großkunden spezialisiert sind, haben im Rahmen der persönlichen Entwicklung das profilingvalues-Verfahren auf freiwilliger Basis absolviert. Ziel des Projektes war es, die

Mitarbeiter auf ihre Stärken zu testen und ihre Arbeitsgebiete bestmöglich darauf abzustimmen. Geleitet wurde das Projekt von Frank Hoppe, Director Sales Enterprise Accounts bei HDS: „Ich habe auf diesem Gebiet schon viele Verfahren durchgeführt, profilingvalues hat unser Team mit seinen Ergebnissen aber wirklich überrascht. Es bestätigt uns in der Auswahl unserer Mitarbeiter und zeigt zugleich individuelle Entwicklungsfelder auf, die von den Teilnehmern gerne aufgegriffen wurden.“ Dank profilingvalues hat HDS verschiedene Veränderungen in den Coachingabläufen eingeleitet, um die Fähigkeiten der Mitarbeiter zur Geltung zu bringen. „Die Teilnehmer waren von der Präzision beeindruckt und nutzten die Ergebnisse teilweise auch zur privaten Weiterentwicklung“, sagt Hoppe. Als nächster Schritt wurden die Einzelergebnisse zu einem Teamprofil vereinigt, um Anforderungsprofile für das Recruiting perfektionieren zu können. Der Erfolg dieses Projektes war der Startschuss zum Einsatz von profilingvalues im gesamten Unternehmen.



profilingvalues über den Tellerrand

Boardmeeting RSHI Europe

Am 16. Mai fand in München das erste Boardmeeting des Robert S. Hartman Institute (RSHI) statt. Nach der Begrüßung durch Präsident Dr. Uli Vogel erläuterten die Vorstandsmitglieder Maria Lagerstedt, Allan Miller, Dr. Malcolm North, Dr. Martin A. Schoiswohl, Adina Borta und Marit Höppner ihren Bezug zu den Forschungen von Robert S. Hartman.

Uli Vogel präsentierte seine neuesten Forschungsergebnisse aus dem Nachlass von Robert S. Hartman, die er exklusiv den Boardmitgliedern zur Verfügung stellte. Darunter fanden sich Dokumente, Bilder und 230 CDs von Audioaufnahmen des Wissenschaftlers. Im Rahmen des ersten Boardmeetings wurde auch ein Kurssystem entwickelt, das in vier Stufen die Arbeit des Boards

und speziell die Werte-Diagnostik von Hartman in den Mittelpunkt stellt. Ziel dieser Ausbildungsschritte ist der Abschluss als zertifizierter Experte für Wertwissenschaft (Value Science). In Summe war das erste Boardmeeting ein

hochinteressantes Treffen und ein spannender Meinungs-austausch. Dieses effiziente Networking wird im Rahmen der ab sofort regelmäßig stattfindenden Meetings weiter vertieft. Das RSHI Europe startet mit voller Kraft.



Maria Lagerstedt, Uli Vogel, Marit Höppner, Malcolm North, Adina Borta, Sabrina Lamminger, Martin A. Schoiswohl, Allan Miller, Jozef Kutej

Termine Zertifizierung und Weiterbildung

BASIS I & BASIS II:

- 18. /19. Juli 2013,
- 16. /17. September 2013,
- 28. /29. Oktober 2013
- 12. /13. Dezember 2013

AUFBAU:

- 15. Juli 2013
- 21. Oktober 2013

EXPERT:

- 23. September 2013

MASTER-CLASS:

- 14. November 2013
- Teilnahme bitte nach Absprache mit Uli Vogel.

SPECIALS:

- 24. September 2013

Sales Seminar

WEBINARE BASIS I:

- 05. September 2013, Session I
- 06. September 2013, Session II
- 10. September 2013, Session III

WEBINARE BASIS II:

- 11. September 2013, Session I
- 18. September 2013, Session II
- 19. September 2013, Session III

WEBINAR-ÜBUNGEN (kostenlos):

- 21. Juni 2013, 12. Juli 2013
- 16. August 2013, 27. September 2013

jeweils von 14 bis 15.30 Uhr
Die profilingvalues Webinar-Übungen entwickelten sich zu einem beliebten Instrument und werden künftig ein zentrales Element in unserem Service darstellen.

Impressum

profilingvalues GmbH
Dr. Ulrich Vogel
Steinerstraße 15, Haus A,
81369 München, Deutschland

Idee, Konzeption und Artwork:
Das Kommunikationshaus Bad Aussee
www.kommhaus.com
Fotos: profilingvalues, RSHI,
2013 Shutterstock Inc.

Vorbehaltlich Änderungen,
Irrtümer und Druckfehler

Wir legen großen Wert auf geschlechtliche Gleichberechtigung. Aufgrund der Lesbarkeit der Texte wird bei Bedarf nur eine Geschlechtsform gewählt. Das impliziert keine Benachteiligung des jeweils anderen Geschlechts.