

CONVERITAS 

Management Consultants

Maschinenbau

ERSTKLASSIG



Die Folgen der richtigen Personalauswahl überraschen nicht. Spitzenmanager erzielen im Vergleich zu durchschnittlichen Führungskräften bessere Ergebnisse und schaffen nachhaltige Werte. Der Wettbewerb um erstklassige Führungskräfte und Spezialisten auch im **Maschinen- und Anlagenbau** oder deren Zulieferer, ist im Zeichen demographischen Wandels und Globalisierung, zunehmend von entscheidender Bedeutung für den Unternehmenserfolg.

ConVeritas unterstützt seine Klienten im Branchenumfeld des Maschinen- und Anlagenbaus dabei, die beste verfügbare Führungspersönlichkeit für eine Aufgabe in der Klienten-Organisation zu gewinnen, einen optimalen Start in die neue Aufgabe zu ermöglichen - und damit nennenswerte Wettbewerbsvorteile zu realisieren.

Unsere Vorgehensweise und Suchmethodik folgt nicht nur bewährten Regeln, sondern adaptiert Elemente modernster Eignungsdiagnostik und Personalentwicklung. Zudem reflektiert unser Honorarmodell den erkennbaren Projektfortschritt und den einzig relevanten Maßstab für die Qualität einer Zusammenarbeit: Den Grad Ihrer Zufriedenheit.



- mehr -

ConVeritas bleibt auch nach der Besetzung der Position in der Verantwortung –

mit gezielter Unterstützung des neuen Stelleninhabers durch persönliches Coaching in der Integrationsphase. Unabhängig davon, ob Sie einen optimalen Start unterstützen oder eventuell entstehende Wogen in der ersten Zeit glätten möchten. Wir nehmen unsere Verantwortung wahr - und zwar bis Sie den Stelleninhaber tatsächlich beurteilen und damit wesentlich die Qualität der Zusammenarbeit bewerten können.

WIRTSCHAFTLICH



Unsere Honorarpolitik spiegelt das Ziel unserer Bemühungen wider: der nachhaltige Erfolg und die Zufriedenheit unseres Auftragsgebers. Die Besetzung der Position ist lediglich ein Zwischenziel und Voraussetzung für den erfolgreichen Weg zu diesem Ziel. Deswegen bleiben wir noch lange nach der Besetzung in jeder Hinsicht in der Verantwortung.

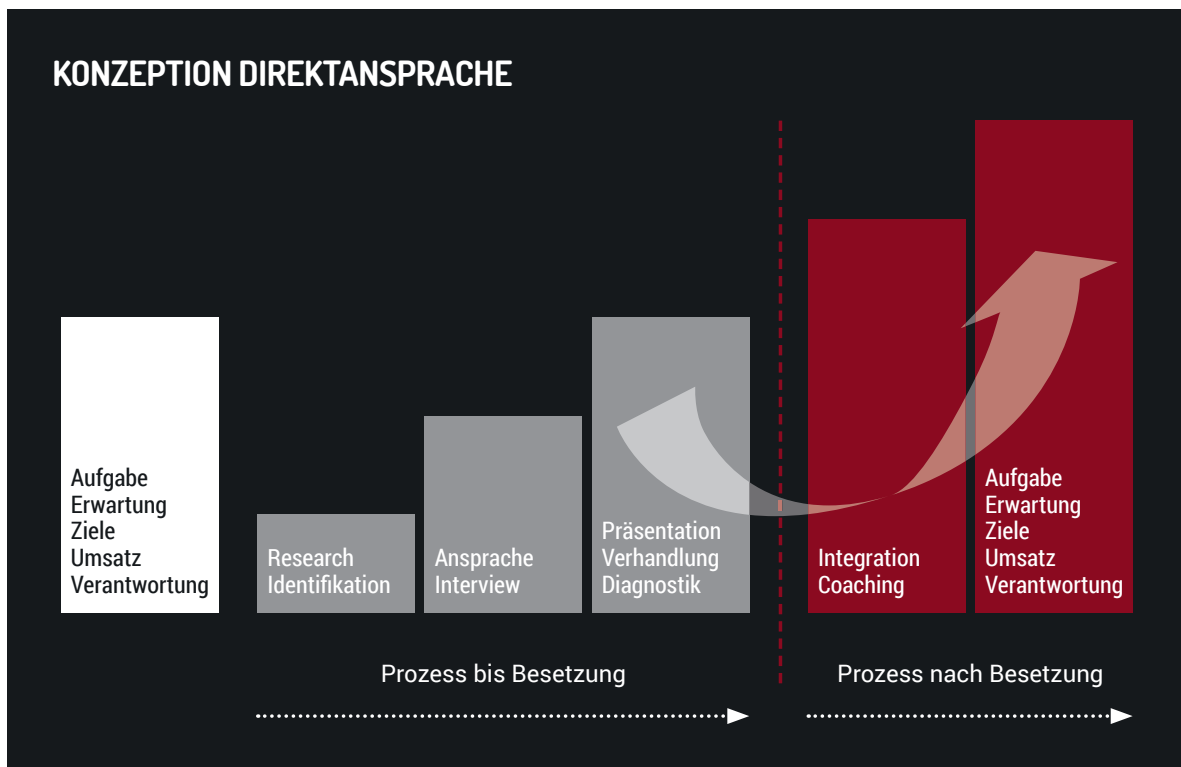


Abb.: Honorarmodell und Phasen der Direktansprache © ConVeritas

Die attraktivste Honorargestaltung des Marktes

Wir vereinbaren mit unseren Klienten im Voraus feste Honorare, nachvollziehbar und angemessen, die sich neben der Komplexität des Auftrags an dem erkennbaren Projektfortschritt und dem einzig relevanten Maßstab für die Qualität unserer Zusammenarbeit orientiert: dem Grad Ihrer Zufriedenheit. Dies liegt zugleich im Interesse unserer Klienten und der platzierten Kandidaten.

GEKONNT



Jeder einzelne Berater kann auf eine langjährige Erfahrung im **Executive Search** bzw. im **Maschinen- und Anlagenbau** verweisen und beherrscht sicher sein Instrumentarium.

Die Projekte werden grundsätzlich vom Partner direkt und selbst durchgeführt. Dies und die hohe methodische Kompetenz sowie das strukturierte Vorgehen, bilden die Grundlage für die hohen qualitativen Standards, die für unsere Arbeit unerlässlich sind.

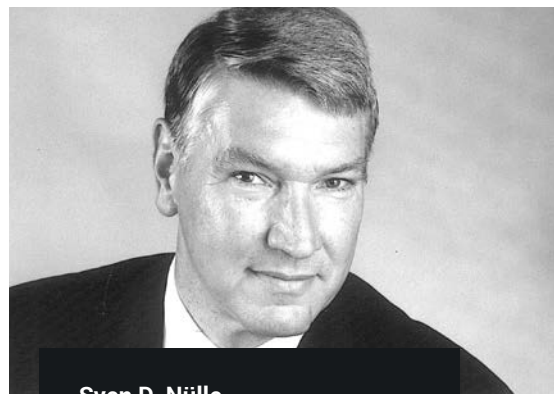
Im Bereich des Maschinen- und Anlagenbaus stehen Ihnen Sven D. Nülle und Peter Venthien mit exzellenter Branchenkenntnis und methodischer Kompetenz zur Seite. Ihre langjährige Branchenerfahrung und ein wirkungsvolles Instrumentarium, Kandidaten bei dem erfolgreichen Start in die neue Aufgabe optimal zu unterstützen, sind Garant dafür, einen teuren Fehlstart zu vermeiden. Und es ermöglicht dem neuen Stelleninhaber, sein Leistungsvermögen auszuschöpfen und weiteres Potenzial zu erschließen.

Peter Venthien verfügt über mehr als zwanzig Jahre Erfahrung in der Personalberatung. Vor Gründung der ConVeritas fast zehn Jahre in Deutschlands führender Executive-Search Beratung. Fokus: Unternehmensnachfolge, Maschinen- und Anlagenbau, Industrie und Groß- und Außenhandel. Abschluss in Wirtschaftswissenschaften. Gründer und Geschäftsführer der ConVeritas.



Peter Venthien,
Gründer und Geschäftsführer

Sven D. Nülle verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung im Maschinen- und Anlagenbau, im Top Management von Unternehmen, umfangreiche Branchenerfahrung in der Medien- /Druckindustrie, Einzel- / Sondermaschinenbau sowie Verbrauchsgüterproduktion (Verpackungen, Etiketten etc.). Erfahren in Restrukturierungen, Neuausrichtungen sowie Aufbau neuer Geschäftsfelder und mit gezielten Personalanpassungen. Dipl. Wirtschafts-Ingenieur und assoziierter Partner von ConVeritas.



Sven D. Nülle,
Assoziierter Partner

Jahre 10

Gegründet vor mehr als 10 Jahren, arbeitet ConVeritas bewusst mit einer begrenzten Anzahl Klienten innerhalb eines Markt- oder Branchensegmentes zusammen.

VERANTWORTLICH



Durch eine begrenzte Anzahl von Klienten in einem Branchensegment vermeiden wir den Interessenkonflikt, der aus dem Bedürfnis unseres Klienten nach einer ausreichenden, qualitativen Vorauswahl und der Einengung des Suchfeldes resultiert. Die hohe Verantwortung, die wir aus unserer Arbeit für unsere Klienten ableiten, empfinden unsere Kandidaten in der Zusammenarbeit ihrerseits als kompetent und professionell. Selten zuvor haben sie auf einem ähnlich qualitativen Niveau eine vergleichbar angenehme und strukturierte Herangehensweise erlebt wie die angemessene Kontaktaufnahme und die wohltuend professionelle und kompetente Gesprächsführung und Begleitung während der Zeit unserer gemeinsamen Zusammenarbeit.

Unser Name ist mit Bedacht gewählt und steht für Klarheit, Wahrhaftigkeit und Unverfälschtheit. Dazu zählt eine für sich sprechende Honorarpolitik, die nicht nur den Projektfortschritt reflektiert, sondern den einzig relevanten und messbaren Faktor für unseren Klienten zum Maßstab macht, nämlich seine Zufriedenheit und den für ihn entstehenden Nutzen.



- mehr -

Maxime

Anstand, ehrbares kaufmännisches Verhalten, Wertschätzung, methodisch einwandfreies, systematisches, bewährtes Vorgehen im Zeichen unserer Zeit sowie höchste Qualitätsmaßstäbe und Transparenz.

INNOVATIV



Auch bei der Kommunikation mit unserem Klienten gehen wir neue Wege. Die regelmäßige Information über den Projektstand ist selbstverständlich. Darüber hinaus ermöglichen wir unseren Klienten über eine Schnittstelle zu unserer Technologie einen tagesaktuellen Einblick in den Stand seines Projektes.

Jederzeit. Überall.

Die sorgfältig aufeinander abgestimmten Instrumente finden sich in einem hocheffizienten Verfahren wieder, das wir **Target Area Services ConveriTAS®** nennen. Hierin verbinden wir intelligent aufeinander abgestimmte Elemente der

- » Eignungsdiagnostik
- » Rekrutierung bzw. Direktansprache
- » modernster IT-Technologien

Unserem Klienten erschließt sich damit ein wirtschaftliches, qualitätssteigerndes und reaktionsschnelles Personal-Instrument für seine Vertriebs-, Service-, Filial- oder Niederlassungsorganisation.



FLÄCHENDECKEND



3x

HAMBURG

Poststrasse 33
20354 Hamburg
Telefon (040) 350 85 88-0
hamburg@converitas.de

CONVERITAS STANDORTE



DÜSSELDORF/RATINGEN

Joseph-Schappe-Str. 21
40882 Ratingen
Telefon (02102) 12 89-175
duesseldorf.ratingen@converitas.de

FRANKFURT

Theodor-Heuss-Allee
60486 Frankfurt am Main
frankfurt@converitas.de



Mehr Informationen über ConVeritas GmbH Hamburg sowie über die Niederlassungen Düsseldorf und Frankfurt finden Sie unter www.converitas.de

ConVeritas GmbH
Management Consultants
Poststraße 33
20354 Hamburg

Telefon (040) 350 85 88-0
Fax (040) 350 85 874

E-Mail: info@converitas.de

