

Faires und zukunftsorientiertes Trennungsmanagement



UNSERE REGIONALITÄT

NewPlacement AG. Seit mehr als 30 Jahren beraten wir Management, C-Level, Führungskräfte sowie Spezialisten - individuell und ganzheitlich statt mit Standards im Massengeschäft - bei ihrer professionellen Jobsuche bis zum Antritt der neuen Herausforderung und darüber hinaus. Als LeadProvider unterstützen wir Unternehmen im beidseitigen fairen und respektvollen Trennungsprozess mit ihren Fach- und Führungskräften und sorgen für beidseitig produktivere Zukunftsorientierung.

Individualität, Innovationen, Produkt- und Servicequalität im Sinne der qualitativen Marktführerschaft ist einer der Parameter für unsere Erfolgsquote von nahezu 100% und eine signifikante Verkürzung gegenüber nicht unterstützten Bewerbungs-Prozessen. Dabei profitieren alle unsere SeniorPartner vom breit gefächerten Funktions- und Branchenhintergrund sowie dem Networking der gesamten NewPlacement-Partnerschaft. Überzeugen Sie sich persönlich von unserem Angebot an mehr als 60 europäischen Orten oder im weltweiten OnlineCoaching (4-sprachig) in einem unverbindlichen und kostenfreien Informationsgespräch. Wir verstehen Menschen, Unternehmen und Karrieren.

Zukunftsorientierter Nutzen für Unternehmen

- **Konfliktfreie Trennung.** Faires Trennungsmanagement und das Stellschrauben-Modell der NewPlacement AG (Trennungsparameter) ermöglichen eine Win-win-Situation und vermeiden gerichtliche Eskalationen.
- **Fürsorge/Selbstbestimmung.** Das 3-2-1-Modell der NewPlacement AG (auch als Lead Provider) wird sowohl der Fürsorge des Unternehmens (Vorauswahl Anbieter) als auch der Selbstbestimmung des betroffenen Mitarbeiters* (Endauswahl Methodik & Coach) für seine Zukunft gerecht.
- **Kosten.** Massiver Zeiteinsatz des Coaches (i.d.R. rund 40h innerhalb von 3 Wochen) fördert eine schnelle Ausrichtung nach vorn sowie Verkürzung der Vermittlungszeit und damit Kosteneinsparungen für Unternehmen.
- **Trennungsprävention.** Faire Trennung bedeutet auch Trennungsprävention für die die bestehende Belegschaft und Vermeidung von Unruhe.
- **Spätere Zusammenarbeit.** Die spätere Zusammenarbeit mit ausgeschiedenen Mitarbeitern* nach deren Neustart in einem anderen Unternehmen (Kunde, Lieferant, Rückkehr etc.) bleibt möglich.
- **Unternehmenskultur** und Image werden auch durch den Umgang mit ausscheidenden Führungskräften und Mitarbeiter bestimmt.



Andreas Grosse-Hovest. Nach dem Abitur Grundwehrdienst und Studium des Maschinenbaus (Kraftfahrwesen) an der RWTH Aachen (Diplom-Ingenieur). Start des beruflichen Werdegangs bei TRW Fahrwerksysteme als Projekt-Ingenieur, mehrere Monate Auslandsaufenthalt in Pamplona (Spanien), danach Johnson Controls zuletzt als Program Manager & Sales Manager. Anschließend bei Kautex

Textron als Director Sales & Program Management und Coroplast Fritz Müller als Leiter Vertrieb & New Business. Wechsel zu TRW Automotive (später ZF TRW) als Director Global Engineering und Program Management auf C-Level mit rund 130 Mitarbeitern, weltweiter Matrix-Verantwortung (General Manager, Werkleiter) und Key Account-Betreuung (u.a. Mercedes-Benz). Nach dem Übergang an ITW Automotive Director für Sales, Engineering und Program Management. Ausbildung zum NewPlacement-Coach durch den Gründer Hans-Christoph Nagel. Region Darmstadt-Mannheim-Saarbrücken.

Entscheidende Vorteile für Führungskräfte und Spezialisten

- **Fundierte Basis.** Die ganztägige Biographie liefert die fundierte Basis (Management-Bilanz) für den Bewerbungs-Prozess mit 150-200 Leistungs-, Erfahrungs- und Kompetenzwerten sowie Soft Skills, die durch psychologische Tests und biographische Analyse nicht zu ersetzen ist.
- **Verdeckter Arbeitsmarkt.** Der breitflächige Marktscan bei einer internationalen Auswahl aus mehr als 4.000 Headhuntern* und unser Job-Searcher (> 500 Jobbörsen) sind die Pforte zum verdeckten Markt.
- **8 Startbahnen** zum Bewerbungs-Erfolg schaffen durch ihre Parallelität und Individualität den Zugang zu strategisch richtigen Projekten. Sie decken initiative und reaktive Bewerbungen, Netzwerkkontakte, Empfehlungsmarketing, Digitales Ich und Selbstständigkeit ab.
- **Essenzion** verbessert den Bewerbungsprozess mit Individualität in jedem Projekt und auf jeder Gesprächsstufe (Drehbuch, Re-Briefing, gespiegelte Nutzwerte) gegenüber Standards erheblich.
- **Nach dem Erfolg.** Das NewPlacement-Angebotsspektrum geht mit zusätzlichen Angeboten wie Jobversicherung, Coaching on demand und Update nach 3-5 Jahren weit über den neuen Job hinaus.

Andreas Grosse-Hovest · SeniorPartner der [NewPlacement AG](#) · E-Mail: info@newplacement.com · Telefon: 0800 8736686 oder +49 521 1644475
 Beratungsbüros u.a. in [Darmstadt](#) · [Heidelberg](#) · [Mannheim](#) · [Saarbrücken](#) · Version 2023-04 · [Update](#) · [BDU - Beratungsgrundsätze](#) · [Kontaktformular](#)

Unsere [Konzeptbilder](#) machen professionelles Trennungsmanagement durch Reduktion und Transformation verständlich und einprägsam. * (m/w/d)

