

Professionelles und faires Trennungsmanagement



UNSERE REGIONALITÄT

NewPlacement AG. Seit mehr als 25 Jahren verstehen wir Menschen, Unternehmen und Karrieren. Wir beraten auf [Honorarbasis](#) Management, C-Level, Führungskräfte und Spezialisten individuell bei ihrer professionellen Jobsuche bis zum Antritt der neuen Herausforderung bzw. mit Fortsetzungs-Garantien mit einer Erfolgsquote von nahezu 100% sowie [Unternehmen](#) in der Trennungsprävention und im Trennungsprozess. Dabei haben wir klassisches Outplacement, professionelle Jobsuche, inverses Headhunting, Karriereberatung und Coaching entscheidend weiterentwickelt. Wir stehen für Individualität, Innovation, Qualität und Erfolg unserer Kandidaten* im Sinne qualitativer Marktführerschaft. Davon können Sie sich an [mehr als 60 europäischen Orten](#) in einem unverbindlichen und kostenfreien Informationsgespräch in 4 Sprachen mit einem unserer SeniorPartner / Mitinhaber überzeugen. Mit ihrer Managementenerfahrung auf hohem Niveau und eigener Trennungserfahrung sorgen sie für eine signifikante Verkürzung der Vermittlungszeit bis hin zur Halbierung gegenüber Eigenaktivitäten. Unsere Kandidaten* profitieren von dem kumulativen Know-how (Funktion, Branche etc.), Tandem-Beratungen und Netzwerken der [Partnerschaft](#).

Zukunftsorientierter Nutzen für Unternehmen

- **Konfliktfreie Trennung.** Faires Trennungsmanagement und das Schrauben-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.** Trennung bedeutet auch Trennungsprävention in Bezug auf 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.

Stefan Raatz · SeniorPartner der [NewPlacement AG](#) · E-Mail: info@newplacement.de · Telefon: 0800 8736686 oder +49 521 8009368
 Beratungsbüros u.a. in [Berlin](#) · [Dresden](#) · [Magdeburg](#) · [Kontaktformular](#) · [BDU-Beratungsgrundsätze](#) · Version 2021-01 [Update](#) · * (m/w/d)

Unsere [Konzeptbilder](#) machen professionelles Trennungsmanagement durch Reduktion und Transformation verständlich und einprägsam.



Stefan Raatz. Nach dem Abitur und Studium der Betriebswirtschaft in Berlin Trainee-Ausbildung bei der Siemens AG in München. Es folgten erste Führungsaufgaben bei Tele2 und der GTS-Esprit Telecom. Später Wechsel zur Colt Telecom GmbH als Leiter Vertrieb und Mitglied der Geschäftsleitung. Im Jahre 2002 Übernahme der Leitung des Partnervertriebes B2B regional und 2

Jahre später der nationalen Verantwortung bei der Deutschen Telekom. Wechsel intern zur Telekom Konzerntochter T-Systems Business Services als Leiter Vertriebssteuerung und Business Development für Mittelstand und große Geschäftskunden. Später langjährige Leitung der Vertriebs- und Servicesteuerung auf C-Level bei der Telekom Deutschland. Im Jahr 2015 Wechsel zur amerikanischen FORTINET IT ins Globale Account Management. Umfassende Erfahrung in der Unternehmensgründung, dem aktiven Personalmanagement sowie im Aufbau von Vertrieb und Service. Ausbildung zum NewPlacement-Coach durch den Vorstand und Gründer Christoph Nagel.

Entscheidende Vorteile für Führungskräfte und Spezialisten

- **Fundierte Basis.** Die ganztägige Biographie liefert die fundierte Basis für [Bewerbungs-Prozess](#), Zielfindung, Strategie, Individualisierung und Erfolg mit 150-200 Leistungs- und Erfahrungswerte und ist nicht durch psychologische Tests oder biographische Analyse zu ersetzen.
- **Verdeckter Arbeitsmarkt.** Der breitflächige Marktscan bei einer internationalen Auswahl aus mehr als 4.000 Headhuntern* und unser JobSearcher sind die Pforte zu den Positionen am 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 jeder Gesprächsstufe (Drehbuch, Re-Briefing, gespiegelte Nutzwerte) gegenüber Standards erheblich.
- **Nach dem Erfolg.** Das NewPlacement-Spektrum geht über den Abschluss eines neuen Arbeitsvertrages mit zusätzlichen Angeboten wie Jobversicherung, [Coaching](#) und Update nach 3-5 Jahren weit hinaus.

