

Potential Analyse

Mitarbeiter Training

Management Consulting

Unternehmens Steuerung

Interim Management



getting **high** performance



Was wir tun, machen wir richtig

Über StufeZwei

StufeZwei Consulting ist in 2011 als eine junge Unternehmensberatung mit Schwerpunkt im HR-Bereich gestartet. Zu unserem Kundenstamm zählen mittelständische und große Personaldienstleister und Personalberatungen aus dem deutschen Raum. Inzwischen setzen wir branchenunabhängig mit den von uns entwickelten Werkzeugen und Konzepten vielfältige Projekte wie Kostensenkung, Effizienzsteigerung, Prozessoptimierung, Restrukturierung und Wachstum bei unseren Kunden um. Wir liefern Wissen und die personellen Ressourcen für „Best Practice“ in Management, Vertrieb, Recruiting und Verwaltung.

Wir setzen um

Erfolg kommt vom „Tun“. Daher fängt unsere Leistung dort an, wo die Arbeit getan wird: an den Arbeitsplätzen Ihrer Mitarbeiter.

Ihr Wettbewerbsvorteil

Effizienz steigern und Wachstumsziele erreichen – unser Engagement macht Ihr Unternehmen besser, schneller und effizienter und verschafft Ihnen so Wettbewerbsvorteile.

Wir liefern Resultate

Wachstum

Mehr Neueinstellungen durch gezieltes Recruiting und Vertrieb mit Konzept und Struktur

Soziale Verantwortung

Motivation, Engagement und Treue interner und externer Mitarbeiter

Effizienz

Gestaffte Arbeitsabläufe und intelligente Aufgabenverteilung in der Verwaltung

Strukturierter Prozess





Identifizieren Sie mit uns die Potentiale Ihres Unternehmens

Potential Analyse

- Mitarbeiter Training
- Management Consulting
- Unternehmens Steuerung
- Interim Management

Analyse des IST-Zustandes vor Ort

Wir besuchen Sie und erheben zusammen mit Ihnen alle wichtigen Erfolgsfaktoren der Zeitarbeit. Schon im Vorfeld nennen wir Ihnen die

Unterlagen, die Sie für ein zügiges Arbeiten bereithalten können. Unser **StufeZwei**-Analysetool zeigt Ihnen mit einem einfachen Ampel-

system den Status Ihrer Erfolgsfaktoren und Ihr Steigerungspotential.

Präsentation des Ergebnisses

Nach der Ist-Analyse arbeiten wir das Ergebnis visuell auf und besprechen es mit Ihnen in einer persönlichen Präsentation.

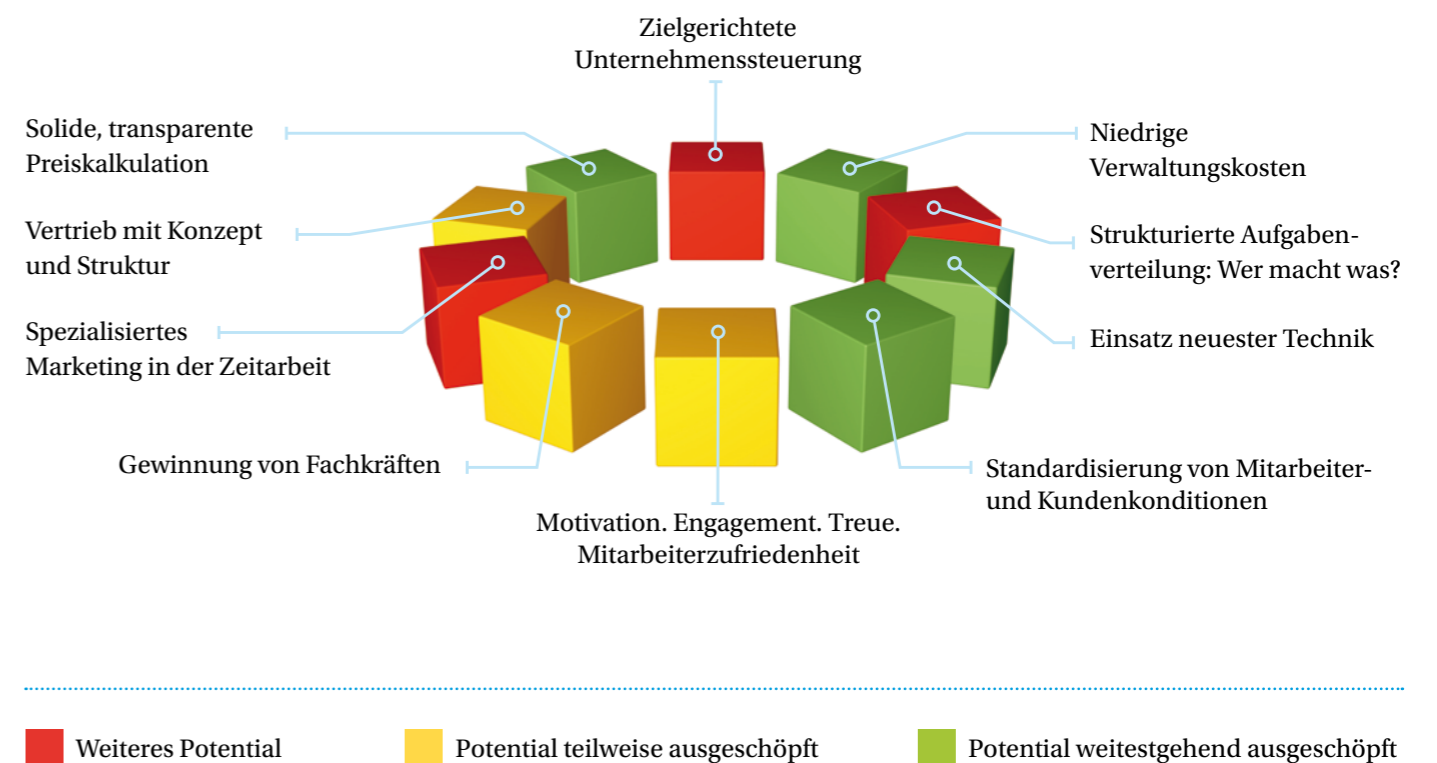
Sie erhalten eine Sicht aus der „Vogelperspektive“ auf Ihr Unternehmen und wissen, in welchen Bereichen Potentiale schlummern.

Resultate

- Beschreibung der Potentiale, die Sie erreichen wollen
- Kosten-Nutzen-Darstellung: Wir empfehlen nur Projekte, die Ihnen mehr bringen als sie kosten
- Ausarbeitung des Lösungswegs und möglicher Alternativen

Beachten Sie unser Analyseangebot

Analyseergebnis





Wir machen Ihre Mitarbeiter schneller produktiv für die tägliche Arbeit

- Potential Analyse
- Mitarbeiter Training**
- Management Consulting
- Unternehmens Steuerung
- Interim Management

Ihre Mitarbeiter sind Ihr Wettbewerbsvorteil

Wer intern die besten Mitarbeiter hat, hat Erfolg. Doch wer nachhaltig wachsen will, braucht nicht nur diese Leistungsträger. Wissensinseln sollten abgebaut und neue Mitarbeiter

schnell qualifiziert werden. Obendrein ist eine ordentliche Einarbeitung ein Kriterium, warum gute Mitarbeiter sich für ein Unternehmen entscheiden.

Mit dem **StufeZwei** Schulungsprogramm werden neue Mitarbeiter strukturiert eingearbeitet, damit sie möglichst schnell Mehrwert bringen.

Resultate

- Deutlich kürzere Einarbeitungszeiten für neue Mitarbeiter
- Verschiedene Wissensstände in einer Abteilung werden angeglichen
- Mit jeder Qualifizierung wird die ganze Abteilung effizienter
- Mitarbeiter machen weniger Fehler und bringen bessere Ergebnisse, weil sie die Gesamtzusammenhänge verstehen
- Vollständiges Skilling: Lücken in der Qualifikation werden gezielt ergänzt
- Wettbewerbsvorteil im Kunden- und Mitarbeiterkontakt

Was unser Schulungsangebot einzigartig macht

Inhouse

Sie sparen Zeit und Geld: Wir schulen da, wo die Arbeit getan wird und Ihre Mitarbeiter bleiben vor Ort.

Individuell

Wir passen die Schulungsthemen individuell auf Ihr Unternehmen an und gehen gezielt auf den Wissensstand Ihrer Mitarbeiter ein.

Erfahrung

Wir arbeiten ausschließlich in Ihrer Branche und verfügen über Beratungs- und Schulungserfahrung mit mehr als 500 Zeitarbeitsunternehmen.

Nachhaltig

Wir tragen Wissen und „Best Practice“ in Ihr Unternehmen hinein: Das erhöht die Produktivität schnell und dauerhaft.

Bezahlbar

Kontinuierliche Mitarbeiterqualifikation machen wir auch für kleine Unternehmen bezahlbar: Mit attraktiven Paketen oder monatlich überschaubarer Pauschale.

Beachten Sie unsere Paketangebote



Schulungsthemen

	Branche	Vertrieb	Marketing	Recruiting	Verwaltung
Einsteiger	<p>Neu in der Zeitarbeit: Branche, Tarife, Strukturen, Arbeitsweise</p> <ul style="list-style-type: none"> Was tut ein Zeitarbeitsunternehmen Zeitarbeit und AÜ Schritt für Schritt Überblick Tarifverträge BAP und iGZ Wie funktioniert die Branche <p>Zielgruppe: Mitarbeiter im 1. Beschäftigungsjahr, Auszubildende</p>	<p>Anbieten statt abtelefonieren: Mehr Erfolg in der Akquisition</p> <ul style="list-style-type: none"> Attraktiv anbieten statt abtelefonieren Kompetente Ansprache sicherstellen Kontakte dokumentieren und erfolgreich nutzen <p>Zielgruppe: Akquisitionskräfte, Personaldisponenten</p>	<p>„Marketing Mix“ in der Zeitarbeit</p> <ul style="list-style-type: none"> Spezielles Marketing nach zwei Seiten: Entleiher und Bewerber Effiziente Kommunikationswege und Kommunikationsmittel <p>Zielgruppe: Marketing, Vertrieb, Recruiting</p>	<p>Einstieg ins erfolgreiche Recruiting</p> <ul style="list-style-type: none"> Stellenanzeigen: Gestaltung, Inhalt, Platzierung online und print Bearbeitung Bewerbungseingang Gesprächsleitfaden und Dokumentation <p>Zielgruppe: Personaldisponenten, Recruiter</p>	<p>Neue Mitarbeiter Verwaltung</p> <ul style="list-style-type: none"> Verwaltung verstehen: Vielfalt und Zusammenhänge Einführung Personalsachbearbeitung, Zeiterfassung, Faktura, Lohnvorbereitung <p>Zielgruppe: Mitarbeiter im 1. Beschäftigungsjahr, Auszubildende</p>
Fortgeschrittene	<p>Equal Pay und Branchenzuschläge</p> <ul style="list-style-type: none"> Berechnung Mitarbeiterkonditionen Verrechnungsmöglichkeiten an Entleiher Umsetzung in der Verwaltung, Schriftverkehr, Verträge <p>Zielgruppe: Disponenten, Vertriebsmitarbeiter, Verwaltungskräfte</p>	<p>Vertrieb von Z bis A: Zielkunden bringen mehr Aufträge</p> <ul style="list-style-type: none"> Ziele müssen definiert werden. Zielkunden auch! Klarer Durchblick in der Datenbank Profilversand: rasch und erfolgsorientiert <p>Zielgruppe: Personaldisponenten, Akquisitionskräfte</p>	<p>Eigene Webseite: Umsatzbringer statt Dornröschenschlaf</p> <ul style="list-style-type: none"> Was macht die eigene Jobbörse rentabel Zugriffe erhöhen Erste Adresse für Bewerber und Interessenten <p>Zielgruppe: Marketing, Vertrieb, Recruiting</p>	<p>Die effektivsten Recruiting-Wege: Wo schlummern die Perlen</p> <ul style="list-style-type: none"> Was wirklich effektiv ist im Bewerber-Recruiting Was MCP-Systeme bringen Stellenmarkt auf der eigenen Website <p>Zielgruppe: Personaldisponenten, Recruiter</p>	<p>Einstieg in die Entgeltabrechnung</p> <ul style="list-style-type: none"> Basiswissen zu Tarifvertrag, Sozialversicherung und Lohnsteuer Abschlag, Pfändung, VL, Bescheinigungen Vorbereitung Finanzbuchhaltung <p>Zielgruppe: Neue Mitarbeiter im Bereich Lohnabrechnung</p>
Experte		<p>Preisgespräche: Kalkulieren Sie Ihren Erfolg</p> <ul style="list-style-type: none"> Kompletter Kostenüberblick inklusive versteckten Kosten Kalkulation und Deckungsbeiträge Erfolg durch Fakten im Preisgespräch <p>Zielgruppe: Personaldisponenten, Akquisitionskräfte</p>	<p>Facebook, Freunde und Profile: Social Media in der Zeitarbeit</p> <ul style="list-style-type: none"> Ziele: Wen und was erreichen Sie bei Facebook & Co.? Aufbau von Unternehmensprofilen So funktioniert Empfehlungsmarketing <p>Zielgruppe: Marketing, Vertrieb, Recruiting</p>	<p>Spezial: Bewerbungen effizient verarbeiten</p> <ul style="list-style-type: none"> Bewerberdatenbank optimieren Pro und contra Online-Bewerbung Weniger Papier, mehr Nutzen: automatische Bewerber-Datenverarbeitung <p>Zielgruppe: Personaldisponenten, Recruiter, Verwaltung</p>	<p>Expertenwissen für die Entgeltabrechnung</p> <ul style="list-style-type: none"> Intensive Aufbauschulung u.a. aus den Bereichen Lohnsteuer, SV, Beitragsschätzung, Bescheinigungen, FiBu, Rückstellungen Zeitkonto und Urlaube <p>Zielgruppe: Mitarbeiter, die Vorkenntnisse im Lohn vertiefen wollen</p>
		<p>Branchenzuschläge erfolgreich kalkulieren und verkaufen</p> <ul style="list-style-type: none"> Auswirkungen BZ auf die Kalkulation Varianten der Weiterberechnung an Entleiher Kommunikation und Argumentation <p>Zielgruppe: Vertrieb, Personaldisponenten</p>		<p>Spezial: Mehr Einstellungen durch Bewerberstromanalyse®</p> <ul style="list-style-type: none"> Einstellungsquote messen und erhöhen Zielqualifikationen identifizieren Bewerberquellen auswerten und Recruitingwege optimieren <p>Zielgruppe: Personaldisponenten, Recruiter</p>	<p>Spezial: Mehr Effizienz in der Verwaltung</p> <ul style="list-style-type: none"> Effiziente Arbeitsorganisation Möglichkeiten der Automatisierung in Zeiterfassung, Lohn und Faktura Schnittstellen zu anderen Bereichen <p>Zielgruppe: Mitarbeiter in der Verwaltung, Abteilungsleiter, Teamleiter</p>



Exklusive Beratung für Unternehmer und Geschäftsführer



Entscheidungen absichern

Unternehmer und Geschäftsführer müssen ständig Entscheidungen treffen. Vor allem wirtschaftlich angespannte Situationen lassen keinen Raum für Fehlentscheidungen. Die Trennung von internen Mitarbeitern,

Neubesetzungen oder ein IT-Wechsel können dramatische Folgen haben, ebenso eine verfrüht eröffnete Niederlassung oder ein ungünstiger Standort. Um Rückschläge zu vermeiden, steht **StufeZwei** Management

Consulting als Lotse in Hintergrund bereit: von der kurzen Rücksprache für Entscheidungen im Tagesgeschäft bis hin zur detaillierten Zukunftsplanung.

Kurz-, Mittel-, Langfristplanung

Wo steht Ihr Unternehmen in einem, in fünf, in zehn Jahren? Um dies zu beantworten, müssen Visionen nicht nur entwickelt, sondern auch umgesetzt und verfolgt werden.

Dazu beraten wir Unternehmer und Geschäftsführer in den Bereichen:

- Preisstrategie und Preiskalkulation
- Positionierung im Wettbewerb

- Strategische Ausrichtung und Entwicklung der Geschäftsbereiche
- Aufbau/Ausbau Niederlassungsnetz
- Standortcontrolling

Resultate

Die besten internen Mitarbeiter finden und motivieren

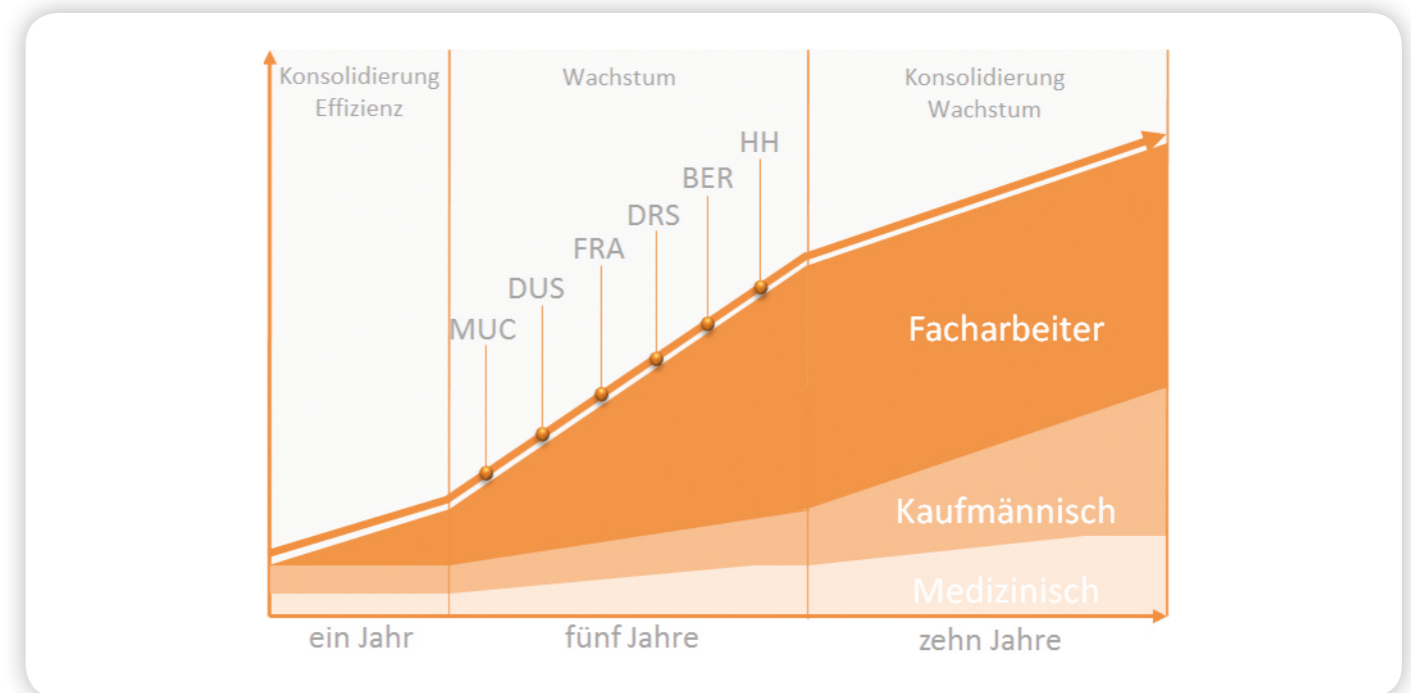
- interne Personalplanung
- Auswahl
- Mitarbeitervergütung
- Provisionssystem

Beratung im operativen Geschäft

- Anwendung Tarifverträge
- Branchenzuschläge, Lohn
- Personalsachbearbeitung

Die richtigen Investitionsentscheidungen treffen

- Auswahl und Optimierung der Software (z.B. Bewerbermanagement, Mitarbeiterverwaltung, Lohnabrechnung, Fibu)
- Auswahl und Optimierung der Hardware (z.B. Server, Workstations, Datensicherung, Hosting)





Wachstum und Rentabilität gezielt entwickeln

- Potential Analyse
- Mitarbeiter Training
- Management Consulting
- Unternehmens Steuerung**
- Interim Management

Unternehmenssteuerung: BWA reicht nicht

Die klassische betriebswirtschaftliche Auswertung reicht in der Zeitarbeit nicht, denn sie zeigt nur das Ergebnis und verrät nicht das Warum. Oft widersprechen sich BWA und eigene Auswertungen sogar.

StufeZwei erstellt eine monatliche Kostenrechnung, die so informiert, dass Sie Ihr Unternehmen konsequent auf Rentabilität und Wachstum trimmen können.

Unser Kennzahlentableau ist transparent und aussagekräftig.

Es bringt tatsächlich jeden Monat mehr, als es kostet.

Resultate

Sie erhalten einen fertigen, strukturierten Monatsbericht und eine mündliche Besprechung mit Interpretation und Hinweisen.

- Sie haben alle wichtigen Kennzahlen im Blick (nichts mehr vergessen, kein Listenchaos mehr)
- Die Komplexität der Kennzahlen passt zu Ihrem Unternehmen
- Die BWA wird ergänzt (keine Abweichungen mehr)
- Sie erhalten einen Frühwarnindikator, auf den Sie gezielt reagieren können (keine unliebsamen Überraschungen)
- Benchmarking wird möglich: So steht Ihr Unternehmen im Vergleich zu anderen da

Steuerungsinstrument Monatsbericht

Monatsbericht		
Kostenrechnung	Vertriebsstatistik	Recruitingstatistik
<ul style="list-style-type: none"> • Kostensenkung durch konsequente Nachverfolgung der Unproduktivität • Gezielte Beobachtung und Anpassung Preisniveau • DB I nach Mitarbeitern und Abteilung • Messung der Dispositionsqualität (Auslastung) • Transparenz Verhältnis direkter und indirekter Kosten zum Umsatz 	<ul style="list-style-type: none"> • Erfolgsmessung der Disponenten • Besuchsstatistik • Kontaktartenstatistik • Grundlage für Zielvereinbarung mit Mitarbeitern entsteht 	<ul style="list-style-type: none"> • Kostensenkung durch Optimierung von Anzeigenbudgets • Senkung der Bearbeitungszeit von Bewerbungen • Monitoring und Optimierung des Bewerberstromes • Frühwarnindikator für Umsatzeinbruch



Projektleitung und Umsetzung

- Potential Analyse
- Mitarbeiter Training
- Management Consulting
- Unternehmens Steuerung
- Interim Management**

Projekte erfolgreich zum Abschluss bringen

Erfolg kommt vom „Tun“. Verbesserungspotentiale sind zwar in vielen Unternehmen bekannt, aber: Wer soll es machen neben dem Tagesgeschäft? Wer hat das Durchhaltevermögen gegen das Ja-Aber?

Die Erfahrung zeigt: Nachhaltiger Erfolg braucht oft nicht nur den Blick, sondern auch die Tatkraft von außen. Wir kommen mit unserer Projekterfahrung in Ihr Unternehmen und setzen Ihre Ziele um. Wir übernehmen vorübergehend die Leitung zwischen Geschäftsführung und den Abteilungen und gehen wieder, wenn die gewünschten Ziele erreicht sind.

Resultate

- Geplante Vorhaben werden wirklich fertig
- Erfolg wird messbar und stellt sich nachweislich ein
- Wissen wird ins Unternehmen hineingetragen und dokumentiert
- Veränderungen werden nachhaltig gelebt

Aufgaben StufeZwei

Planung

- Effektive Nutzung externer und interner Ressourcen
- Zeitplan und Festlegung der Einzelschritte

Verantwortung und Mitarbeit

- Verantwortung für den Erfolg (laufende Beobachtung)
- Mitarbeit in Ihrem Unternehmen
- Bei Bedarf: Stolpersteine konsequent aus dem Weg räumen

Übergabe

- Nach Zielerreichung umfassende Übergabe
- Wir gehen von Bord

Beispiel eines Projektzeitplanes

Aufgaben	Woche	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Zielqualifikationen entwickeln		■								
Aufgabenverteilung			■							
• Aufnahme Ist-Zustand			■							
• Planung, Dokumentation			■							
• Umsetzung				■	■	■	■	■	■	■
Mitarbeiterqualifikation				■	■	■	■	■	■	■
• Skillmatrix, Auswertung und Schulungsplan				■	■	■	■	■	■	■
• Schulungen				■	■	■	■	■	■	■
Unternehmenssteuerung Controlling				■	■	■	■	■	■	■
• Kostenrechnung				■	■	■	■	■	■	■
• Vertriebs-/Recruitingstatistik				■	■	■	■	■	■	■
• Provisionsregelung				■	■	■	■	■	■	■
Dokumentation (QM-Handbuch)				■	■	■	■	■	■	■

Erstellung und Einführung eines Vertriebskonzeptes

Warum StufeZwei

Erfahrung

Wir arbeiten ausschließlich in Ihrer Branche. Über 500 besuchte Personaldienstleister deutschlandweit sind unsere Referenz.

Umsetzung

Erfolg kommt vom Tun. Wir stehen Seite an Seite mit Ihren Mitarbeitern und verändern Verhalten dort, wo die Arbeit getan wird.

Tempo

Wir sind in der Lage, schnell die vorhandenen Potentiale zu identifizieren, zu priorisieren und zu realisieren.

Netzwerk

Durch unsere Branchenerfahrung verfügen wir über viele Kontakte zu Verbänden, Rechts- und Steuerberatungen sowie Softwareherstellern.

Nachhaltig

Wir transferieren Wissen und „Best Practice“ und hinterlassen eine nachhaltige Verhaltensänderung.
