

AS Aufzüge – ein Interview mit Jürg Schoch, Bereichsleiter HR «BENEFIT-Assessment-Tools zahlen sich nachhaltig aus»

AS Aufzüge

Die Erfolgsgeschichte beginnt 1997 mit dem Zusammenschluss von vier Aufzugsorganisationen. Inzwischen sind elf einst mittelständische Aufzugsfirmen in der AS vereint. Die Firma ist führend im Bereich individueller Liftanlagen sowie im Unterhalt der verschiedensten Marken.

AS Aufzüge ist die zweitgrösste Aufzugsorganisation der Schweiz. Sie beschäftigt rund 780 Mitarbeitende an elf Standorten und erwirtschaftet einen Umsatz von über 200 Mio. Franken pro Jahr (Stand 2012).

AS Aufzüge ist ein erfolgreiches Unternehmen. Sind Sie näher an den Kunden dran?

Wir verfügen über ein gutes Beziehungsnetz und unterhalten direkten Kontakt zu den Generalunternehmern, Architekten und Liegenschaftsverwaltern. Diese Beziehungen pflegen wir. Die Kunden sind generell anspruchsvoller geworden und verlangen mehr Leistung für ihr Geld. Wir bieten ihnen diesen Mehrwert. Wir unterscheiden uns von den Mitbewerbern im Verkaufsprozess und bei den Dienstleistungen.

Die Verkaufsberater sind demnach gefordert?

Auf allen Ebenen: von Neuanlagen über Serviceverträge, Reparaturen bis hin zur Modernisierung. Für uns sind nicht nur Produktverkäufe wichtig, die Verkaufsberatung umfasst den gesamten Lebenszyklus. Beziehungsorientiertes Verkaufen zahlt sich über die Jahre aus. Unsere Verkäufer und Servicetechniker machen ihre Arbeit richtig und halten guten Kontakt zum Kunden. So bleiben wir im Gespräch.

Welche Eigenschaften sind Ihnen wichtig?

Wir suchen Verkäufer, die eine technische Lehre abgeschlossen und Verkaufserfahrung in einem ähnlichen Umfeld haben. Ein Gespür für Menschen und den richtigen Moment, das ist uns wichtig. Das setzt gute Beziehungspflege, lösungsorientiertes Verkaufen und Abschlussstärke voraus. Und natürlich legen wir Wert auf das Erscheinungsbild und die Kommunikation. Diese Themen bilden die Online-Assessments von BENEFIT gut ab.

Rekrutiert AS Aufzüge Ihre Verkaufsmitarbeitenden aufgrund von Online-Assessments?

In Wettswil prüfen wir alle Verkaufs- und Kadermitarbeitenden nach dem gleichen Schema. Wir führen zuerst ein gründliches Vorstellungsgespräch und holen dann Referenzauskünfte ein. BENEFIT führt anschliessend in unserem Auftrag eine Online-Befragung mit dem Kandidaten durch. Beide Resultate zusammen geben Überblick über Persönlichkeit und Verhaltenstendenzen in der Führung und im Verkauf. Wenn das Gesamtbild übereinstimmt, laden wir zu einem Schnuppertag ein. Erst dann entscheiden wir. Diese Entscheidungen sind danach wohlbegründet und hinterlassen bei jedem Bewerber einen guten Eindruck.

Sind die Resultate aus den Online-Assessments einfach zu interpretieren?

Nach jeder Befragung führen wir mit BENEFIT ein internes, 30-minütiges Auswertungsgespräch. Die Interpretation überlassen wir den Experten. Wir selber deuten keine Ergebnisse, sondern fragen den Kandidaten bei Unstimmigkeiten nach möglichen Erklärungen. BENEFIT führt nach dem Entscheid mit allen Bewerbern ein ausführliches Gespräch – egal ob wir uns für oder gegen sie entschieden haben.





AS Aufzüge

Qualität in jeder Beziehung Basis des Erfolges von AS Aufzüge AG sind die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Mit Engagement und Leidenschaft setzen sie sich täglich für Sie ein. Im Aufzugsmarkt wird heute nicht die Grösse, sondern die Schnelligkeit und Flexibilität über den Erfolg entscheiden. Wir setzen daher auf prozessorientiertes Arbeiten in dynamischen Organisationsstrukturen. Unsere Konzentration richten wir in erster Linie auf Sie, auf hochwertige Produkte und unser Dienstleistungsangebot.

Diese Charakterstärken lassen sich dank BENEFIT online testen.

BENEFIT-Assessments

Die BENEFIT-Profiler sind modular aufgebaute Assessment-Tools. Die web-basierten Analyseinstrumente ermitteln die Persönlichkeitstypologie und geben Einblick in die Verhaltens-tendenzen in Bezug auf Führung, Beratung und Verkauf. Zudem ermöglichen sie, Fachwissen zu ermitteln und zu bewerten. Die BENEFIT-Assessment Tools lassen sich flexibel einsetzen – entweder als Service durch die BENEFIT-Experten oder zur selbstständigen Nutzung «on demand».

BENEFIT trägt also Wesentliches zu Ihrem Rekrutierungsprozess bei. Die Online-Befragungen und die Experten von BENEFIT sind eine wichtige Unterstützung. Die farbigen Diagramme mit den Übereinstimmungen machen einen Abgleich der Profile sofort möglich und sind leicht verständlich. Sie visualisieren auf einen Blick die Harmonie respektive die Abweichungen innerhalb der drei Testbereiche Führung, Management und Verkauf. Die Testergebnisse allein entscheiden aber nicht über eine Zu- oder Absage. Sie bekräftigen einzig unseren Entscheid. Das wiederum gibt dem Vorgesetzten eine zusätzliche Sicherheit.

Bringen diese Diagramme auch Verborgenes zutage?

Nein. Aber die Ergebnisse widerspiegeln eindeutig, dass wir im Vorfeld eine gute Arbeit geleistet haben. Wir müssten uns sonst die Frage stellen, taugen die Online- Assessments nichts oder wir zu wenig?

Kann man das Verhalten der Menschen aufgrund der Auswertungen ändern?

Da bin ich höchst kritisch. Solche Instrumente lassen sich aber für die persönliche Weiterentwicklung der Mitarbeitenden nachhaltig nutzen. Das ergibt auch Sinn und ist für beide Seiten von Vorteil.

Dann lohnt sich also der ganze Aufwand auch für später?

Für die Rekrutierung lohnen sich die Online-Assessments auf jeden Fall. Wenn sie zusätzliche Impulse auslösen, dann sind sie durchwegs positiv.