



Tel.: +49-6135-951480  
Am Kümmerling 21-25  
e-mail: [info@cmigmbh.de](mailto:info@cmigmbh.de)

Fax: +49-6135-1825  
D-55294 Bodenheim  
[www.cmigmbh.de](http://www.cmigmbh.de)

---

# PRESSE – INFORMATIONEN

Inhalt:

Presse-Info 1: CMI ist Vorreiter bei videogestützter Online-Personalsuche (Kurzfassung)

Presse-Info 2: Ein Video sagt mehr als 1.000 Seiten Lebenslauf  
Video-Aided Recruiting Online (VARO)

Presse-Info 3: Gute Mitarbeiter zu besseren Leistungen motivieren  
Leistungsorientierte Bezahlung (LOB)

Presse-Info 4: Geschäftsführung

Presse-Info 5: Geschäftsfelder

Hinweis: Die Texte (rtf-Format) und Fotos sind im Internet unter folgender Adresse abrufbar:

<http://www.koenig-online.de/pressezentrum/cmi/cmi.htm>

## Ansprechpartner für die Redaktionen:

CMI Consulting Management Institute Ossig GmbH  
Geschäftsführer Dipl.-Kfm. Axel Nothwang  
Am Kümmerling 21 – 25  
D-55294 Bodenheim  
Telefon +49 (0) 61 35 / 95 14 80  
Telefax +49 (0) 61 35/ 18 25  
eMail: [anothwang@cmigmbh.de](mailto:anothwang@cmigmbh.de)

Pressebüro König  
Dipl.-Kfm. Josef König  
Stadtplatz 37  
D-84347 Pfarrkirchen  
Telefon +49 (0) 85 61 / 91 07 71  
Telefax +49 (0) 85 61 / 91 07 73  
eMail: [jk@koenig-online.de](mailto:jk@koenig-online.de)  
Internet: [www.koenig-online.de](http://www.koenig-online.de)



---

Presse-Info 1:

## **CMI ist Vorreiter bei Video-Aided Recruiting über Internet**

Online-Personalsuche mit Videos senkt Kosten um bis zu 75 Prozent /  
Leistungsorientierte Bezahlung motiviert Mitarbeiter besser

**BODENHEIM** – „Videogestützte Personalsuche im Internet spart in Personalabteilungen bis zu 75 Prozent des Zeitaufwands und der Kosten“, sagt Axel Nothwang, geschäftsführender Gesellschafter der Personal- und Unternehmensberatung CMI Consulting Management Institute Ossig GmbH (Bodenheim b. Mainz). Das von CMI entwickelte Konzept zur videogestützten Online-Personalsuche „Video-Aided Recruiting Online (VARO)“, einem im deutschsprachigen Raum einzigartigen Recruiting-Instrument, vereinfacht gerade international agierenden Unternehmen die Auswahl von Kandidaten der gehobenen Gehaltsklasse.

In einem kurzen, ca. 15 Minuten dauernden Video stellt sich der Kandidat vor. „Ein Video gibt einen tieferen Einblick in einen Bewerber als jeder Lebenslauf“, sagt Nothwang. Die Videoporträts der vielversprechendsten Kandidaten können ohne großen organisatorischen und finanziellen Aufwand einem Entscheidungsgremium vorgestellt werden, dessen Mitglieder auch an verschiedenen Standorten sitzen können. Für CMI-Kunden wird eine spezielle Internet-Seite erstellt, auf der sich geeignete Bewerber exklusiv vorstellen. Die Postlaufzeit wird damit eingespart. Erst nach der Videopräsentation fällt die Entscheidung, welcher Kandidat zum Vorstellungsgespräch eingeladen wird.

./.



Ein weiterer CMI-Schwerpunkt ist die Beratung zu Motivations-systemen in Unternehmen und Behörden. „Gute Mitarbeiter erbringen sehr gute Leistungen durch hervorragende Motivati-on“, ist Nothwang überzeugt. Gemeinsam mit den Mitarbeitern von Behörden und Betrieben der Mittel- und Großindustrie er-arbeitet der 50jährige Personalberater ein ganzheitliches Moti-vationskonzept der Leistungsorientierten Bezahlung (LOB). „Es ist erstaunlich, wie Mitarbeiter durch ein lohnenswertes und bindendes Anreizsystem ihr Ertragspotential steigern.“

CMI Consulting Management Institute Ossig GmbH ist eine branchenüber-greifende Unternehmens- und Personalberatung. CMI wurde 1984 von Dr. Karlheinz Ossig (62) gegründet. Seit 1999 führt der geschäftsführende Ge-sellschafter Dipl.-Kfm. Axel Nothwang (50) die neun Mitarbeiter in den Büros in Bodenheim bei Mainz und München. CMI zählt zu den führenden Per-sonalberatern im Direktvertrieb und ist Supplier Member der amerikanischen DSA (Direct Selling Association).

Ansprechpartner für die Redaktionen:

CMI Consulting Management Institute Ossig GmbH  
Dipl.-Kfm. Axel Nothwang  
Telefon +49 (0) 61 35 / 95 14 80  
eMail: [anothwang@cmigmbh.de](mailto:anothwang@cmigmbh.de)

Pressebüro König, Dipl.-Kfm. Josef König  
Telefon +49 (0) 85 61 / 91 07 71  
eMail: [jk@koenig-online.de](mailto:jk@koenig-online.de)

---

Presse-Info 2:

## **Ein Video sagt mehr als 1.000 Seiten Lebenslauf**

CMI GmbH entwickelte „Video-Aided Recruiting Online (VARO)“ zur effizienteren Auswahl von Spitzenkräften / 75 Prozent reduzierter Aufwand

**BODENHEIM** – Video-Aided Recruiting war schon immer eine besondere Form der Personalauswahl. Kandidatenprofile auf Videoband hatten einen entscheidenden Nachteil: Es scheiterte oft an den technischen Voraussetzungen: Um „mal eben“ in der Personal- und Fachabteilung das Video eines Bewerbers zu sehen, fehlte der Recorder. Ein PC dagegen steht in jedem Büro. Genau darauf beruht die Idee von „Video-Aided Recruiting Online (VARO)“, einem im deutschsprachigen Raum einzigartigen Recruiting-Instrument zur Auswahl von Bewerbern.

### **CMI übernimmt Kosten für Videoaufnahmen**

Bei der Kandidatensuche lädt CMI zu einem Videointerview ein. Der Kandidat entstammt entweder der CMI-Datenbank, wird persönlich angesprochen (klassisches Headhunting) oder meldet sich auf eine Zeitungsanzeige. CMI übernimmt dabei die Kosten der Aufnahmen.

In einem ca. 15 Minuten dauernden Video stellt der Kandidat sich und seine Eigenschaften, seinen Werdegang und seine letzte Tätigkeit kurz vor. Auf ein Manuskript oder ein Training wird bewusst verzichtet. „Der Kandidat soll natürlich wirken“, betont Nothwang.

./.



Mimik, Gestik, Stimme, Verhalten, Auftreten und Ausstrahlung zeigen, ob der Bewerber ins Team passt. Die multimediale Darstellung zeigt die Kommunikationsfähigkeit des potentiellen Mitarbeiters. Seine Sprachkenntnisse können anhand von Wortschatz und Aussprache überprüft werden. „Ein Video gibt einen tieferen Einblick in einen Bewerber als jeder Lebenslauf“, sagt Nothwang.

Die Videoporträts der vielversprechendsten Kandidaten werden zum Beispiel von an verschiedenen Standorten sitzenden Entscheidungsträgern ohne großen organisatorischen und finanziellen Aufwand beurteilt.

Bewerber werden auf einer speziellen Internet-Seite präsentiert, auf die nur CMI-Kunden mit Passwort zugreifen können. Komprimierte Kurzsequenzen (10 bis 20 Sekunden) des Videos und der Lebenslauf sind zur Auswahl parat. Eine eMail genügt und die vollständigen Bewerbungsvideos der ausgewählten Kandidaten werden auf CD-ROM oder als Datei über eMail zugeschickt. Sollte der PC nicht in der Lage sein, das Video abzuspielen, wird das Programm „Real Media Player“ mitgeliefert.

### **Verkürzte Reaktionszeiten**

Das Verfahren verkürzt die Reaktionszeiten erheblich, insbesondere bei international agierenden Unternehmen. „Diese Art der effizienten Personalarbeit beim potentiellen Arbeitgeber hinterlässt auch beim Bewerber einen guten Eindruck“, so Nothwang.

„Die gründliche Vorauswahl durch das Videoporträt reduziert die Kosten auf ein Minimum.“ Erst nach der Videopräsentation fällt die Entscheidung, welcher Kandidat zum Vorstellungsgespräch eingeladen wird. Zum ersten Personalgespräch im Unternehmen begleiten die CMI-Personalberater den Kandidaten.

### **Teure Fehlgriffe vermeiden**

VARO trägt laut Nothwang dazu bei, teure Fehlgriffe bei der Personalsuche zu vermeiden. Die Rekrutierung einer mittleren Führungskraft kostet ein Unternehmen rund 50.000 Euro. Die neue Technologie ermögliche es Entscheidern, das Video des Kandidaten auch mehrmals zu betrachten. „Der beste Kandidat wird mit höherer Wahrscheinlichkeit ausgewählt.“

Die videogestützte Personalsuche wird nach Ansicht von Nothwang immer mehr in Mode kommen. Videoporträts via CD-ROM, eMail oder Internet zu übertragen, beschleunigt die Auswahl. Aus Datenbanken mit Videoporträts werden für die personalsuchenden Unternehmen spezielle Pakete mit geeigneten Kandidaten geschnürt. Der Kreis der Kandidaten kann schnell eingegrenzt und die Besten zum Gespräch eingeladen werden.

CMI Consulting Management Institute Ossig GmbH ist eine branchenübergreifende Unternehmens- und Personalberatung. CMI wurde 1984 von Dr. Karlheinz Ossig (62) gegründet. Seit 1999 führt der geschäftsführende Gesellschafter Dipl.-Kfm. Axel Nothwang (50) die neun Mitarbeiter in den Büros in Bodenheim bei Mainz und München. In den strategischen Geschäftsfeldern Marketing/Vertrieb, Personalentwicklung, empirische Sozialforschung sowie Personalberatung werden Kunden durch Führungspersönlichkeiten mit breitem Erfahrungshorizont aus Wirtschaft und Hochschule betreut. Besondere Erfahrungsschwerpunkte bestehen im Bereich Kreditinstitute und Direktvertrieb. CMI zählt zu den führenden Personalberatern und ist Supplier Member der amerikanischen DSA (Direct Selling Association).

#### Ansprechpartner für die Redaktionen:

CMI Consulting Management Institute Ossig GmbH  
Dipl.-Kfm. Axel Nothwang  
Telefon +49 (0) 61 35 / 95 14 80  
eMail: [anothwang@cmigmbh.de](mailto:anothwang@cmigmbh.de)

Pressebüro König, Dipl.-Kfm. Josef König  
Telefon +49 (0) 85 61 / 91 07 71  
eMail: [jk@koenig-online.de](mailto:jk@koenig-online.de)



## **Gute Mitarbeiter zu besseren Leistungen motivieren**

Trend zur Leistungsorientierten Bezahlung (LOB) auch außerhalb des Vertriebs

BODENHEIM - „Gute Mitarbeiter erbringen durch Motivation sehr gute Leistungen.“ Davon ist Axel Nothwang, geschäftsführender Gesellschafter der CMI Consulting Management Institute Ossig GmbH (Bodenheim bei Mainz) überzeugt. Gemeinsam mit den Mitarbeitern von Behörden und Betrieben der Mittel- und Großindustrie erarbeitet der 48jährige Personalentwickler ein ganzheitliches Motivationskonzept der Leistungsorientierten Bezahlung (LOB). „Es ist erstaunlich, wie Mitarbeiter durch ein lohnenswertes und bindendes Anreizsystem ihr Ertragspotential steigern.“

### **„Abteilungsdenken zurückschrauben“**

Nicht nur Vertriebsmitarbeiter, die traditionell sehr stark leistungsorientiert, sprich nach Verkaufsabschlüssen entlohnt werden, sollen durch Prämien motiviert werden. Alle Teams in der Wertschöpfungskette eines Unternehmens sollten am Erfolg beteiligt werden, so Nothwang. Keine Chance hat starre Haltung in der Tarif- und Einkommenspolitik: „Wir setzen auf höheren Ertrag durch individuelle Leistungsanreize.“

Wenn leistungsorientierte Komponenten in das Entlohnungssystem eingebaut werden, darf die Zusammenarbeit mit der Mitarbeitervertretung nicht fehlen. „Der Betriebsrat muss von Anfang an mit am Tisch sitzen.“

Grundsätzlich gibt es Nothwang zufolge zwei Alternativen, um ein Motivationssystem einzuführen. Im ersten Fall erarbeitet CMI ein individuelles System, das passgenau auf das Unternehmen zugeschnitten ist. Bei der zweiten Variante übernehmen Unternehmen ein „fertiges“ System und gleichen mit speziellen Trainings die Konfliktpotentiale aus. ./.



Spitzenkräfte im Unternehmen werden im Rahmen von Personalentwicklungs-Maßnahmen speziell gefördert. Wer zu den Leistungsträgern wirklich zählt, wird in einem Assessment-Center festgestellt. Mit Hilfe modularer Weiterbildung werden Mitarbeiter systematisch entwickelt und langfristig an das Unternehmen gebunden.

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser

Ohne regelmäßige Rückmeldung über die eigenen Leistungen sinkt nach den Erfahrungen von Nothwang die Motivation der Mitarbeiter. Ein Beurteilungssystem sei das beste Instrumentarium, um die Menschenführung zu operationalisieren und damit die Personalentwicklung selbst zu optimieren.

CMI Consulting Management Institute Ossig GmbH ist eine branchenübergreifende Unternehmens- und Personalberatung. CMI wurde 1984 von Dr. Karlheinz Ossig (62) gegründet. Seit 1999 führt der geschäftsführende Gesellschafter Dipl.-Kfm. Axel Nothwang (50) die neun Mitarbeiter in den Büros in Bodenheim bei Mainz und München. In den strategischen Geschäftsfeldern Marketing/Vertrieb, Personalentwicklung, empirische Sozialforschung sowie Personalberatung werden Kunden durch Führungspersönlichkeiten mit breitem Erfahrungshorizont aus Wirtschaft und Hochschule betreut. Besondere Erfahrungsschwerpunkte bestehen im Bereich Kreditinstitute und Direktvertrieb. CMI zählt zu den führenden Personalberatern und ist Supplier Member der amerikanischen DSA (Direct Selling Association).

Ansprechpartner für die Redaktionen:

CMI Consulting Management Institute Ossig GmbH  
Dipl.-Kfm. Axel Nothwang  
Telefon +49 (0) 61 35 / 95 14 80  
eMail: [anothwang@cmigmbh.de](mailto:anothwang@cmigmbh.de)

Pressebüro König, Dipl.-Kfm. Josef König  
Telefon +49 (0) 85 61 / 91 07 71  
eMail: [jk@koenig-online.de](mailto:jk@koenig-online.de)



---

Presse-Info 4:

CMI Consulting Management Institute Ossig GmbH



Dipl.-Kfm. Axel Nothwang (50)  
Geschäftsführender Gesellschafter  
Erfahrungsschwerpunkte in den Bereichen  
Vertriebssteuerung, Mail Order und Logistik  
Büro München



Dr. Karlheinz Ossig (62)  
Gründer der CMI  
Lehrauftrag an den Fachhochschulen Mainz und Worms  
Erfahrungsschwerpunkte Personalberatung sowie Motivations- und Anreizsysteme

... und ein Team erfahrener Spezialisten

---

## Presse-Info 5:

### CMI-Geschäftsfelder

#### **Personalberatung**

CMI sucht qualifizierte Mitarbeiter und Führungskräfte über die eigene umfangreiche Bewerberdatenbank, anzeigengestützte Suche oder Direktansprache (Headhunting). Potentielle Arbeitgeber erhalten videogestützte Bewerberinterviews. Der Service deckt die ganze Kette einer Stellenbesetzung von der Erarbeitung einer Tätigkeitsbeschreibung über ein psychologisches Bewerberprofil bis zur Vertragsgestaltung ab.

#### **Personalentwicklung**

Mit Führungskräfte- und Kommunikationstrainings sowie Workshops unterstützt CMI die Kunden bei der ganzheitlichen Qualifizierung der Management-Ebene. Erfahrene Mediatoren helfen Kunden bei der Klärung festgefahrener Konflikte im Unternehmen. Verkaufs- und Telefontrainings, Potentialanalyse, Coaching/Supervision und Teamentwicklungsstrainings sind weitere Felder im Bereich Personalentwicklung.

#### **Motivations- und Anreizsysteme**

CMI hilft, die Leistungsbereitschaft von Mitarbeitern angemessen zu beurteilen. Durch ein ausgeklügeltes Bonussystem kann die Effizienz der Mitarbeiter erhöht werden.

#### **Empirische Sozialforschung**

CMI unterstützt Unternehmen, die Bedürfnisse und Wünsche von Kunden und Mitarbeitern zu erkennen: CMI führt Kundenbefragungen/Imageanalysen, Arbeitszufriedenheitsanalysen und Marktforschungsstudien durch.

#### **Marketing- und Vertriebssteuerung**

CMI übernimmt die Analyse der Ist-Situation, Planung und Durchführung von Markttests und Strategien, die Suche nach optimalen Vertriebswegen, effizientem Prämiensystem und die Verkaufsschulungen.

#### **Aufbau einer Direktvertriebs-Organisation**

Der Service umfasst alle Schritte von Marktforschung über Analysephase, Präsentation, Entwicklung von Kompensations-, Marketing- und Bonusplan, Testverkäufe, bis hin zur Start-up-Unterstützung.

#### **Mergers & Acquisitions – Beratung**

CMI hat sich auf das Zusammenbringen von Käufern und Inhabern mittelständischer Unternehmen des Direktvertriebs spezialisiert. Auf einem Gebiet ständig neuer Start-up's mit relativ flexiblen Verkaufsstrukturen spielt das Erfolgspotential insb. bei der Unternehmensbewertung eine entscheidende Rolle.



