

Bewerungskriterien

Anmerkung zum Kriterienkatalog

Für eine erfolgreiche Teilnahme ist es nicht erforderlich, alle unten aufgeführten Kriterien zu erfüllen!

Kriterium 1: Personalpolitische Ausrichtung Ihres Unternehmens/Ihrer Organisation

Erfahrung als Potential. Nutzen Sie aktiv die Kompetenzen erfahrener Mitarbeiter/-innen über 50 als Ressource? In welcher Form?

.....
.....
.....

Wurde Ihr Unternehmen schon einmal im Rahmen von Wettbewerben (Chancengleichheit/Age-Diversity) für seine Personalpolitik ausgezeichnet?

.....
.....
.....

Kriterium 2: Informationen zu über 50-jährigen Mitarbeiter/-innen in Ihrem Unternehmen

(Bitte Angaben in absoluten Zahlen, keine Prozentangaben)

- | | |
|-----------------------------|------------------------------------|
| >>> Beschäftigte 2005 | davon Mitarbeiter/-innen 50+ |
| >>> Beschäftigte 2006 | davon Mitarbeiter/-innen 50+ |
| >>> Beschäftigte 2007 | davon Mitarbeiter/-innen 50+ |

Kriterium 3: Personelle Entwicklung bei Stellenbesetzungen in Ihrem Unternehmen

(Bitte Angaben in absoluten Zahlen, keine Prozentangaben)

- | | |
|--|------------------------------------|
| >>> Einstellung von Bewerber/-innen 2005 | davon Mitarbeiter/-innen 50+ |
| >>> Einstellung von Bewerber/-innen 2006 | davon Mitarbeiter/-innen 50+ |
| >>> Einstellung von Bewerber/-innen 2007 | davon Mitarbeiter/-innen 50+ |

Kriterium 4: Möglichkeiten der beruflichen Weiterentwicklung für ältere Arbeitnehmer/-innen in Ihrem Unternehmen

Werden ältere Arbeitnehmer/-innen gezielt durch Weiterbildungsmaßnahmen gefördert? Nennen Sie bitte Beispiele.

.....
.....

Können ältere Arbeitnehmer/-innen flexible Arbeitszeitgestaltung nutzen? In welcher Form?

.....
.....

Gibt es Angebote zur Gesundheitsförderung?

.....
.....

Kriterium 5: Projekte mit Vorbildcharakter

Gibt es Strategien bei Neueinstellungen in Ihrem Unternehmen mit dem Ziel, die Beschäftigungschancen über 50-Jähriger zu verbessern? Wenn ja, welche?

.....
.....

Kriterium 6 (optional): Service und Kundennähe für die Zielgruppe „best agers“

Kundenorientierung und Kundenbindung – Zielgruppe „best agers“

Nutzen Sie eine zielgruppenorientierte Kundenansprache?

Orientiert sich Ihre Marketingstrategie an den Bedürfnissen der „best agers“?

Anmerkungen zur Marketingstrategie:

.....
.....
.....

