

# Inhaltsverzeichnis

Geleitwort .....	9
<i>Jörg Staff</i>	
Vorwort .....	15
<i>Rolf Büttiker</i>	
Vorwort der Herausgeber .....	19
<i>Markus Milz, Carsten Bode</i>	
<b>Rahmen</b> .....	25
Neuer Wohnraum für qualifizierte Fachkräfte aus dem In- und Ausland .....	27
<i>Jan Tanner</i>	
Ausbildung und Migration als Schlüssel für die Erhaltung des Wohlstandsniveaus .....	31
<i>Prof. Dr. Frank O. Bayer</i>	
Ein Weg aus dem Kommunikationsdilemma in fünf Schritten .....	37
<i>Stefan Ohletz</i>	
Fachkräftemangel: Warum Unternehmen auch globale Perspektiven brauchen .....	43
<i>Gerhard Leypoldt</i>	
Die große Bewerberbefragung im deutschsprachigen Bereich .....	59
Ziele und Erwartungen der Herausgeber .....	101
<i>Markus Milz, Carsten Bode</i>	
<b>Strategie</b> .....	107
Stellenanzeigen – Beheizte Toiletten kennt das Marketing nicht .....	109
<i>Tommy Artus</i>	
Der IT-Fachkräftemangel ändert die Rolle von HR & Marketing grundsätzlich .....	119
<i>Jürgen Bilowsky</i>	
Employer-Branding-Projekt mit Neuaustrichtung des Auftritts .....	129
<i>Gabriele Fasulo-Riess</i>	
Aus dem Chaos hin zur Struktur .....	145
<i>Karl-Philip Dieckmann</i>	
How to fix HR .....	155
<i>Uta Schröder</i>	
Mitarbeiterloyalität – unabdingbar für die Qualität eines Unternehmens .....	165
<i>Rudolf Widmer</i>	
In den meisten Unternehmen wird zu viel gemanagt und zu wenig geführt! .....	177
<i>Patrick Hofacker</i>	
ESG im HR von KMU .....	185
<i>Thomas Knauff</i>	
Sales, Marketing und HR – Silos mit Personal Branding bei LinkedIn aufbrechen .....	197
<i>Andreas Kaldewey</i>	

Mehr Einfluss durch Projektmanagement in HR: Lernen, mit dem System zu tanzen .....	207
<i>Carsten Mende, Peter Offtermatt</i>	
Von der Kunst, Arbeitsplätze zu verkaufen .....	219
<i>Dirk Denzer</i>	
Co-Creating Sales als Unternehmenskultur von morgen .....	229
<i>Dr. Nico Thümler, Klaus Schein</i>	
Wertschöpfung durch Prozessmanagement .....	245
<i>Peter Schindler</i>	
Die Welt der Arbeit im Umbruch – und nun? .....	263
<i>Andreas Reuter</i>	
Synergieeffekte von HR- und Salesstrategien im Umgang mit Gen Y und Z .....	275
<i>Niko Spreemann</i>	
Entfessle die Innovationskraft .....	285
<i>Ann-Kathrin de Moy, Stefan Berndt</i>	
Synergien statt Silos: Wie Krisenzeiten Zusammenarbeit fördern .....	297
<i>Mirjam Berle, Markus Härlin</i>	
Weniger rekrutieren durch nachhaltigere Personalpolitik .....	305
<i>Claudia Gerlach</i>	
Vom Employer Branding zum Engagement für eine gemeinsame Vision .....	323
<i>Martin Frommhold</i>	
Neetwork für Sales und Marketing .....	335
<i>Detlev Artelt</i>	
 <b>Recruiting .....</b>	 349
Digitales Recruiting – Fünf auf einen Streich .....	351
<i>Carsten Bode</i>	
Entwickler fängt man mit Katzen .....	369
<i>Daniel Erke</i>	
Der demografische Wandel – ein Drache, auf dem wir reiten können! .....	379
<i>Bernd Ziethen</i>	
Der Employee-Lifetime-Value .....	391
<i>Anna-Maria Guth</i>	
Warum sich Recruiting und Vertrieb immer ähnlicher werden .....	405
<i>Thomas Hartenfels</i>	
Personalgewinnung durch Personal Branding .....	411
<i>Line Therese Hübner</i>	
Revolution statt Evolution in Zypern .....	429
<i>Sepp Krämer</i>	
Erfolgreiches Recruiting von Sales Managern über Social Media und Jobportale .....	435
<i>Roksana Leonetti</i>	
Rekrutieren ist das neue Verkaufen .....	445
<i>Nicole Truchseß</i>	

---

Verschmelzen von Recruiting mit Marketing und Sales .....	459
<i>Carsten Mende</i>	
Vom Zufall zum System .....	469
<i>Christopher Funk</i>	
On- und Offboarding .....	477
On- und Offboarding von Mitarbeitern: Ein straflich unterschätztes Potenzial! .....	479
<i>Markus Milz</i>	
Recruitment & Onboarding .....	489
<i>Christian Adam</i>	
Onboarding von Führungskräften – auf was kommt es an .....	497
<i>Christiane Barho</i>	
Effektive Führungsprinzipien bei der VEKA AG .....	505
<i>Elke Hartleif</i>	
Mitarbeiterbindung .....	517
Über die Gemeinsamkeiten von betrieblicher Weiterbildung und E-Lastenfahrrad .....	519
<i>Simone Diez</i>	
Führungschaft im Schneegestöber: »People, Culture and Communication« .....	529
<i>Johannes Biermann</i>	
Culture leads People – eine Erfolgsgeschichte der Shimadzu Europa GmbH .....	547
<i>Johannes Bartsch</i>	
Teamarbeit – die Basis für eine Nullfluktuation .....	557
<i>Ilyas Inci</i>	
Magic Behind the Scenes .....	565
<i>Marcel Eberhard</i>	
Bricks, Bytes, Behavior als Leitelemente für die sich wandelnde Arbeitswelt .....	579
<i>Göran Göhring</i>	
Wie baut man eine Organisation, in der man gerne arbeitet? .....	591
<i>Dr. Stephan Meyer</i>	
Incentivierung in der Personalgewinnung und -bindung im Vertrieb .....	603
<i>Prof. Dr. Kai Höhmann</i>	
Dem Fachkräftemangel begegnen – auf dem Weg zum begehrten Arbeitgeber .....	611
<i>Dr. Jörg Reinnarth, Cora Pypec</i>	
Mitarbeiterbindung und Generationswechsel im Heute gestalten .....	625
<i>Cornelius Trimborn</i>	
Mit Marktanpassung und der richtigen Unternehmenskultur dem Fachkräftemangel trotzen ....	633
<i>Roman Schwagmeier</i>	
Vom Personalbüro zur zentralen Brücke zwischen Mensch und Unternehmenskultur .....	645
<i>Christian Schneider</i>	

<b>Mitarbeiterentwicklung .....</b>	<b>661</b>
Frühestmögliche Mitarbeiterbindung durch Aus- und Fortbildung .....	663
<i>Daniel Bitterli</i>	
Von Anfang an stark: Nachhaltige Mitarbeiterbindung .....	677
<i>Henryk Weigel</i>	
Kollege KI kommt, aber ohne kulturelles Leitbild gelingt das nicht .....	695
<i>David F. Milleker</i>	
Lernen als Herzensangelegenheit?! .....	701
<i>Petra Haverland</i>	
Existenzielles Coaching: Ein neuer Horizont für HR, Vertrieb und Marketing .....	715
<i>Kathrin Traut</i>	
It's all Sales – wie man ein erfolgreiches People Business aufbaut und skaliert! .....	731
<i>Marco Schulz</i>	
<b>Fazit .....</b>	<b>741</b>
Der Handlungsdruck für die Geschäftsführung wird täglich höher .....	743
<i>Markus Milz, Carsten Bode</i>	
<b>Stichwortverzeichnis .....</b>	<b>747</b>