

Inhaltsverzeichnis

Geleitwort	9
<i>Jörg Staff</i>	
Vorwort	15
<i>Rolf Büttiker</i>	
Vorwort der Herausgeber	19
<i>Markus Milz, Carsten Bode</i>	
Rahmen	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>	
Strategie	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 Neuausrichtung 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 Offermatt</i>	
Von der Kunst, Arbeitsplätze zu verkaufen	219
<i>Dirk Denzer</i>	
Co-Creating Sales als Unternehmenskultur von morgen	229
<i>Dr. Nico Thümmler, 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>	
Entfessele 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>	
Neuwork für Sales und Marketing	335
<i>Detlev Artelt</i>	
Recruiting	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 sträflich 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>	
Führungskraft 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>	

Mitarbeiterentwicklung	661
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>	
Fazit	741
Der Handlungsdruck für die Geschäftsführung wird täglich höher	743
<i>Markus Milz, Carsten Bode</i>	
Stichwortverzeichnis	747