
Inhaltsverzeichnis

Die aktuelle Situation

Die Personalberaterbranche zerfällt in zwei Lager	3
Rainer Steppan	
„Der Erwartungsdruck steigt“	9
Rainer Steppan	
Plädoyer für einen neuen Ansatz beim Research	15
Doris Aebi	
Das Internet und die Zukunft der Executive-Search-Branche	27
Werner Schmidt	
„Neun von zehn Initiativbewerbungen kommen von Männern“	35
Rainer Steppan	
Spezialisten mischen die Branche auf	
Spezialisierung als Trumpf	43
Dieter Hofmann	
„Ich mach jetzt auch mal Internet – das geht nicht.“	51
Jens Nordlohne	
Über das schwierige Geschäft mit der Suche nach Spitzenpersonal für den Hochschulsektor	63
Klaus Landfried	

Legal Search	73
Olaf Hopp	
 Tipps & Trends	
Welche Führungskräfte braucht der Handel?	87
Dieter Hofmann	
Vom losen Netzwerk zur integrierten globalen Partnerschaft97
Eva-Maria Schnurr	
Außer Kontrolle – Warum Deutschland eine neue Generation von Aufsichts- und Beiräten braucht	105
Dieter Hofmann	
Von der Stellenanzeige zur Kopfjagd	111
Tiemo Kracht und Jürgen Siebert	
Vom Executive Onboarding bis zum Accelerated Transition	117
Wolfgang Walter	
Management Appraisals als Hebel für Führungskräfteentwicklung	127
Christoph Aldering und Jens Hohensee	
Leadership Consulting	137
Hans H. Hinterhuber	
Interim Management in Deutschland	161
Norbert Eisenberg	
Auf der Suche nach dem „richtigen“ Headhunter	169
Peter A. Rapp	
Was man bei der Auswahl von Executive Search Consultants wissen sollte	175
Rainer Steppan	

Blick zurück

Jürgen Mülder und der Kampf gegen das Nürnberger Vermittlungsmonopol	185
Rainer Steppan	
Die Goldenen Jahre des Search Business	189
Rolf van Emmerich	
Als Ausländer in der Schweiz	205
Björn Johansson	
Das Image des Alleskönners ist ramponiert	213
Rainer Steppan	
Go East – Österreichische Pionierarbeit nach dem Durchschneiden des Eisernen Vorhangs	219
Günther Tengel	
Ein New Yorker Telefonbuchverlag fordert die Headhunter heraus	227
Joachim Staude	
Executive Search für die IT-Branche	243
Günter Bork	
Appendix	253