

Alina Sen

Das Spannungsverhältnis von Executive Search und Active Sourcing

Rechtliche und Ethische Rahmenbedingungen in der Direktansprache

Bachelorarbeit

BEI GRIN MACHT SICH IHR WISSEN BEZAHLT



- Wir veröffentlichen Ihre Hausarbeit, Bachelor- und Masterarbeit
- Ihr eigenes eBook und Buch - weltweit in allen wichtigen Shops
- Verdienen Sie an jedem Verkauf

Jetzt bei www.GRIN.com hochladen
und kostenlos publizieren



Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de/> abrufbar.

Dieses Werk sowie alle darin enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsschutz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlanges. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen, Auswertungen durch Datenbanken und für die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronische Systeme. Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe (einschließlich Mikrokopie) sowie der Auswertung durch Datenbanken oder ähnliche Einrichtungen, vorbehalten.

Impressum:

Copyright © 2020 GRIN Verlag
ISBN: 9783346368683

Dieses Buch bei GRIN:

<https://www.grin.com/document/984820>

Alina Sen

Das Spannungsverhältnis von Executive Search und Active Sourcing

Rechtliche und Ethische Rahmenbedingungen in der Direktansprache

GRIN - Your knowledge has value

Der GRIN Verlag publiziert seit 1998 wissenschaftliche Arbeiten von Studenten, Hochschullehrern und anderen Akademikern als eBook und gedrucktes Buch. Die Verlagswebsite www.grin.com ist die ideale Plattform zur Veröffentlichung von Hausarbeiten, Abschlussarbeiten, wissenschaftlichen Aufsätzen, Dissertationen und Fachbüchern.

Besuchen Sie uns im Internet:

<http://www.grin.com/>

<http://www.facebook.com/grincom>

http://www.twitter.com/grin_com

Bachelor-Arbeit

BA BWL VZ

Das Spannungsverhältnis von Executive Search und Active Sourcing – Rechtliche und Ethische Rahmenbedingungen in der Direktansprache

Hochschule Mainz

University of Applied Sciences

Fachbereich Wirtschaft

Vorgelegt von: Alina Sen

Eingereicht am: 04.06.2020

Management Summary

Das Ziel dieser Arbeit ist es, das Wettbewerbsverhältnis von Active Sourcing und Executive Search zu analysieren und eine Strategie für Beratungsboutiquen zu entwickeln, welche die Wettbewerbsposition langfristig fördert. In diesem Zusammenhang wird die folgende Forschungsfrage thematisiert: Inwiefern stellt der Recruiting-Trend des Active Sourcing eine Konkurrenz zur Executive Search Beratung dar und wie können Beratungsboutiquen langfristig im Wettbewerb bestehen? Zunächst wird dabei ein umfassender Einblick in die Executive Search Branche gegeben und es werden aktuelle Entwicklungen in der Personalbeschaffung erläutert. Die Forschungsfrage wird anhand einer Diskussion über den substituierenden und komplementären Charakter von der Beziehung von Active Sourcing und Executive Search untersucht. Darüber hinaus werden rechtliche und ethische Rahmenbedingungen definiert und dargestellt, um eine Grundlage für die nachfolgende Strategiemepfehlung zu schaffen.

Anhand der Diskussion konnte gezeigt werden, dass es Überschneidungen zwischen Active Sourcing und Executive Search gibt, da beides Maßnahmen zur Personalgewinnung von Unternehmen sind. Allerdings besteht kein richtiges Wettbewerbsverhältnis, da unterschiedliche Positionen und Hierarchieebenen besetzt werden. Zudem bietet Executive Search Unternehmen einen wesentlichen Mehrwert, da sie mithilfe ihrer Expertise und Neutralität neue Perspektiven schaffen können und teilweise einen besseren und präziseren Zugang zu den passenden Kandidaten besitzen.

Für eine effiziente Wettbewerbsposition müssen Beratungsboutiquen jedoch eine sinnvolle Strategie besitzen. Dies beinhaltet unter anderem die Offenheit für Veränderung und neue Konzepte wie z.B. das Design Thinking anzuwenden, aber auch internationaler und multikultureller zu agieren und Selbstreflexion zu üben an der eigenen Vorgehensweise und Candidate Experience. Beratungsboutiquen hilft auch die Spezialisierung in eine bestimmte Branche oder die Mitgliedschaften bei Verbänden wie der XY, um einen Wettbewerbsvorteil gegenüber Konkurrenzen zu besitzen und die Beratungsqualität bei Kunden vorweisen zu können. Zuletzt konnte gezeigt werden, dass ethische Richtlinien dabei Grundvoraussetzung für ein angemessenes Verhältnis zu Kandidaten sind und ethisches Verhalten langfristig den Profit des Unternehmens steigern kann.

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	II
Tabellenverzeichnis.....	III
Abkürzungsverzeichnis.....	IV
1 Einleitung	1
1.1 Motivation.....	2
1.2 Zielsetzung	2
1.3 Struktur	3
2 Der Einfluss des Wertewandels auf die Branche der Personalberatung	4
3 Executive Search in Deutschland	8
3.1 Historische Begründung.....	8
3.2 Typische Aufgabenfelder und Ablauf des Suchprozesses.....	9
3.3 Bestandsaufnahme einer Branche, Chancen und Herausforderungen	13
4 Trends im Recruiting	16
4.1 Das Active-Sourcing-Modell.....	19
4.2 Komplementarität oder Konkurrenz – Das Wettbewerbsverhältnis zwischen Active Sourcing und Executive Search	23
5 Rechtliche und moralische Aspekte in der Direktansprache	26
5.1 Aktuelle rechtliche Grundlagen in Deutschland	26
5.2 Moralisch-ethischer Rahmen.....	28
6 Strategieempfehlung und Ausblick für die künftige Positionierung von Executive Search Boutiquen im Wettbewerb	32
7 Fazit.....	37
Literaturverzeichnis	V
Quellenverzeichnis.....	XVII
Anhangsverzeichnis.....	XVIII