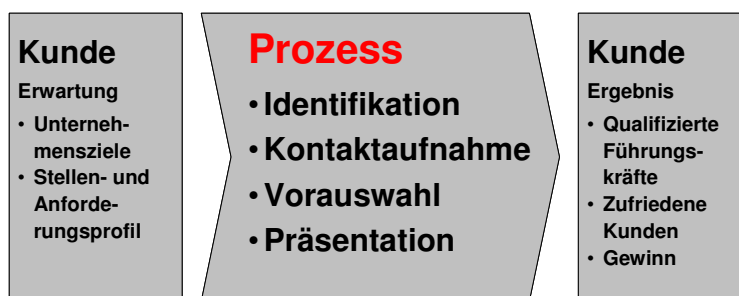


## Was ist Executive Search?

Executive Search ist eine spezielle Form von Unternehmensberatung mit dem Ziel, im Auftrag der Kundenfirma qualifizierte Führungs- und Fachkräfte zu gewinnen. Zuerst werden die Bedürfnisse des Auftraggebers abgeklärt. Die Ergebnisse dieser Abklärung - insbesondere die relevanten Informationen über die Unternehmung, die zu besetzende Position und die Anforderungen an den Stelleninhaber - werden in einer Spezifikation festgehalten.

In der ersten Phase erfolgt die Identifikation von Zielfirmen und Zielpersonen durch den Executive Search Berater oder die Executive Search Beraterin.

In einer zweiten Phase werden diejenigen kontaktiert, die als potenziell geeignete Kandidaten angesehen werden. Wesentliche Unterschiede zu anderen Suchverfahren bestehen darin, dass



ten Phase werden Personen kontaktiert, die als potenziell geeignete Kandidaten angesehen werden. Der Unterschied zu anderen Suchverfahren besteht darin, dass auch Personen

kontaktiert werden, die möglicherweise nicht aktiv auf Stellensuche sind.

Die dritte Phase umfasst persönliche Gespräche zwischen den möglichen Kandidaten und dem Executive Search Berater oder der Executive Search Beraterin mit dem Ziel, die Qualifikationen und das gegenseitige Interesse abzuklären.

In der vierten Phase werden die bestgeeigneten Kandidatinnen oder Kandidaten mit ihrem Einverständnis präsentiert.

Vor dem Anstellungsentscheid wird der Auftraggeber durch den Berater oder die Beraterin unterstützt bei der vertieften Überprüfung der Spitzenkandidaten z.B. mittels Einholen von Referenzauskünften, Überprüfen von Leistungsausweisen, Durchführen von Assessments, Einholen grafologischer Gutachten, usw. Bei Bedarf begleitet der Berater oder die Beraterin auch die Einarbeitungszeit.

Für die Erbringung dieser Leistungen wird der Executive Search Berater oder die Executive Search Beraterin durch den Auftraggeber angemessen honoriert.