

Inhalt

Wem nützt dieses Buch?	7
1. Personalberatung	
1.1. Headhunter	9
<i>Neue Wege der Personalsuche • Überschaubare Abläufe • Welcher Berater ist der richtige? • Fünf Kriterien für Kompetenz • Die Zusammenarbeit entscheidet über den Erfolg • Unrealistische Erwartungen • Was kosten Headhunter? • Branche im Verborgenen</i>	
1.2. Personalberater für mittleres Management	36
<i>Der verlängerte Arm der Personalabteilung? • Sind Personalberatungen Anzeigenverkäufer? • Schnelle Ergebnisse • Personalberatung oder Headhunter? • Qualitätskriterien • Information ist die Basis guter Beratung • Diskretion gehört zum Geschäft • Honorar und Nebenkosten • Jeden Samstag in der Zeitung!</i>	
1.3. Outplacement	58
<i>Weder Notlösung noch Imagepflegedienst • Zukunftsorientierte Personalpolitik • Vorteile für beide Seiten • Der Beratungsablauf • Gute Erfolgsquote • Weitere Beratungsangebote • Interessenkonflikte: Personalberatung versus Outplacement • Eine schwierige Gratwanderung • Hoher Abstimmungsbedarf • Kosten • Ein überschaubarer Anbietermarkt</i>	
1.4. Interim Management	75
<i>Troubleshooter auf dem Vormarsch • Unabhängigkeit und Erfahrung • Aufgabe gelöst: Zusammenarbeit beendet • Drei Ebenen der Zusammenarbeit</i>	

Verschenkte Beratungsleistung • Permanente Erfolgskontrolle • Qualitätskriterien • Honorargestaltung • Eine junge Branche stellt sich vor

2. PR- und Medienberatung 97

Erfolgsfaktor Öffentlichkeitsarbeit • Ungenutzte Möglichkeiten • Was PR-Berater leisten • PR-Arbeit muß kontinuierlich sein • Langfristige Zusammenarbeit • Wie findet man eine gute Agentur? • Spezialisten und Allrounder • Kommunikation ist Chefsache • Information als Schlüssel für erfolgreiche PR-Arbeit • Quantitative und qualitative Kontrolle • Transparente Kosten • Kleiner Verband, viele Wettbewerber

3. Unternehmensberatung

3.1. Internationale Unternehmensberatung 123

Die »Eierköpfe« der Wirtschaft • Erfolgsrezept: hochmotivierte Mitarbeiter • Projektablauf • Qualitätsmerkmal Unternehmenskultur • Beraterpersönlichkeiten • Unbequeme Berater sind gute Berater • Klare Aufgabenstellung • Einbindung des Klienten • Interne Qualitätsprogramme • Vertraulichkeit ist selbstverständlich • Unterschiedliche Honorargestaltung • Wenig überschaubare Kosten • Der Wettbewerb nimmt zu

3.2. Mittelständisch orientierte Unternehmensberatung 160

99 Prozent Marktanteil • Vorteile für mittelständische Unternehmen • Vielfalt ist Trumpf • Zwei typische Probleme • Mißverständnisse • Spezialisten für jede Branche • Vorsicht vor Ad-hoc-Lösungen • Schwarze Schafe • Qualität zeigt sich in der Umsetzung • Überschaubare Honorare • Ein unübersichtlicher Markt

4. Informationstechnologie (IT)-Beratung 187

Sprunghafter Anstieg • Unterschiedliche Ausgangsprobleme und Lösungswege • Strategische Fragen • Umfangreiche Vorbereitungsphase • Spezialisten gefragt • Objektive Beratung • Kommunikationsprobleme • Unverbindliche Budgets • Ein expandierender Markt

5. Auftraggeber der öffentlichen Hand 211

Der Staat hat seine Grenzen erreicht • Handlungsdruck von unten • Neue Tendenzen und Entwicklungen • Herauswachsen aus der Nische • Ineffektive Vergabebedingungen • Schwieriger Klient • Hohe Ansprüche • Kontrolle • Honorargestaltung • Zeitdauer • Knappkalkulierte Honorare versus Qualität • Breiter Anbietermarkt im Aufbau