



Bröckermann, Reiner und Pepels, Werner (Herausgeber)  
Das neue Personalmarketing – Employee Relationship Management als  
moderner Erfolgstreiber, Band 1: **Handbuch Personalgewinnung**  
**2. Auflage**  
Berlin: [Berliner Wissenschafts-Verlag](#) 2013  
ISBN 978-3-8305-3159-3

Die Personalgewinnung befasst sich mit der Akquisition qualitativ geeigneter und quantitativ ausreichender Beschäftigter. Für die Beschaffung stehen interne und externe Quellen zur Verfügung. Die Ansprache erfolgt dabei durch persönliche oder mediale Mittel. Sofern der Kontakt erfolgreich war, geht es um die Auswahl der präferierten Beschäftigten. Dazu dienen u. a. die Dokumentenanalyse (Bewerbungsunterlagen, Referenzen etc.) und das persönliche (mündliche, fernmündliche, telekommunikative) Gespräch. Mit den präferierten Beschäftigten wird sodann ein Vertrag ausgehandelt, der die monetären und nicht-monetären Konditionen beinhaltet.

Folglich bezieht sich dieser Band auf die Theorie und Praxis der Personalbeschaffung, mit anderen Worten des Recruitment oder Recruiting bzw. der Mitarbeiter- oder Personalakquisition. Damit sollen freie Stellen unbefristet oder auch befristet neu besetzt werden.

Während Personalmarketing einen umfassenden Beziehungsanspruch zwischen Unternehmen und Beschäftigten konstituiert, beinhaltet Personalgewinnung ausschließlich die Phase der Akquisition und Auswahl von Beschäftigten bis zur Vertragsunterzeichnung.

### **Lesermeinungen und Rezensionen**

**HR Performance:** „Der Band erscheint uns insbesondere vor dem Hintergrund der Personalmarketing-Thematik ...empfehlenswert.“ (2. A.)

**Personalführung:** „Dieses Buch bietet eine Übersicht über sämtliche Themengebiete der Rekrutierung.“ (1. A.)

**Personalmagazin:** „Das Buch versteht sich sowohl als Lehrbuch für das Studium als auch als Wissensbuch für die betriebliche Praxis. Dieser Spagat ist den Herausgebern gut gelungen. Sie haben ein praxistaugliches Nachschlagewerk für Personalentscheider geschaffen.“ (1. A.)