



Geschichte des Headhunting

Spitzenleute in der Politik waren in den Vereinigten Staaten im Jahr 1926 Mangelware. Das hat damals das Interesse von Thorndike Deland geweckt. Der Pionier auf dem Gebiet des Headhunting beschloss, das Finden der richtigen Persönlichkeiten für die Top-Positionen nicht dem Zufall zu überlassen, bzw. darauf zu warten, bis diese auf Stellenanzeigen reagierten. Er nahm das Thema selbst in die Hand. Seine Idee: geeignete Kandidaten zu recherchieren und direkt anzusprechen. Aus der Idee des Gründers des ersten Executive Search Unternehmens Thorndike Deland Executive Placement Bureau in New York entwickelte sich eine eigene Branche rund um die Beratung und Vermittlung von Spezialisten und Führungskräften über Executive Search, Direct Search oder Active Sourcing.

Allein in Deutschland zählte der wachsende Headhunting-Markt in 2016 einen Umsatz von 1,8 Milliarden Euro, 6650 Personalberater und rund 2000 Personalberatungen, die über 57.000 Kandidaten vermittelten.

Nach dem Ersten Weltkrieg mangelte es auch in Deutschland an Fachpersonal. Organisationsberatungen und sehr vereinzelt auch Personalberater begannen tätig zu werden. Durch das Arbeitsnachweisgesetz 1922 und das erweiternde Gesetz über Arbeitsvermittlung und Arbeitslosenversicherung von 1927 führte die Reichsanstalt jedoch ein Arbeitsvermittlungsmonopol ein, das ab 1931 die gewerbliche Stellenvermittlung vollständig verbot. Mit der freien Vermittlung war es wohl oder übel erst einmal vorbei.

Während des zweiten Weltkriegs schränkte die Reichsanstalt ihre Arbeit ein. Amerikanische Beratungen sahen im europäischen Markt Chancen und wagten in den 50ern den Schritt über den Ozean, um die Personalberatungsmarkt in Europa mitzugestalten. Am 10.03.1952 folgte jedoch ein erneuter Einschnitt. Mit der Gründung der Bundesanstalt für Arbeitsvermittlung und Arbeitslosenversicherung blieb das Vermittlungsmonopol bestehen. Dennoch expandierten in den folgenden Jahrzehnten weiterhin Unternehmen nach Europa wie z. B. SpencerStuart, Korn Ferry oder Amrop Delta.

Das Ende des Monopols und den legalen Start für Headhunting ebnete erst 1991 ein Entscheid des Europäischen Gerichtshofs, der einen Verstoß gegen den EWG-Vertrag vorliegen sah. Seit 1994 kann Personal in Deutschland gewerbsmäßig legal vermittelt werden in Form von z. B. Personalvermittlung, Zeitarbeit, Arbeitnehmerleasing oder -überlassung.