

WEBINAR FÜR EXECUTIVES

SICHTBAR, BEVOR DER BEDARF ENTSTEHT

Erfolgreiche Positionierung im Executive-Markt –
in 60 Minuten zu den Grundlagen für Sichtbarkeit, Wahrnehmung und Positionierung bei
Investoren und relevanten Entscheidern

TERMINE	UHRZEIT	FORMAT	TEILNAHME
Di, 17.11.2026	Für alle Webinare:	Online (Zoom-Webinar)	298 € inkl. MwSt.
Do, 17.12.2026	17:30 – 18:30 Uhr	Teilnahme: anonym,	
Fr, 15.01.2027		Q&A über Webinar-Chat	

IHR NUTZEN

- Sie verstehen, wie Spitzenpositionen im verdeckten Markt vergeben werden.
- Sie wissen, wie Sie in die „Geistige Listung“ und das Empfehlungsnetzwerk der Entscheider gelangen.
- Sie erkennen, was Ihr Profil zeigen muss, damit Investoren Ihren Wertbeitrag und Ihr Potenzial auf den ersten Blick verstehen.
- Sie werden sichtbar, auch ohne Ihre Diskretion aufzugeben.
- Sie erhalten Antworten auf Ihre eigenen Fragen.

FÜR WEN

Vorstände, Geschäftsführer und Direktoren mit Board-Level-Ambitionen, die bei Investoren, Eigentümern und Aufsichtsräten frühzeitig präsent sein wollen. Ihre Erfahrung ist Ihr Kapital – Sichtbarkeit macht sie wirksam.

DIE AUSGANGSLAGE – AKTUELLE MARKTDATEN

Stand: Oktober 2026

Deutschland: Die Konjunktur erholt sich – die Gemeinschaftsdiagnose erwartet für 2026 ein Wachstum von 1,3 % [1]. Der Arbeitsmarkt folgt nicht: Im zweiten Quartal 2026 zählte Deutschland rund 212.000 Erwerbstätige weniger als ein Jahr zuvor [2]. Rund 49.000 Führungskräfte waren 2025 im Jahresschnitt arbeitslos gemeldet – 14 % mehr als im Vorjahr [3]. Gleichzeitig schrumpft der sichtbare Markt: Der Umsatz im Executive Search liegt 13,5 % unter dem Höchststand von 2022 [4], und die Autoindustrie schrieb 2025 rund 37 % weniger Managementpositionen aus als im Vorjahr [5].

Europa: Während die Erwerbstätigkeit in Deutschland im ersten Quartal 2026 um 0,4 % sank, wuchs sie im Euroraum und in der EU um je 0,5 % [6]. Chancen entstehen dort, wo Entscheider Sie kennen – über Ländergrenzen hinweg.

International: Boards besetzen vorsichtiger: Die CEO-Wechsel fielen im ersten Halbjahr 2026 auf ein Neunjahrestief, und 23 % der neuen CEOs führten zuvor bereits ein börsennotiertes Unternehmen [7]. Zugleich vertrauen 64 % der Entscheider Thought Leadership mehr als Broschüren und Leistungsbeschreibungen [8].

Die Folge: Spitzenpositionen werden vergeben, bevor sie ausgeschrieben sind. Wer nicht in der „Geistigen Listung“ der Entscheider steht und nicht zu ihrem Kontakt- und Empfehlungsnetzwerk gehört, wird nicht gefragt – unabhängig von Qualifikation und Erfahrung.

WAS SIE IM WEBINAR ERWARTET

- **Aktuelle Marktdaten:** warum der sichtbare Executive-Markt schrumpft – und was das für Sie bedeutet
- **Die Geistige Listung:** wie Spitzenpositionen und Mandate heute vergeben werden
- **Ihr Entrée:** was ein Executive Profile leistet, das ein Lebenslauf nicht leisten kann
- **Controlled Visibility und Management Attention:** sichtbar werden bei den richtigen Entscheidern
- **Die Zangenstrategie:** wie Wahrnehmung bei Entscheidern und direkte Ansprache zusammenwirken
- **Zusammenfassung:** fünf Erkenntnisse und drei Fragen für Ihre Positionierung
- **Ihre Fragen:** Antworten auf die Fragen aus Ihrem Fragebogen sowie auf neue Fragen über den Chat

DISKRETE TEILNAHME UND GEZIELTE INFORMATION

Sie nehmen über „Zoom-Webinar“ teil – die anderen Teilnehmer sehen Sie und Ihren Namen nicht. Ihre Fragen stellen Sie jederzeit im Webinar-Chat, die Antworten erhalten Sie in der Q&A-Runde am Ende des Webinars.

Nach der Buchung erhalten Sie einen kurzen Fragebogen (ca. 10 Minuten). Das Ausfüllen dient Ihrer Reflexion, ist aber natürlich freiwillig und hat auf Ihre Teilnahme keinen Einfluss. Ihre Fragen fließen in das Webinar ein.

Bitte beachten: Das Webinar vermittelt Informationen, Marktdaten und Impulse für Ihre Orientierung – es ersetzt keine individuelle Beratung. Falls Ihre Fragen im Webinar nicht beantwortet werden können, stehe ich Ihnen für eine individuelle Beratung gerne zur Verfügung.

KOSTEN, BEZAHLUNG UND ANRECHNUNG

Die Teilnahmegebühr beträgt 298 € inkl. MwSt., zahlbar nach Rechnungseingang, netto ohne Abzug. Nach Geldeingang erhalten Sie den Teilnahme-Link zum Webinar per E-Mail. **Die Teilnahmegebühr wird angerechnet, wenn Sie innerhalb von 30 Tagen nach Ende des Webinars ein EUROWORKS-Beratungsprodukt buchen.**

Wer nicht wahrgenommen wird, wird nicht gefragt.

Nutzen Sie 60 Minuten, um zu erfahren, wie Sie bei Entscheidern präsent werden – bevor die nächste Position ohne Sie vergeben wird. Sichern Sie sich jetzt Ihren Platz.

Jetzt buchen: [Hier klicken und Ihre Teilnahme sichern →](#)

IHR REFERENT

Peter H. Scherf, Inhaber der EUROWORKS e.K., ist seit 2000 als Executive-Search-Partner für Unternehmen und Placement-Spezialist für Führungskräfte tätig – in Deutschland, Europa und weltweit. Darüber hinaus ist er Berater, Consultant und Coach für Führungskräfte der oberen Führungsebenen. Zudem verfügt er über ausgewiesene Expertise in individuellen PR-Kampagnen für Spitzenführungs-kräfte. Über 850 erfolgreiche Executive-Platzierungen und mehr als 1.100 Executive Coachings bilden die Grundlage seiner Marktkenntnis.

Kontakt: peter.scherf@euroworks.com · +49 6435 9093-0 · www.euroworks.com

QUELLEN

- 1 Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2026 (ifo, DIW, IfW, IWH, RWI), 24.09.2026
- 2 Destatis, Pressemitteilung Nr. 292, 18.08.2026
- 3 Auswertung der Bundesagentur für Arbeit für das Handelsblatt, Januar 2026
- 4 BDU, Facts & Figures zum Personalberatungsmarkt 2026 (berichtet von Personalwirtschaft, 11.08.2026)
- 5 Index Research, berichtet von Welt am Sonntag/dts, 07.03.2026
- 6 Eurostat, 06.06.2026; Destatis, 18.08.2026 (jeweils ggü. Vorjahresquartal)
- 7 Russell Reynolds Associates, Global CEO Turnover Index H1 2026
- 8 Edelman-LinkedIn, B2B Thought Leadership Impact Report 2025 (befragt wurden Einkaufsentscheider)