

# «Loyalität wird nicht mehr so gross geschrieben»

In der digitalen Transformation sind Spezialisten und Führungskräfte mit entsprechendem Know-how heiss begehrt. Barbara Wieser, Geschäftsführerin von Digital Heads, gibt Einblicke in ihre Arbeit als Headhunterin und verrät, warum sie momentan viel zu tun hat. Interview: Oliver Schneider

«Wir bauen mitunter ganze Abteilungen auf.»

Barbara Wieser,  
Geschäftsführerin,  
Digital Heads



## Der Fachkräftemangel beschäftigt die digitale Wirtschaft auch 2018. Wie sieht die Nachfrage nach Spezialisten bei Ihnen aus?

Barbara Wieser: Die Nachfrage ist ungebrochen hoch. Es werden aktuell vergleichsweise viele neue Stellen im Digital Business geschaffen. Unternehmen bauen ihre E-Business-Kanäle aus, der Onlinehandel ist auf Wachstumskurs, Pure-Online-Player investieren und bauen die internen personellen Ressourcen kräftig aus und sind daher auf der Suche nach Fachspezialisten.

## Fällt es Unternehmen schwer, diese Spezialisten zu finden?

Hier in der Schweiz ist das Potenzial an Spezialisten und Talenten vergleichsweise rasch ausgeschöpft; Unternehmen buhlen teilweise um dieselben Kandidaten. Im Gegensatz zur aktuellen Diskussion in der Politik und der breiten Öffentlichkeit sinkt die Zuwanderung von digitalen Fachspezialisten rapide. Gerade in Deutschland läuft die Wirtschaft auf Hochtouren und die Löhne steigen. Somit wird es immer herausfordernder, Fachkräfte in die Schweiz zu lotsen.

## Wie gehen Sie vor, wenn Sie nach einem neuen Mitarbeiter für einen Ihrer Kunden suchen?

Wir nutzen dazu alle relevanten Kanäle. Online wie auch offline. Dank unseres breiten Netzwerks erhalten wir den entscheidenden Tipp teilweise auch über unsere Kontakte in der Branche. Und nicht zuletzt greifen wir auf eine interne, über mehrere Jahre aufgebaute Kartei mit mehreren tausend potenziellen Kandidaten zurück.

## Wie merken Sie, ob ein Kandidat zu einem Wechsel des Arbeitgebers bereit ist?

Das kommt ganz auf den Kandidaten an. Wenn der mit 45 schon 15 Jahre im gleichen Unternehmen ist, würde ich mal vorsichtig fragen: Interessieren Sie sich nicht für eine andere Branche? Dann beginnt das Gespräch oder ist gleich schon beendet. Gleichzeitig können wir bei Portalen wie Xing oder LinkedIn sehen, ob jemand eine erhöhte Wechselbereitschaft zeigt, sich verstärkt mit einer neuen Herausforderung beschäftigt und sich beispielsweise vermehrt für Jobinserte interessiert.

## In der IT-Branche bleiben Mitarbeiter nicht lange bei der gleichen Firma. Ist das bei Ihren Kunden auch so?

Glasklar. Gerade im Digital Business dreht sich das Karussell sehr schnell. Da passieren Abgänge schon nach zwei, drei Jahren.

## Woran liegt das?

Loyalität wird nicht mehr so gross geschrieben. Junge Leute lassen sich oft mit 500 Franken mehr Lohn zum Jobwechsel motivieren, gerade im Agentur-Business. Die digitalen Spezialisten werden überall gesucht. Da spielt es für manchen Arbeitgeber keine Rolle mehr, ob jemand vorher ein Job Hopper war. Man nimmt das in Kauf, weil man eine Position möglichst schnell mit jemandem besetzen möchte, der loslegen kann.

## Haben Sie momentan viele Kunden, die zum ersten Mal nach Onlinespezialisten suchen?

Ja. Das macht auch Spass, denn wir können unter Umständen nicht nur eine Position besetzen, sondern ganze Digital-Marketing-Teams zusammenstellen. Das fängt beim E-Commerce-Leiter an und geht dann über den Content-Ersteller, den Projektleiter für das Back-End, den Online-Marketeer, den Web-Analytics-Manager bis zum Social-Media-Experten. So bauen wir mitunter ganze Abteilungen auf. Das sind natürlich die schönsten Aufträge, bei denen man über mehrere Jahre ein Unternehmen weiterentwickeln kann. Das zeigt dann auch, dass man den Kunden richtig verstanden hat und das richtige Händchen hatte.

Artikel online  
auf [www.netzwoche.ch](http://www.netzwoche.ch)  
Webcode DPF8\_75786