

# Hoch qualifizierte Bewerber: Gut bezahlte Mangelware

DONNERSTAG,  
26. APRIL 2007

wirtschaftsblatt.at



**STELLENMARKT.** Die anhaltend gute Konjunktur lässt Beschäftigungszahlen steigen und die Arbeitslosenquote sinken. Gleichzeitig entwickelt sich der Stellenmarkt mehr und mehr zu einem Bewerbermarkt. Hoch qualifizierte Bewerber sind schwer zu finden, können zwischen mehreren Jobs wählen und wissen, was sie wert sind.

Ein knappes Drittel der heimischen Klein- und Mittelbetriebe hat im Vorjahr mehr Personal eingestellt. Das ergab eine Umfrage der Creditreform. Der höhere Bedarf an qualifizierten Mitarbeitern wirkt sich bereits auf den Stellenmarkt aus: Will ein Unternehmen einen Top-Kandidaten als neuen Mitarbeiter gewinnen, muss es in der Personalauswahl rascher entscheiden und dem Bewerber entsprechende Entlohnung bieten.

**UMDENKEN.** Für Jobsuchende bedeutet die gute Wirtschaftslage, dass sie leichter eine Beschäftigung finden – vorausgesetzt, sie verfügen über die geforderten Hard- und Soft Skills. „Die fachliche Qualifikation ist Mindestvoraussetzung und reicht allein nicht mehr aus, um eine freie Stelle zu erhalten“, so Gerda Brandt, Geschäftsführerin der PERSONAL CONSULTING. „Die Arbeitgeber legen immer mehr Augenmerk auf soziale Kompetenz. Vor allem aber persönliche Netzwerke in der Branche und spezielle Marktkenntnisse machen Bewerber für Unternehmen besonders interessant.“

Von den Entscheidungsträgern in Personal suchenden Unternehmen ist ein Umdenken gefordert. „Wer einen guten Kandidaten präsentiert bekommt, muss schneller zu einer Entscheidungsfindung kommen. Denn hoch qualifizierte Bewerber haben oft mehrere Jobangebote zur Auswahl – und nehmen meist jenes Angebot an, wo sie zuerst eine Einstellungsversicherung erhalten“, spricht Gerda Brandt aus ihrer Erfahrung als Personalberaterin. Auch das gebotene Gehalt ist ein schlagendes Argument für das eine oder das andere Jobangebot: „Ein Unternehmer muss bereit sein, einem Top-Kandidaten auch finanziell das zu bieten, was er am Bewerbermarkt wert ist.“

**DIREKTANSPRACHE.** Durch den neuen Bewerbermarkt verlagern sich auch die Dienstleistungsschwerpunkte von Personalberatungsunternehmen von der klassischen Personalsuche über Inserate hin zum Executive Search. „Die direkte Ansprache von potenziellen Kandidaten rückt mehr in den Mittelpunkt. Hier ist äusserste Diskretion gefragt – erfahrene

Personalberater nehmen daher mehr und mehr eine Schlüsselposition bei der Suche nach Mitarbeitern mit einem speziellen Anforderungsprofil ein“, ist Gerda Brandt überzeugt.

Und auch einer zweiten Herausforderung müssen sich die Personalberater zunehmend stellen: Gerade im Technik-, Gewerbe- und IT-Bereich mangelt es an Bewerbern mit der entsprechenden Ausbildung oder Berufserfahrung. Rund ein Viertel der österreichischen Unternehmen hätten in den letzten sechs Monaten mehr mittel- bis hoch qualifizierte Mitarbeiter angestellt – wenn sie die passenden gefunden hätten.

Um zumindest die Schlüsselpositionen besetzen zu können, bietet ein weiteres Viertel der Arbeitgeber viel versprechenden Kandidaten ein höheres Gehalt, so das Ergebnis einer Manpower-Studie vom Oktober 2006.

Doch nicht jede Schlüsselkraft kann schlicht mit höheren Gehältern „geködert“ werden. Und so werden mehr und mehr erfahrene Personalberater eingesetzt, um die berühmte „Nadel im Heuhaufen“ zu finden.

„Unternehmen profitieren von professioneller Personalberatung. Wir können durch unsere langjährige Erfahrung und breite Branchenkenntnisse passende Kandidaten diskret finden und direkt ansprechen“, so PERSONAL CONSULTING-Geschäftsführerin Brandt.

**AUSBLICK.** Und wie geht es weiter? Die Industriellenvereinigung prognostiziert, dass im Jahr 2010 bereits rund 100 Absolventen der Naturwissenschaften und der Technik am Hightech-Standort Österreich fehlen werden. Doch auch in anderen Bereichen werden Fachkräfte fehlen – Grund genug, sich schon jetzt nach den besten Bewerbern umzusehen.

## KONTAKT

Leitung Kleinanzeigen:  
Heidi Alphonsus  
heidi.alphonsus@  
wirtschaftsblatt.at

Redaktionelle Gestaltung:  
Andreas Hierzenberger  
andreas.hierzenberger@  
wirtschaftsblatt.at

www.sxc.hu



Top-Bewerber profitieren von der guten Konjunktur.

# DIE NADEL IM HEUHAUFEN



## WIR FINDEN WEN(N) SIE SUCHEN

Ein gutes Team ist das beste Fundament für wirtschaftlichen Erfolg.  
Wir finden das passende Personal für Ihr Unternehmen.

**Garantiert. Für Ihren Erfolg.**

**Effiziente Personalsuche und -auswahl  
persönlich - kompetent - erfahren**

personal  
consulting

Heiligenstädter Straße 43  
A - 1190 Wien

Telefon: 01 - 817 85 95  
Fax: 01 - 817 85 95 - 19

office@pers-con.at  
www.pers-con.at

## PERSONAL CONSULTING an neuem Standort

**BÜRONEUERÖFFNUNG.** Die PERSONAL CONSULTING übersiedelt in zentralere Lage: Am 2. Mai wird das neue Büro in der Heiligenstädter Strasse 43 bezogen.

Der neue Firmensitz in Wien liegt nur wenige Gehminuten von der U4-/U6-Station Spittelau entfernt und direkt an der Strassenbahnlinie D. „Es ist uns ein grosses Anliegen, unsere Auftraggeber und Bewerber in traditionell bewährtem Ambiente professionell zu beraten“, erklärt PERSONAL CONSULTING-Geschäftsführerin Mag. (FH) Gerda Brandt: „Deshalb haben wir bei der Gestaltung unserer neuen Büroräumlichkeiten wieder auf eine moderne, harmonisch abgestimmte Atmosphäre besonderes Augenmerk gelegt.“

### PROMINENTE ADRESSE.

Das neue Büro befindet sich an prominenter Adresse, und zwar im renommierten Schlumberger-Haus in Wien-Heiligenstadt. Das Gebäude wurde 1992 unter dem Purkersdorfer Architekten Franz Pfeil erbaut und beherbergt seither die Verwaltung der Wein- und Sektkellerei Schlumberger. Neben PERSONAL CONSULTING sind zwei Firmen aus dem Lebensmittel- und Getränkevertrieb ansässig.



**PERSONAL CONSULTING-  
Geschäftsführerin Brandt.**

PERSONAL CONSULTING wurde 1991 gegründet und ist seither sehr erfolgreich auf dem österreichischen Personalberater-Markt tätig. Die Kernkompetenzen des Unternehmens liegen bei der Suche und Auswahl von geeignetem Personal für Unternehmen aller Branchen. „Die Suche nach dem idealen Mitarbeiter gestaltet sich oft sehr schwierig, vergleichbar mit der Suche nach der Nadel im Heuhaufen“, so Geschäftsführerin Gerda Brandt. „Der größte Vorteil unserer Beraterinnen und Berater ist, dass

sie früher selbst in führenden Positionen in der Wirtschaft tätig waren. Aus eigener Berufserfahrung wissen sie, worauf es bei effizienter Personalsuche und -auswahl wirklich ankommt - das verstehen wir unter Nähe zum Kunden.“

### KUNDENNÄHE.

Die Kundennähe ist bei PERSONAL CONSULTING wesentlicher Bestandteil der Firmenphilosophie. „Wir arbeiten 'one face to the customer', erklärt Gerda Brandt. „Die Auftraggeber haben nur einen Berater als Ansprechpartner, der sie während des gesamten Recruiting-Verfahrens bei allen offenen Stellen im Unternehmen persönlich betreut.“ Diese „Verantwortung aus einer Hand“ garantiert eine kompetente, qualitativ hochwertige Auftragsabwicklung und erlaubt Flexibilität in allen Phasen des Suchprozesses.

Derzeit sind sieben selbstständig tätige Personalberaterinnen und Personalberater Partner der PERSONAL CONSULTING. Mehr zu effizienter Personalsuche und -auswahl unter [www.pers-con.at](http://www.pers-con.at).