

## SPEZIALISIERUNG

# Auf Augenhöhe mit den Kandidaten

Die Digitalisierung der Wirtschaft erhöht den Bedarf an IT-Spezialisten auch in den Reihen der Personalberater.

**Steffen Ermisch**  
Köln

**A**ls Dwight Cribb 1998 mit seiner Personalberatung in Hamburg an den Start ging, kamen gerade Online-Jobbörsen auf. Dennoch schnitt Cribb seine Firma genau auf die Bedürfnisse der Digitalbranche zu- und hatte damit Erfolg. Man könnte meinen, Internet-Start-ups würden sich bei der Mitarbeitersuche alleine auf Online-Netzwerke verlassen. Doch Cribb bietet ihnen mehr als reine Personalsuche: „Wir

beraten Unternehmen dahingehend, wie sie sich personell am besten für künftiges Wachstum aufstellen sollten.“ Nachfrage komme vermehrt auch aus der klassischen Wirtschaft, sagt Cribb.

Zwei große Aufgaben kommen auf Personalberater im Zuge der Digitalisierung der Wirtschaft zu. Erstens geht es darum, Führungskräfte für neue Geschäftsfelder zu finden. Zum anderen wächst der Bedarf an IT-Experten für immer speziellere Software- und Hardwaressysteme. Doch nur selten ist für beide Gebiete derselbe Beratertyp gefragt. „Wir

besetzen meist strategische Führungspositionen“, sagt Cribb. Bei IT-Spezialisten ist das Unternehmen hingegen nur selten aktiv. „Einerseits ist die Suche von Fachkräften mittels Direktansprache selten sinnvoll, andererseits liegt unsere Kompetenz nicht in der Bewertung der Programmierfähigkeiten eines Entwicklers.“

Diese Trennlinie ziehen nicht alle, wie eine Studie der Münchener Hype Group zeigt. „Einige Personalvermittler suchen einfach nur nach einem Schlagwort, ohne sich mit den Profilen und Fachkenntnissen

im Detail auseinanderzusetzen“, sagt Hype-Geschäftsführer Frank Rechsteiner. Er versteht sich als Dienstleister für SAP-Softwarehäuser und hat kürzlich 450 SAP-Spe-

# 50 %

der SAP-Experten schalten für die Jobsuche gezielt Recruiter ein.

Quelle: Hype Group

zialisten zu ihren Erfahrungen mit Personalvermittlern befragt. Mehr als die Hälfte beklagte, sie bekämen Jobangebote nach dem Gießkannenprinzip. 15 Offerten pro Woche landeten in den Postfächern mancher Experten, sagt Rechsteiner.

Er setze in seiner Recruiting-Sparte nur SAP-Spezialisten ein. Der Vorteil: Sie können mit Kandidaten und Auftraggebern fachlich auf Augenhöhe sprechen. „Die Software und Geschäftsprozesse werden immer spezialisierter“, sagt Rechsteiner. Daher werde die Branche der Personalberater und -vermittler auch für

Quereinsteiger aus dem IT-Bereich ein interessantes Betätigungsfeld.

Große Kundennähe sucht auch Cribb: Seine Beratung investiert regelmäßig in Start-ups, die Internetseite wirkt mit den prominent eingebundenen Social-Media-Profilen und dem angeschlossenen Blog wie der Auftritt eines Digitalunternehmens. Die Anforderungen an eigene Mitarbeiter klingen indes ganz klassisch: „Wir suchen erfahrene Personalberater, die ihr Handwerkszeug gelernt haben und die Bedürfnisse sowie Herausforderungen von Unternehmen im Wandel verstehen.“