

IT JOB MAGAZIN

FÜR ANGESTELLTE, FREELANCER UND START-UPS

Postvertriebsstück – Entgelt bezahlt ZKZ 67539 | ISSN 1614-6425 | www.it-job-magazin.com

11,50 Euro • 17,90 CHF

JOBS | KNOW-HOW | RECHT



**Professionals
unter sich:
Schweizer Informatiker**

**Schein-
selbständigkeit:
Ist sie strafbar?**



**IT-Beratung:
Top-Umsatzbereiche
wachsen deutlich**

Geld und Karriere für IT- Professionals



Das IT Freelancer Magazin wird zum IT Job Magazin.

Wir erweitern unser Repertoire für unsere Leser und Interessenten.





David Mils
Ricoh Europe

01

Unser Arbeitsplatz der Zukunft

Neue Technologien und Prozesse verändern die Arbeit in Europa. Business ist dann vor allem interaktiver, moderner und besser für die Zusammenarbeit ausgelegt.



08

Top-Jobs im Südwesten

Im deutschen Software-Cluster zählen die Kompetenz-Pools im Südwesten zu den Top-10 der europäischen IKT-Job-Spitzenstandorte.



Prof. Dieter Kempf
BITKOM

22

Mission Freelancer: immer wichtiger

Unternehmen engagieren zunehmend mehr Freiberufler. Doch juristische Probleme beim Einsatz sind brisante Hemmschwellen – Zeit, sie endlich zu beseitigen.





Julia Zmítko
Kienbaum

26

Mehr Gehalt für IT-Profis


Wer bei IT-Führungskräften sowie IT-Spezialisten am meisten verdient und welche Anforderungen die Arbeitgeber haben, zeigt eine Vergütungsstudie – ein positiver Trend gilt für alle IT-Profis.

Markt & Projekte

Unser Arbeitsplatz der Zukunft	01
So verändern IT-Trends die Experten-Profile	04
IT Job Magazin – Aufbruch zu neuen Ufern	06
Top-Jobs im Südwesten	08
BI-Spezialisten stark nachgefragt	12
Customer Self Services: Architektur und IT-Architekten fehlen	14
Die BYOD-Katastrophe für Sicherheit	18
Cyber-Sicherheits-Checks in der Praxis	20
Mission Freelancer: Für Unternehmen immer wichtiger	22
Mehr Gehalt für IT-Profis	26
SAP-Professionals: Geld und Karriere unter der Lupe	28
Spitzenverdienst für Deutschlands IT-Absolventen	32
IT-Services mit attraktiven Tagessätzen	34
HANA-Freelancer: vor dem Boom	36
 Wenn deutsche SAP-Berater in die Schweiz wechseln	38
 Professionals unter sich: die Schweizer Informatik-Gesellschaft	40

Rubriken

Marktplatz	5 und 7
Fachbücher-Tipps	10 und 16

 IT und Beratungsbranche zeigen Umsatzwachstum 42

Banken: In IT-Infrastruktur und Qualifizierung investieren 44

Recht & Geld

Ist Scheinselbständigkeit strafbar? 46

Gemeinsam stark: So schließen sich IT-Freiberufler zusammen 48

Freie Berufe wachsen weiter 49

Marketing & Business

Business Engineering für IT-Freelancer 50

Fördergelder für Start-ups und KMUs aus der IKT-Branche 53

Akzeptanz für das Experten-Bonusprogramm „ReutaxPlus“ 54

Staffing-Agenturen mit zweistelligem Umsatzwachstum 56

Balance von sozialen Kompetenzen und Fachkenntnissen 57

Datenschutzbeauftragte lernen: Richtlinien maßvoll anwenden 58

Crowdfunding: Potenzial kontra Sparbuchdenken 60

Freiberufler-Spitzen: Verschwörung oder nicht? – L3553 63

IT-Freelancer des Jahres 2015: Der Wettbewerb / Die Preise 64

Titelfoto: © olly - Fotolia.com

Kurznachrichten 37

Impressum 57

Termine / Vorschau 62

Wenn deutsche SAP-Berater in die Schweiz wechseln



38

Deutsche SAP-Berater, die einen Wechsel in die Schweiz erwägen, sollten nicht nur die lukrativen Gehälter beachten.

IT und Beratungsbranche mit Umsatzwachstum



42

Die IT- und Beratungsbranche in Österreich punktet wieder: Wissensbasierte Dienstleister zeigen beachtliche Umsatzwachstumsraten und sind Innovationsvorreiter.



Dr. Benno Grunewald
Rechtsanwalt

46

Ist Scheinselbständigkeit strafbar?

Zwar ist die strafrechtliche Relevanz der Scheinselbständigkeit begrenzt. Doch Fehleinschätzungen und Sanktionen drohen.



Ruth Stubenvoll
Marketing-Beratung

50

Business Engineering für IT-Freelancer

Für den langfristig denkenden IT-Freelancer bietet der Methodenkernel des Business Engineering Potential für seine Geschäftsentwicklung.

IT JOB MAGAZIN – für Angestellte, Freelancer und Start-ups

Aufbruch zu neuen Ufern



Liebe Kolleginnen und Kollegen, seit genau 10 Jahren gibt es das IT Freelancer Magazin und seit 19 Jahren den GI-Beirat für Selbständige. Die IT-Branche ist in dieser Zeit noch schnelllebiger geworden mit einer wachsenden Vielfalt an Produkten und Strukturen. Ich erlebe es in den Projekten immer mehr, dass nicht nur Fest-

schaun. Themen jenseits der Freiberuflichkeit sind für Freiberufler von steigendem Interesse. Manchmal ist es einfach an der Zeit einen Schritt nach vorne zu gehen. Das IT Freelancer Magazin wandelt sich deshalb mit dieser Ausgabe zum IT Job Magazin.

Ulrich Bode
Herausgeber

Zweimonatlich informiert das „IT Job Magazin“ Festangestellte, Freiberufler und Start-up-Unternehmer über Aktivitäten und Marktgeschehen aus dem unternehmerischen Blickwinkel. Thema ist, was in einem wettbewerbsintensiven Markt vor allem interessiert: Wie baue ich meine Karriere auf, gestalte sie aus und sichere sie langfristig.

Fundiert und praxisnah kommentieren Branchen-Experten Themen wie Markt, Qualifizierung, Recht, Steuern, Finanzen, Versicherungen sowie Services und Business.

IT-Unternehmen, Auftraggeber und Projektanbieter wie Beratungsunternehmen, Software- und Systemhäuser, Personalberatungen und die IT-Industrie kommen in Beiträgen und mit Offerten zu Wort.

IT-Experten besitzen mit dem „IT Job Magazin“ das richtige Know-how für die IT-Branche – für die Karriere mit Perspektive.

Wolf-Dietrich Lorenz
Chefredakteur

Ulrich Bode, Herausgeber des IT Job Magazins



angestellte in die Freiberuflichkeit wechseln, sondern der Weg durchaus auch in die andere Richtung geht. Immer mehr IT-Berufstätige stellen sich darüber hinaus die Frage, ob sie so mutig sind ein Unternehmen zu gründen und die Szene der Start-ups zu bereichern. Das IT Freelancer Magazin muss daher zum Nutzen seiner Leserinnen und Leser über den Tellerrand

Den Wandel gestalten

Die Arbeitswelt ist im raschen Wandel. Es entstehen nicht nur neue Tätigkeiten, gefragt sind dafür auch intelligente Arbeitsmodelle. Für Fach- und Führungskräfte in der IT-Branche heißt das: Tagesgeschäft oder Projekte, befristeter oder dauerhafter Einsatz, oder den Schritt als Start-up-Unternehmer.

Für IT-Experten ist es daher wichtig, den fundierten Überblick über alle Job-Formen und Markt-Konditionen zu besitzen. Das „IT Job Magazin“ hat genau diesen Fokus.

Wolf-Dietrich Lorenz, Chefredakteur des IT Job Magazins

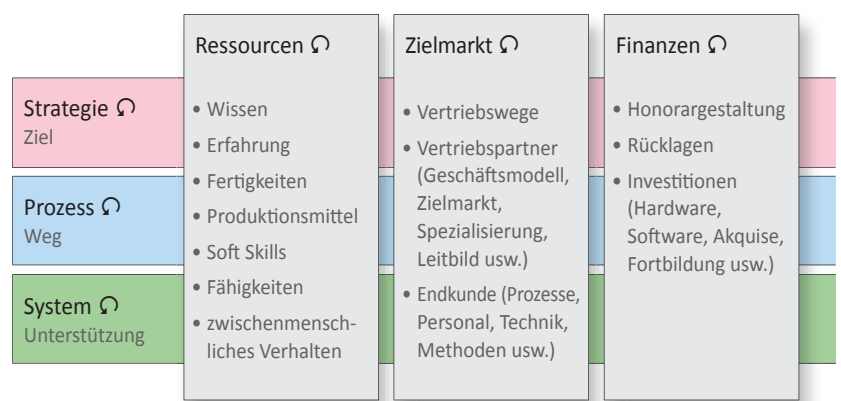
Die Mediadaten für das neue IT Job Magazin erhalten Sie in unserer Anzeigenverwaltung: Frau Veronika Peschkes, Telefon 089 / 34 52 97, Mobil 0178 / 549 48 38, E-Mail anzeigen@it-job-magazin.com.

Business Engineering für IT-Freelancer

Als ganzheitlicher Ansatz der kontinuierlichen Transformation hat sich das Business Engineering für Unternehmen längst bewährt. Für den langfristig denkenden IT-Freelancer bietet der Methodenkernel dieses Ansatzes ebenfalls Potenzial für seine Geschäftsentwicklung. Von Ruth Stubenvoll, Teil 2



Rufen wir uns zunächst mit nebenstehender Grafik die dem Business-Engineering-Prozess für IT-Freelancer zugrunde liegende Struktur in Erinnerung: Auf drei Ebenen (Strategie, Prozess und System) behandeln wir die Themen Ressourcen, Zielmarkt und Finanzen mit einer Vielzahl von Fragen. Ziel ist es, in durchführbaren Schritten, ein eigenes Geschäftsmodell zu gestalten und



Die Ebenen Strategie, Prozess und System werden von den Querschnittsthemen Ressourcen, Zielmarkt und Finanzen durchzogen. Fragen, die die Querschnittsthemen behandeln, kehren in Iterationen wieder und liefern die Informationen für ein tragfähiges Geschäftsmodell.

Ruth Stubenvoll, Marketing-Beratung: „Starke Freelancer-Geschäftsmodelle nehmen Einfluss und prägen den Markt anstatt nur von ihm geprägt zu werden.“

weiter zu entwickeln. Der Prozess ist langfristig und iterativ angelegt. Alle Fragen wollen immer wieder neu reflektiert und beantwortet werden. Nur so lässt sich herausfinden, welche Antworten Bestand haben und welche Korrekturen am Geschäftsmodell bewirken – kleinere oder größere.

Prozess – Wie erreiche ich das Ziel?

Dass Veränderungen unterschiedlichster Art für das Geschäft des IT-Freelancers eine Rolle spielen, dürfte unbestritten sein. Zuerst betrifft es die Technologie, also Metho-

den und Werkzeuge, dann den Markt, Bedürfnisse und Abläufe, und nicht zuletzt die Finanzen, Honorar und Kapitaleinsatz. Fragen wir uns also: Welche Veränderungen in welchen Bereichen haben Einfluss auf mein Dienstleistungsangebot? Welche hingegen kann ich getrost außer Betracht lassen?

Beginnen wir mit den **Ressourcen**, den Kronjuwelen unseres Geschäftsmodells. Wer hätte im Jahr 2000 mit Sicherheit sagen können, dass IT-Systeme so eng vernetzt sein werden, wie sie es heute selbstverständlich sind – unternehmens-, system-,

plattformübergreifend? Wer hätte den agilen Methoden damals die Bedeutung vorausgesagt, die sie mittlerweile haben? Die Entwicklungen werden ihr Tempo nicht verlangsamen, so dass langfristige Vorhersagen noch schwieriger werden. Um etwa in einem Zeithorizont von 15 Jahren – wie eingangs als Perspektive angenommen – bestehen zu können, müssen wir die technische Entwicklung wachsam beobachten, entsprechende Kompetenzen ergänzen und in unser Angebot einarbeiten. Befinde ich mich noch in der angestrebten Richtung? Welche Korrekturen

sollte ich aufgrund der neuen Erkenntnisse vornehmen? Von welcher lieb gewordenen Gewohnheit muss ich mich vielleicht verabschieden? Obwohl eigentlich selbstverständlich, sind solche Entscheidungen nicht leicht zu treffen. Das lässt sich am Beispiel Mainframe zeigen. Oft schon wurde sein Sterben besungen. Entwickler und Administratoren sattelten um, setzten auf die vermeintlich moderneren Technologien. Wer genau nachdachte und sich nicht allein auf mediale Unkenrufe verließ, verdient noch heute gutes Geld mit dem Großrechner. Immerhin hat er Vorzüge, die Serverlandschaften nicht bieten und ist genau an diesen Stellen weiterhin im Einsatz. Das ist kein Appell, sich gegen Innovationen zu wehren und stur an Technologien festzuhalten. Nein, das Beispiel soll unterstreichen, dass es gründlicher Beobachtung und Abwägung bedarf, um eigene Entscheidungen zu treffen und ein eigenes Geschäftsmodell zu entwickeln. Schnell stellen sich dann weitere Fragen: Braucht meine Kernkompetenz eine Ergänzung? Wenn ja, welche Zusatzkompetenz muss ich erwerben, damit ich das angestrebte Ziel erreichen kann? Eine Berufsanfängerin mag es faszinieren, bis zum Morgen grauen Code zu schreiben oder nach Bugs zu suchen. Zwanzig Jahre später wird die Kollegin diese Tätigkeiten gern Jüngeren überlassen und sich beispielsweise lieber um das Bereitstellen der perfekten Infrastruktur für ein Projekt oder die Organisation von Testabläufen kümmern. So kann sie das bisher erworbene Wissen und die angesammelte Erfahrung wirkungs-

voll einbringen, ohne sich Nächte um die Ohren schlagen zu müssen. Zusatzkompetenzen sind meist Soft Skills: Management- und Kommunikationskompetenz. Viel davon erwirbt man durch learning by doing, stellt doch jede neue Aufgabe den Freelancer diesbezüglich vor neue Herausforderungen. Nur sollten wir uns nicht darauf verlassen, dass sich die notwendigen Kompetenzen auch von selbst einstellen. Es lohnt sich, sie aktiv zu entwickeln. Liegen einem weder Führungs- noch Kontrollaufgaben, muss man nicht Projektleiter werden. Aber auch Zusammenarbeit für den Projektleiter, der Einsatz als technischer Coach oder Pendeldiplomat zwischen Anwendern, internen und externen Entwicklungsteams braucht trainierte und reflektierte Soft Skills. Als Freelancer haben wir nur begrenzte Zeit zu vergeben. Um den Umsatz zu erhöhen oder ihn mit weniger Arbeitszeit auf dem gewohnten Niveau zu halten, braucht es also Zusatzkompetenzen und Zusatzangebote, die die Kernkompetenz so ergänzen, dass Auftraggeber bereit sind, dafür mehr zu bezahlen. Die bisher besprochenen Veränderungen können wir zu einem großen Teil selbst steuern. Das Querschnittsthema **Zielmarkt** hingegen liefert für den Business-Engineering-Prozess Veränderungen, die wir wahrnehmen und auf die wir frühzeitig reagieren müssen. Welche Vertriebswege sind stabil? Welche haben sich verändert? Zu welchen passt mein Angebot? Zeichnen sich neue Entwicklungen ab? Sind neue Vertriebswege für mich relevant? Welche

Veränderungen will ich bedienen? Welche nicht? Passt mein verändertes Geschäftsmodell noch zu den bisher erfolgreichen Vertriebswegen oder zu den bewährten Vertriebspartnern? Auch der Kreis der Endkunden ist in diesem Prozess immer wieder kritisch zu hinterfragen. Frühere Auftraggeber müssen nicht mehr die passenden sein. Beobachten wir also die Veränderungen in den Kundenunternehmen und stellen uns immer wieder die Fragen, die für dieses Querschnittsthema schon im Abschnitt über die Strategie formuliert sind (s. Teil 1, IT Freelancer Magazin 4/2014, S. 59).

Das Thema **Finanzen** können wir bis zu einem gewissen Grad selbst steuern, sind aber auch abhängig von den Entwicklungen des Marktes. Um Honorarverhandlungen nicht hilflos ausgeliefert zu sein, ist einerseits notwendig, den Wert des eigenen Angebots realistisch zu bewerten und sich klare Vorstellungen in Form von Zahlen (Stundensatz, Tagessatz, mit und ohne Spesenzuschlag, Verhandlungsspielraum usw.) zu machen. Ebenso wichtig ist auch hier eine gründliche Marktbeobachtung. Das heißt einmal, sich in den einschlägigen Medien und Portalen zu informieren und deren eigene Interessen aus den Publikationen herauszufiltern. Das heißt auch, sich mit Kollegen über diese Themen auszutauschen. Nur so können wir tragfähige Einschätzungen entwickeln sowie mit gutem Gefühl und offensiv verhandeln.

Natürlich weiß die Autorin dieser Zeilen, dass aktuell bei den meisten

Projektvergaben mit IT-Freelancern kaum Verhandlungen über Honorare geführt werden. Oft sind die Zahlen das erste, was vom Vertriebspartner abgefragt wird. Aber wir beschäftigen uns an dieser Stelle mit einem systematischen Zugang zur Geschäftsentwicklung, der gleichzeitig ein Aufruf sein soll, nicht alle Bräuche fraglos hinzunehmen. Der Business Engineering-Ansatz soll Ihnen dazu verhelfen, sich Gestaltungsspielräume zu schaffen und die Marktmacht, die IT-Freelancer als Gruppe zweifellos haben, in Zukunft besser zu nutzen.

Ob wir den Business-Engineering-Prozess halbwegs entspannt gestalten können, hat viel mit unseren Rücklagen zu tun. Wieviel Zeit habe ich für diesen Prozess? Wieviel kann ich investieren in Weiterbildung, Marktbeobachtung, Akquise, Übergangszeiten zwischen Projekten? Wie entspannt gehe ich in Verhandlungen? Jeder, der eine Weile im Geschäft ist, weiß, dass man die Freiräume dafür in die Kalkulation seines Honorars im aktuellen Projekt einrechnen muss. Nur so lassen sich hektische Akquise und die allzu schnelle Zusage für ein neues, auch nur halbwegs passendes Projekt umgehen.

System – Wie kann mich Technik unterstützen?

Business Engineering in Unternehmen ist insofern viel komplexer als in unserem Anwendungsfall, als in Unternehmen komplexe IT-Landschaften vorhanden sind, die meist über Unternehmens- und Systemgrenzen hinaus vernetzt sind und

inklusive aller Veränderungen gemanagt werden wollen. Dennoch soll auch im Anwendungsfall IT-Freelancer die Ebene System betrachtet werden, um deren Möglichkeiten zu nutzen.

Schusters Kinder haben bekanntermaßen die schlechtesten Schuhe. So ist es meine Erfahrung, dass IT-Freelancer kaum Software für ihre eigene Geschäftsentwicklung einsetzen. Selbstverständlich verwendet man die üblichen Textverarbeitungsprogramme oder die Software der Finanzbehörden, aber Dokumentation von Überlegungen zum eigenen Geschäftsmodell, eine Sammlung von Kontaktdaten von Mitarbeitern oder Auftraggebern in bisherigen Projekten sowie von potentiellen Auftraggebern findet sich selten. Eine Excel-Liste mit den wichtigsten Daten, einigen Kontaktinformationen, dem Verhandlungsverlauf und dem entsprechenden Ergebnis wäre hierfür schon ein Anfang. IT-Freelancer nutzen zwar zunehmend Soziale Netzwerke und Business Portale, aber auch das mehr mit dem Ziel gefunden zu werden, als auf sich aufmerksam zu machen. Selbstverständlich sind sie ein gutes Mittel, um sich über Veränderungen bei Geschäftspartnern zu informieren und über aktuelle Kontaktdaten zu verfügen. Als Dokumentation für die oben genannten Informationen bieten sie aber weder die Features noch können sie das Mittel der Wahl sein.

Die großen Lösungen unserer Kunden für Zeiterfassung und Rechnungsstellung, Buchhaltung und Steuern, Kunden- und Projektmanagement sind

für uns Kleinunternehmer meist zu mächtig. Trotzdem empfiehlt es sich, mit einer angemessenen technischen Unterstützung unsere Reflexionen zu sichern und so den Kopf für unser Erwerbsgeschäft frei zu haben. Mittlerweile bieten manche Vertriebspartner an dieser Stelle Unterstützung an. Natürlich sind das zunächst Instrumente zur Kundenbindung und es will kritisch geprüft werden, welche Informationen wir wo hinterlegen. Aber immerhin signalisieren sie zweierlei: IT-Freelancer werden von Zwischenhändlern als Kunden wahrgenommen. IT-Freelancer scheinen ein wertvolles Gut zu sein, das umworben werden will.

Quod erat demonstrandum

Die Anwendung des Methodenkerns des Business-Engineering-Prozesses auf das Geschäftsmodell IT-Freelancer dürfte gezeigt haben, dass es sich lohnt, als Freelancer sein Geschäftsmodell kontinuierlich zu reflektieren, um es individuell zu gestalten. Dabei haben eigene innovative Ideen ebenso ihre Berechtigung wie die gängigen Abläufe und Praktiken. Das vorgestellte Vorgehen erfindet die Welt nicht neu, kann aber hilfreich sein, in überschaubaren Schritten aufbauend auf die eigenen Kompetenzen ein starkes Geschäftsmodell zu entwickeln. Starke Freelancer-Geschäftsmodelle nehmen Einfluss und prägen den Markt, anstatt nur von ihm geprägt zu werden.

Link

www.ruthstuebenvoll.de

IT JOB MAGAZIN

Für Angestellte, Freelancer und Start-ups

11 Jahrgang, Heft 5, Oktober/November 2014
Erstverkaufstag 26. September 2014
www.it-job-magazin.com
ISSN: 1614-6425

Herausgeber:

Ulrich Bode, Anschrift siehe Verlagsanschrift

Chefredakteur/Verantwortlicher Redakteur:

Wolf-Dietrich Lorenz (lo), Freiberufler
Telefon ++49 (0) 30 / 28886496
redaktion@it-job-magazin.com

Satz/Layout:

DTP-Service Mit linkS, Marion Seliger
Telefon ++49 (0) 173 / 9729674
mit.links@email.de

Verlag:

Trochos GmbH
Georg-Koch-Straße 4, 82223 Eichenau
Registergericht München HRB 162121
Geschäftsführer Ulrich Bode
UmsID: DE248720131
Telefon ++49 (0) 171 / 8292939
Telefax ++49 (0) 89 / 92185093
E-Mail verlag@it-job-magazin.com

URL www.it-job-magazin.com

Vertriebsbetreuung Buchhandel:

VU Verlagsunion KG
Am Klingenberg 10, 65396 Walluf
www.verlagsunion.de

Verlags- und Erfüllungsort: 82223 Eichenau

Gerichtsstand: 82256 Fürstentfeldbruck

Druck: Strube Druck & Medien OHG

Stimmerswiesen 3, 34587 Felsberg

Anzeigenverwaltung:

Veronika Peschkes M.A. (Freie Mitarbeiterin)
Telefon ++49 (0) 89 / 34 52 97
E-Mail: anzeigen@it-job-magazin.com

Verantwortlich für Anzeigen: Ulrich Bode

Anschrift siehe Verlag

Erscheinungsweise: 6 Ausgaben pro Jahr

Einzelverkaufspreis: 11,50 Euro/17,90 CHF

Urheberrecht:

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Verlages unzulässig. Alle Rechte vorbehalten.

Gewährleistung:

Die Angaben in den Beiträgen erfolgen nach bestem Wissen, aber ohne Gewährleistung.

Beiträge:

Beiträge sind grundsätzlich willkommen. Bitte sprechen Sie diese mit dem Chefredakteur Herrn Lorenz ab. Für unverlangt eingesandte

Manuskripte und Abbildungen wird keine Haftung übernommen. Verfasser stimmen dem Abdruck zu und versichern, dass die Einsendungen frei von Rechten Dritter sind. Namentlich gekennzeichnete Beiträge enthalten die Meinung der Autoren. Nicht gekennzeichnete Beiträge sind Beiträge der Redaktion.

Rechtschreibung:

Eine verbindlich vorgeschriebene Rechtschreibung besteht nicht. Autoren sind also frei, die nach Ihrer Meinung richtige Rechtschreibung zu nutzen. Wir empfehlen auch hier immer an den Kunden, respektive Leser, zu denken.

Downloads

Auf www.it-job-magazin.com finden Sie unentgeltlich das Inhaltsverzeichnis und einen Probeartikel von jeder Ausgabe zum Download.



Sie können das vollständige IT Job Magazin über

<http://www.pressekatalog.de/PK/Detail.asp?Ebinr=2083570> kostenpflichtig zum Normalpreis herunterladen oder ein Online-Abonnement abschließen. Sonderkonditionen sind leider nicht möglich.

Balance von sozialen Kompetenzen und Fachkenntnissen

Berufserfahrung und fachliche Qualifikationen sind die wichtigsten Kriterien, nach denen Führungskräfte im Einstellungsprozess beurteilt werden. Eine Balance davon ist oft nur Lippenbekenntnis.

Erst nach „Fachkenntnissen“ folgen „Erfahrungen mit einer ähnlichen Unternehmenskultur“ und „Gute Anpassungsfähigkeit“, erst an sechster Stelle tauchen „Soziale Kompetenzen“ auf. Diese Beurteilung gaben 150 Vorstände, Geschäftsführer sowie Bereichsleiter in einer Umfrage ab. Ein Drittel berichtete, dass ihre Sozialkompetenzen nicht mit dem realen Anforderungsprofil ihrer neuen Position übereinstimmten. Ebenso viele mussten feststellen, dass sie von ihrer

Persönlichkeit her überhaupt nicht ins Unternehmen passten.

Folgen dieser einseitigen Auswahl können sogar ungeplante Trennungen der frisch eingestellten Manager sein. Demnach sind die häufigsten Ursachen einer gescheiterten Zusammenarbeit fehlende Führungsqualitäten und eine mangelnde Passgenauigkeit in die Unternehmenskultur.

Die Persönlichkeitsstruktur sowie die sozialen Fähigkeiten von Kandidaten sind maßgebliche Indikatoren zur Be-

wertung ihrer Anpassungsfähigkeit für das neue Unternehmensumfeld und damit Schlüsselfaktoren für eine langfristig erfolgreiche Besetzung. Passen Persönlichkeitsprofil des Kandidaten und die Unternehmenskultur zusammen, können sich die harten Kriterien wie fachliche Qualifikation und Berufserfahrung langfristig positiv entfalten.

Link

www.intersearch-executive.de