

„In Österreich meinen viele, sie seien die Besten“

Interview. HR & Research-Profi Alexander Wozak beklagt die Befindlichkeiten der Bewerber*innen in der IT-Branche

Alexander Wozak ist als Gründer von HR-Consulting und einer der mit über 23 Jahren Branchenerfahrung, wichtigsten Research-Partner für Österreichs IT-Manager, wenn es darum geht, fähige Spezialisten zu finden. Eine Aufgabe, die zunehmend schwieriger wird, wie er sagt.

KURIER: Laut aktuellen Statistiken fehlen in etwa 20.000 IT-Expert*innen, gleichzeitig sind Bewerber*innen immer schwerer vermittelbar. Warum?

Alexander Wozak: Zu uns kommen Kandidat*innen, die überzogene Erwartungen und Bedürfnisse haben. Sie wünschen sich beispielsweise ein Einstiegsjahresgehalt (Junior) von 60.000 Euro, einen Tesla als Firmenwagen und dann wollen sie auch nur 20 Stunden die Woche arbeiten.

Sie übertreiben.

Keineswegs. Das ist die Realität. Auch wenn man mir das oft nicht glaubt.

Wie unterscheidet sich aktuell die Arbeitsleistung von jüngeren zu älteren Bewerber*innen?

Die Jungen legen mehr Wert auf ihre Freizeit, was sich in einer immer geringeren monatlichen Stundenanzahl widerspiegelt, versus den älteren, die sehr gerne auch mehr arbeiten. Zum Vergleich in der Schweiz, wo ich beruflich oft bin, ist das nicht so. Hier stimmt das Gleichgewicht zwischen Arbeitsleistung und Ansprüchen. In Österreich meinen viele, sie seien die Besten. Dabei fehlt es oft an Erfahrung und Qualifikation.

Entwickelt sich aus Ihrer Sicht die Qualifikation der Bewerber*innen denn so schlecht?

Die hohe Drop-out-Quote an Unis', FH's und HTL's, vor allem in den ersten Semestern, ist besorgniserregend. Generell liegt die Studienabbruchquote bei IT-Bachelor-Studien bei rund 45 Prozent, bei den FH's & HTL's und den Universitäten bei rund 51 Prozent. Das bedeutet, auf den Punkt gebracht geht die Schere von gut qualifizierten und engagierten versus den eben nicht so gut qualifizierten und umsetzungsstarken Kandidat*in-

nen immer weiter auseinander, was sich vor allem in Krisenzeiten, wie aktuell, sofort am Markt auswirkt. Seit Jahren passiert nachweislich eine permanente fachlich-qualitative Nivellierung nach unten. Fehlender Ehrgeiz und übersteigertes Selbstbewusstsein tragen ihr Übriges dazu bei.

Was können IT-Manager in Bezug auf Employer Branding tun, um als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen zu werden?

Es kristallisiert sich immer mehr heraus, dass IT-Manager gut beraten sind, ihre Spezialisten in etwaigen zukunftsweisenden Entscheidungen mit einzubinden. Attraktive Arbeitgeber überzeugen durch einen Mix aus gemeinsamer Zielrichtung und Umsetzen von Herausforderungen, marktkonformen Gehalt, Flexibilität (wenn es die Tätigkeit erlaubt), entsprechend aktuelles Equipment und die notwendige Einsicht bei der Führung des Teams bzw. der Abteilung.

Wie verändert sich die Rolle des Headhunters durch den digitalen Wandel?



MICHAEL WEINWURM

Research-Profi Alexander Wozak ist Gründer von HR-Consulting

Unverändert der Tatsache, dass sehr gute Kandidat*innen gefunden werden wollen, ist die Rolle eines wissenden Headhunters immer bedeutender. Die Zeiten, wo vermeintlich wissend Mitarbeiter aus galaktisch entfernten

Ausbildungsrichtungen in der IT-Branche ein Gespräch mit einem Spezialisten führen wollen sind vorbei. Der digitale Wandel ist hilfreich und auch wichtig, dem Headhunter bzw. Personalberater den Weg zu sehr guten Kandidaten zu ebnet. Das persön-

liche Gespräch sowohl auf fachlicher Augenhöhe und persönlichem Fingerspitzengefühl war immer und wird auch immer wichtig sein. Dieser Umstand wird durch den digitalen Wandel nicht beeinflusst werden.

hrconsulting.at

Durst auf Digitalisierung?

Innovativ. Ein Wiener Unternehmen bietet ein Rundum-Sorglos-Paket für alle EDI- und e-Rechnungsanforderungen



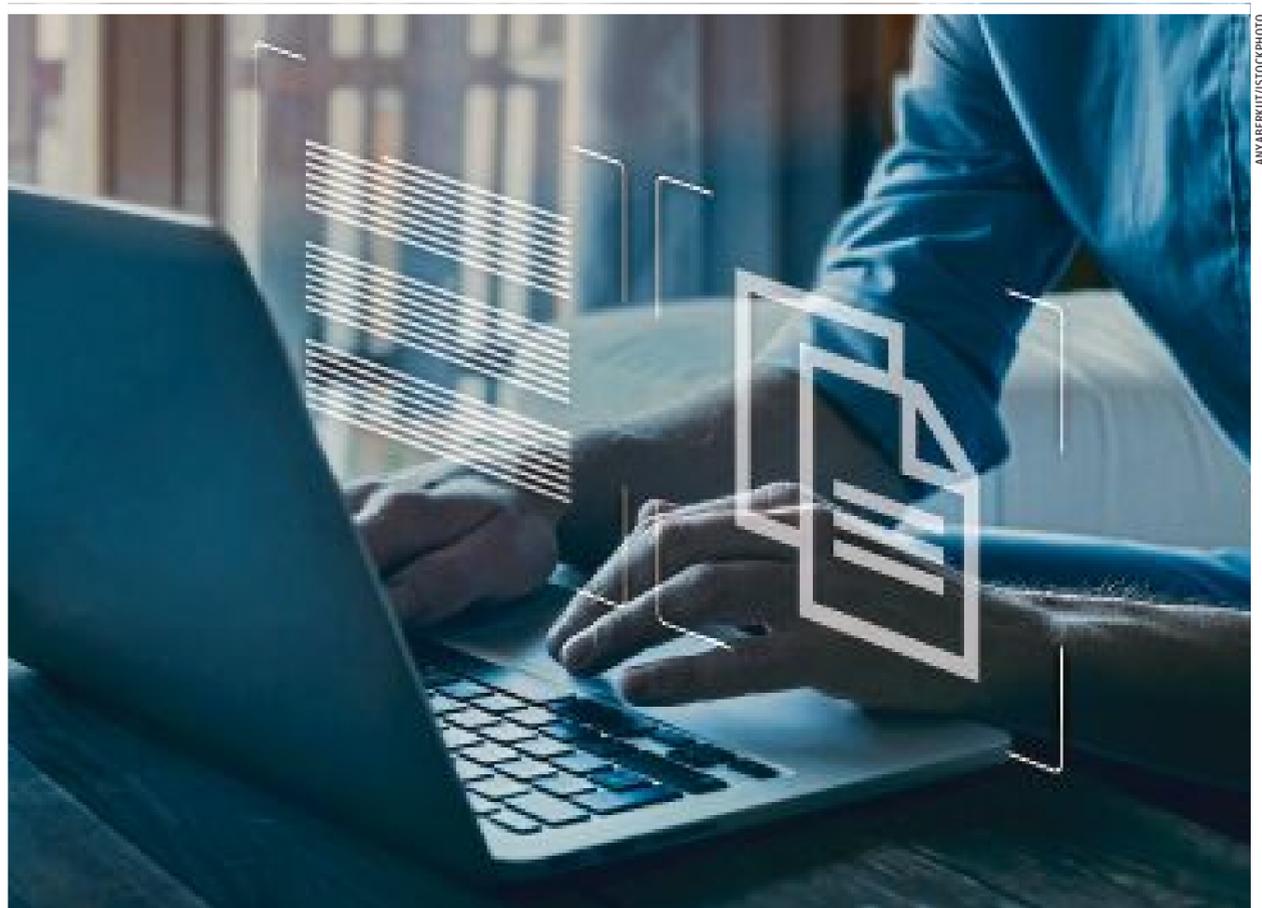
OTTAKRINGER

Ottakringer setzt einen Schritt in Richtung Innovation

Die Ottakringer Getränke AG ist mit dem Ottakringer Bier in der Wiener Kultur schon fast genauso verankert wie der Walzer. Das Unternehmen ist aber auch ein gutes Beispiel für Anwender eines innovativen Konzepts. Denn die Ottakringer Getränke AG hat den elektronischen Datenaustausch (EDI) zu einem treibenden Erfolgsfaktor im eigenen Unternehmen umgestaltet.

Manuelle Lieferantenprozesse und B2B-Kommunikation über E-Mail und Fax sind ineffizient. Immer mehr Lieferanten, Kunden und öffentliche Stellen setzen deshalb auf die Anbindung mittels EDI oder e-Rechnung. Aus gutem Grund: Die damit eingeführte Automatisierung des Datenaustausches bietet wichtige Vorteile für Unternehmen:

- **Spart Kosten und Zeit** – manuelle Prozesse werden automatisiert, die Datengenauigkeit erhöht und interne Teams entlastet.
- **Minimiert Risiken** – ein Fully Managed EDI-Dienstleister wie ecosio übernimmt 24/7-Monitoring, Fehlerbehebung und alle notwendigen Updates.
- **Erhöht den Wettbewerbsvorteil** – flexibles und bis zu 70 Prozent schnelleres Onboarding mit Kunden, Lieferanten und öffentlichen Stellen.
- **Zukunftssichere skalierbare Lieferketten** – verschiedene Anforderungen an EDI-Protokolle und -Formate sowie der (in immer mehr Ländern verpflichtende) Einsatz der e-Rechnungen so können sorgenfrei erfüllt werden.



ANYABERKUT/ISTOCKPHOTO

Fully Managed EDI-Dienstleister helfen Unternehmen deshalb dabei, das volle EDI-Potenzial zu entfalten

50 % weniger Kosten

Bei der Umsetzung von EDI und e-Rechnung stehen Unternehmen jedoch schnell vor einigen Hürden und Herausforderungen – und eine nicht optimal geeignete EDI-Lösung lässt viele Chancen liegen. Fully Managed EDI-Dienstleister helfen Unter-

nehmen deshalb dabei, das volle EDI-Potenzial zu entfalten. So hat Ottakringer durch eine Migration des kompletten EDI-Nachrichtenverkehrs zum Dienstleister ecosio nicht nur die Kosten für die Nachrichtenübermittlung um über 50 Prozent senken können, sondern auch den Zeitauf-

wand für das Onboarding von neuen Partnern um über 70 Prozent reduziert. Durch die nahtlose Integration aller EDI-Prozesse in das bestehende ERP-System wurde auch der Fachbereich massiv entlastet, sagt Roland Feichtenschlager, SAP Teamlead Ottakringer Getränke AG: „Das

neue Onboarding von Kunden und Lieferanten ist für mich bedeutend einfacher und effektiver. Die Monitoring-Oberfläche ist einfach und übersichtlich zu bedienen. Und natürlich sind auch die Gesamtkosten für uns nun besser.“
Alle Infos unter: ecosio.com