

Die Ausrede vom Fachkräftemangel

Es vergeht keine Woche ohne Medienberichte und neue Verbandsstatistiken, die uns den Fachkräftemangel aufzeigen. Viele Unternehmen, die darunter leiden, haben eigentlich ein ganz anderes Problem. Nur müssen sie das erkennen, wirklich anerkennen und dann auch konsequent handeln.

Die Medien berichten über den grassierenden Fachkräftemangel. Verbände befragen Unternehmen. Institute forschen und erstellen Statistiken. Das Thema wird richtiggehend bewirtschaftet. Und gerade jetzt wieder deutlich verstärkt. Fachkräftemangel ist ein echter Kassenschlager.

«Wir finden einfach keine Fachkräfte mehr»

Ja, wir haben in der Schweiz zu wenige Ingenieure, Informatiker und etliche weitere Berufsgruppen. «Wir finden einfach keine Fachkräfte mehr.» Ich höre diesen Satz fast täglich von IT-Fachhändlern, IT-Dienstleistern, Systemintegratoren und Softwareherstellern. Das sind auch deren reale Probleme. Es sind aber erstmal nur Symptome!

An vielen Unternehmen wurde seit Langem nicht mehr grundlegend gearbeitet.

Fachkräftemangel ist in Wirklichkeit Attraktivitätsmangel

Bei den meisten Unternehmen, auch im IT-Channel, liegt die Ursache darin, dass sie schlicht zu wenig attraktiv sind und darum nicht ausreichend Fachkräfte finden – und oft auch nicht ausreichend neue Kunden. Sie haben eine unklare und/oder eine schlicht unattraktive Positionierung, sei es als Arbeitgeber oder als Anbieter am Markt.

An vielen Unternehmen wurde eben seit Langem nicht mehr grundlegend gearbeitet. Mängel werden nicht oder nur nach langer Zeit beseitigt. Von «Altlasten» verschiedenster Art befreit man sich, wenn überhaupt, erst nach Jahren. Die Folgen sind dann immer auch ein kontinuierlicher Gewinnrückgang und die Schwierigkeit, gute Mitarbeiter zu finden und zu halten.

7 Fragen für die Überprüfung der Situation Ihres IT-Unternehmens

- Wie erleben und bewerten Ihre Mitarbeitenden die Führungsqualität und das Arbeitsklima?
- Finden Sie stets relativ einfach passende, sehr gute Fachkräfte wie beispielsweise die stark gefragten Technical Consultants, System Engineers oder Applikationsentwickler?

- Können Sie Personen, die Ihr Unternehmen noch gar nicht kennen, einfach und einprägsam erklären, was Sie tun und worin Sie richtig gut sind?
- Gewinnen Sie oft Neukunden, die aufgrund von Empfehlungen Ihrer bestehenden Kunden zu Ihnen kommen?
- Haben Sie eher höhere Preise und können Sie diese am Markt auch relativ einfach durchsetzen?
- Sind Sie in den Köpfen und Herzen Ihrer Wunschkunden bereits die Nummer eins, der führende Spezialist für spezifische Problemlösungen?
- Haben Sie eine inspirierende, glasklare Vision und Mission und ist diese in Ihrer Unternehmensstrategie verankert und tagtäglich gelebt?

Strategische Unternehmensführung zahlt sich aus – auch beim Finden von Fachkräften

Die IT-Unternehmen, die sich auch kontinuierlich und systematisch strategisch weiterentwickeln, spüren vom Fachkräftemangel selbst kaum etwas oder gar nichts. Denn sie haben eine inspirierende, anziehende Vision und verfolgen eine sinnstiftende Mission. Zudem sind sie messerscharf und klar positioniert. So ziehen sie neue Mitarbeiter und neue Kunden förmlich an.

Erfolgsfaktor Unternehmensentwicklung

Die stetige strategische Unternehmensentwicklung ist schlicht ein Muss, will man weiterhin erfolgreich sein. Ein Unternehmer ist der, der etwas «unternimmt» und konsequent *am* Unternehmen arbeitet. Darum warten Sie nicht ab, handeln Sie jetzt und vor allem durchdacht!

DER AUTOR



Raphael Ledergerber ist Betriebsökonom FH und hat über 18 Jahre Erfahrung in leitenden Positionen in den Bereichen Strategie, Innovation, Change-Management, Marketing, Verkauf sowie Produkt- und Preismanagement. Unter anderem war er Business-Unit-Leiter beim IT-Distributor Also und baute in dieser Funktion einen neuen Geschäftsbereich für Services auf. Heute ist er Inhaber von Ledergerber & Partner sowie Verwaltungsrat und Beirat verschiedener KMUs und Organisationen. Er unterstützt als Sparringspartner, Projektleiter oder Berater Firmen bei der Entwicklung und Umsetzung von Strategien. Zu seinen Kunden gehören unter anderen IT-Fachhändler, IT-Dienstleister, Systemintegratoren und Softwarehersteller.

www.ledergerber-partner.ch

Raphael Ledergerber schreibt in seiner Serie im «IT-Markt» über betriebswirtschaftliche Themen.