

Zahlen, Analysen, Trends
und Interpretationen

Stellen- angebote

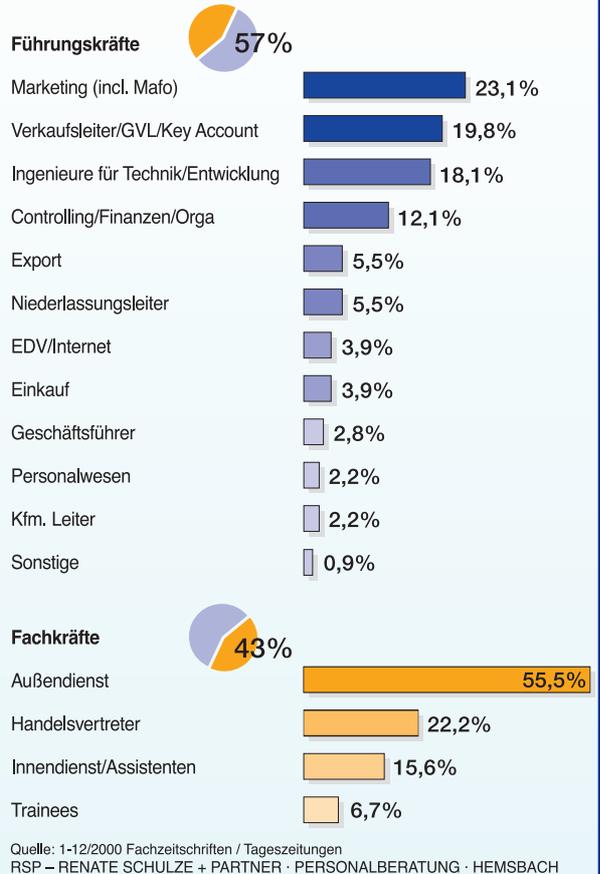
Ist ein Wandel im Arbeitsmarkt erfolgt? Wurden wie im Vorjahr in der SHK-Branche weitere Einsparungen im Personalbereich (-5%) vorgenommen? RSP* hat alle erkennbaren Stellenangebote im Jahr 2000 ausgewertet.

Gegenüber 1999 wurden im Jahre 2000 wieder 6% mehr offene Stellen ausgeschrieben. Trotz aller Unkenrufe, trotz neuer Medien, entfielen 48% aller Stellenangebote auf den Verkauf. Das heißt, kompetente Kundenbetreuer sind heiß begehrt. Man braucht den Verkauf, denn Haustechnikprodukte verkaufen sich nicht von allein. Auch die neuen Medien, also der Verkauf per Internet kann daran nicht rütteln. Konzeptionell denkende, flexible, gut ausgebildete und motivierte Vertriebler, die mit PC, Laptop und Systemen umzugehen wissen, sind auch in der Haustechnik die Engpässe bei der Personalrekrutierung. Es fällt weiter auf, daß ein neuer Typ Verkaufsleiter gesucht wird. Es ist der Manager, Organisator und Kommunikator mit Sozialkompetenz, der führen kann und Coach seiner Mitarbeiter ist. Unter allen Führungskräften nimmt die Verkaufsführungskraft Platz 2 ein. Der Anteil der gesuchten Handelsvertreter zu Gunsten der eigenen festangestellten Mitarbeiter ist seit drei Jahren deutlich rückläufig. Das hat sicher seine Gründe, denn immer stärker wird eine kon-

sequentere Marktbearbeitung erwartet, die natürlich mit eigenen Leuten eher gewährleistet ist. Gute Marketingleute werden wie Stecknadeln im Heuhaufen gesucht und sie nehmen mit 23,1% schon Platz 1 im Stellenmarkt der Führungskräfte ein. Wie rar heute die Marketingexperten sind, zeigt der Umstand, daß die Unternehmen sich nicht scheuen, mehrmals ein und dieselbe Stelle in den überregionalen Tageszeitungen auszusuchen. Doch vieles wird durch häufigeres Inserieren nicht besser, nur teurer. Auf jeden Fall ist deutlich zu spüren, daß sich die Unternehmen mit Marketingfachleuten ausgerüstet haben. Vielleicht auch wegen der ISH 2001. Platz 3 unter den Führungskräften sind die Ingenieurwissenschaftler für die Bereiche Technik, Entwicklung, Produktion und Qualität. Vor Jahren gehörten sie zu den vielen Arbeitslosen. Heute gibt es einen Ingenieurmangel. Das Bildungssystem kann den Bedarf nach Ingenieuren kaum decken. Seit drei Jahren steigt kontinuierlich die Nachfrage für Ingenieure. Vielleicht ist es aber auch ein Zeichen, daß die Unternehmen ihre zukünftigen Unternehmenserfolge mehr mit exzellenten Qualitäten und Innovationen sichern wollen. Der Bedarf an Controllern und Führungskräften im Finanzwesen hat sich verdoppelt und nimmt mit 12,1% Platz 4 ein. Platz 5 hat der Export. Offensichtlich hat jetzt die Branche bei nachlassender inländischer Konjunktur, verstärkt die ausländischen Märkte im Visier. Noch nie wurden so viele Exportleute gesucht wie im vergangenen Jahr. Leider gibt es in Deutschland zu wenig qualifizierte globale Manager. Area-Sales-Manager werden 2001 in dieser Branche wieder im Vordergrund stehen. Die Stellenangebote für EDV- und E-Commerce-Spezialisten haben abgenommen. Trotz SAP- und Internet-Einführung in vielen Unternehmen hätte man eine verstärkte Experten-Suche erwarten können. Vermutlich haben die Unternehmen diesen Bereich outgesourct. Vielleicht auch wegen der am Arbeitsmarkt fehlenden Spezialisten. Interessant ist, daß einige Unternehmen erstmals Nachwuchskräfte öffentlich gesucht haben, um sie kontinuierlich für Führungsaufgaben

RSP® STELLENMARKT - INDEX

Sanitär - Heizung - Klima Stellenangebote 2000



Anteile der einzelnen gesuchten Funktionen an den Stellenangeboten 2000

auszubilden. Wenn heute schon gute Manager Mangelware sind, viele Unternehmen eine überalterte Personalstruktur haben, können Unternehmen ihre Zukunft gefährden, wenn sie sich nicht jetzt verstärkt um den qualifizierten Nachwuchs bemühen. Wie 1999 war auch im Jahr 2000 die Suche nach den Berufsgruppen Personalentwickler, Customer-Relationship-Manager (CRM) und Umweltbeauftragte schwach. Nur ein Gesuch für einen Umweltbeauftragten zeigt das geringe Interesse am Umweltthema. Die strategische Personalentwicklung wird nicht angefaßt. Oder anders ausgedrückt: Dem Thema Personal wird nur wenig Aufmerksamkeit geschenkt. CRM scheint für die Haustechnik noch Neuland zu sein. Dabei sind Kundenbeziehungen als Managementaufgabe die Herausforderung der Zukunft. CRM ist der Schlüssel für langfristige und effektive Kundenbeziehungen. Ein Blick in andere Branchen zeigt, daß funktionierende CRM-Systeme bereits in 44% der deutschen Unternehmen installiert sind. □

* RSP Personal-/Marketingberatung GBR, Auf der Entenweide 36, 69502 Hemsbach, Telefon (0 62 01) 4 32 29, Telefax (0 62 01) 4 40 20