

# Talente gesucht: Flexibilität ist key

Herausforderungen am Arbeitsmarkt: Swiss Distribution sprach mit Lisa Kurth und Rolf Eicher. Die zwei Profis betreiben das Unternehmen «JobTalente» im Franchisesystem.

**MELANIE KÄSER** Welche Trends zeichnen sich derzeit im Arbeitsmarkt ab und wie beeinflussen sie eure Strategie der Marktbearbeitung?

**LISA KURTH, ROLF EICHER** Aktuelle Trends wie Teilzeitarbeit, Remote-Arbeit und die Flexibilität, für verschiedene Arbeitgeber tätig zu sein, beeinflussen unsere Strategie der Marktbearbeitung massgeblich. Flexibilität ist gefragt. Dies gelingt unter anderem durch Netzwerke in Verbänden und Institutionen sowie durch aktive Engagements in der Erwachsenenbildung.

Was für Tipps an Unternehmen habt ihr, um die sogenannten «missverstandenen» Generationen wie Millennials und Gen Z besser zu integrieren und zu verstehen?

Um die erwähnten Generationen einzubinden, ist es ratsam, den Sinn und Zweck der Arbeit klar zu kommunizieren und echtes Verständnis für ihre Perspektiven zu zeigen. Unternehmen sollten Interesse an den einzigartigen Fähigkeiten und Ansichten dieser Generationen zeigen und eine Arbeitsatmosphäre fördern, die Vielfalt wertschätzt und fördert. Beispiele dafür sind flexible Arbeitsmodelle, die verschiedene Lebenssituationen berücksichtigen.

Was, denkt ihr, übersieht die etablierte Gesellschaft, wenn es um die Bedürfnisse und Erwartungen der Gen Z im Berufsleben geht?

Oft wird übersehen, wie wichtig Flexibilität und Authentizität für die Gen Z sind. Diese Generation sucht nicht nur nach einem Job, sondern

nach einer Arbeitsumgebung, die ihre Werte widerspiegelt und ihnen Raum für persönliche Entwicklung bietet. Traditionelle Hierarchien und starre Arbeitsmodelle wirken oft abschreckend auf sie. Sie schätzen Transparenz, flache Hierarchien und die Möglichkeit, eigene Ideen einzubringen und aktiv an Veränderungen mitzuwirken.

Wie seht ihr eure Zukunft in einer zunehmend digitalisierten Arbeitswelt? Kann die Digitalisierung künftig Personaldienstleister ersetzen?

Während die Digitalisierung viele Prozesse automatisieren kann, bleibt der persönliche Kontakt und das menschliche Urteilsvermögen unverzichtbar. Digitale Tools unterstützen uns dabei, effizientere Betreuung, gezieltere Interviews und eine präzisere Einschätzung der Bewerber zu ermöglichen. Dennoch kann kein Algorithmus das persönliche Gespür und die emotionale Verbindung ersetzen, die für eine fundierte Personalauswahl essenziell sind. Wir nutzen die Digitalisierung, um unsere Prozesse zu optimieren, während wir weiterhin den Wert der persönlichen Interaktion in der Personaldienstleistung betonen.

Wie funktioniert das Vertriebssystem bei «JobTalente»?

Unser Vertriebssystem setzt auf exzellente Betreuung und Unterstützung unserer Franchisepartner. Franchisenehmende profitieren von einer modernen, digitalen Plattform. Während sie eigenständig arbeiten, stehen sie



Lisa Kurth, Leitung Systemzentrale & Business Development, und Rolf Eicher, CEO «JobTalente»

in engem Kontakt mit der Systemzentrale und geniessen kontinuierlichen Support. Zusätzlich nutzen sie unser umfangreiches Kundennetzwerk, unsere langjährige Erfahrung und eine starke Marke. Trotz ihrer Selbstständigkeit folgen sie etablierten Prozessen und bringen ihre individuellen Stärken ein. «JobTalente» ermöglicht Selbstständigkeit bei voller Unterstützung und Betreuung, während die Franchisenehmenden den Markt eigenverantwortlich bearbeiten.

Wie wichtig ist ein starkes Netzwerk für den Erfolg im Recruiting?

Ein starkes Netzwerk ist im Recruiting entscheidend. Es hilft Franchisenehmenden, ihren Bekanntheitsgrad zu steigern und Zugang zu Entscheidern zu erhalten. Franchisepartner erweitern den Kundenstamm von «JobTalente» durch ihre eigenen Netzwerke. Unsere gute Reputation und positiven Referenzen erleichtern den Zugang zu neuen Kunden und Märkten.

**«Unsere Franchisenehmenden können selbst entscheiden, wie viel und wo sie arbeiten möchten.»**

Wie beeinflusst der Trend zu Teilzeit- und Remote-Arbeit euer Vertriebssystem?

Der Trend zu Teilzeit- und Remote-Arbeit beeinflusst unser Vertriebssystem positiv. Insbesondere seit Ende der Covid-Pandemie ist Remote-Arbeit zum Standard für viele selbstständige Dienstleister geworden. Unsere Franchisenehmenden können selbst entscheiden, wie viel und wo sie arbeiten möchten. Wir sind flexibel und offen gegenüber verschiedenen Modellen. Momentan ist zu beobachten, dass selbstständige Unternehmer oft mehrere Geschäftsfelder bearbeiten. Für eine erfolgreiche Marktbearbeitung als Personaldienstleister ist jedoch ein Engagement von circa 50% empfehlenswert.

Welche Vorteile bietet ein zentral gesteuertes Vertriebssystem? Wie unterstützt ihr die Partner, das Vertriebssystem gewinnbringend zu nutzen?

Ein zentral gesteuertes Vertriebssystem bietet hohe Bekanntheit, gewährleistet Qualität und sichert ein professionelles Vorgehen. Unsere Partner profitieren von umfassenden Schulungen, kontinuierlichem Support und einem etablierten System, ohne selbst mühsam Infrastruktur aufbauen zu müssen. Zusätzlich profitieren wir von unserer aktiven Mitgliedschaft bei Swiss Distribution und dem damit verbundenen Qualitätslabel. Dies gewährleistet, dass wir stets am Puls der Zeit bleiben, was sowohl unserem System als auch unseren Partnern zugutekommt.

Das Interview wurde von Melanie Käser, Geschäftsführerin von Swiss Distribution, geführt. Sie beschäftigt sich in ihrer täglichen Arbeit als Rechtsanwältin mit rechtlichen und konzeptionellen Fragen rund um Vertriebssysteme mit selbstständigen Partnern.