

Trends & Tipps

Ausländische Asset Manager bringen Schwung in den Schweizer Arbeitsmarkt

14 Oktober 2010

Florian Hamann

Aus Headhunter-Sicht ist das Jahr 2010 weitgehend gelaufen. Denn im Herbst wird es traditionell immer ein wenig ruhiger. „Das Herauskaufen ist jetzt einfach zu teuer“, sagt Headhunter Klaus Robert Biermann von Biermann Partners in Zürich. Die potenziellen Arbeitgeber müssten einfach zu viel Geld auf den Tisch blättern, um attraktive Kandidaten aus bestehenden Verträgen herauszukaufen. So müssten Arbeitgeber in Spe für entgangene Bonuszahlungen aufkommen. Mithin ist jetzt der Zeitpunkt gekommen, um einen Rückblick auf das erste Nachkrisenjahr in der für die Schweiz so wichtigen Branche zu wagen.

„Wir hatten ein gutes Jahr“, resümiert Biermann. Vor allem ausländische Asset Manager seien in der ersten Jahreshälfte in den Schweizer Markt eingetreten und hätten damit neue Stellen hauptsächlich im Vertrieb geschaffen. „Wirklich neue Headcounts kamen von Adressen, die bislang noch nicht in der Schweiz tätig waren“, ergänzt Jonas Neff, der bei Biermann Partners für das Recruitment im Asset Management zuständig ist. Beispielsweise habe beispielsweise die US-Fondsgesellschaft Blackrock in der Schweiz eingestellt.

Vertriebsspezialisten besonders gefragt

Dabei sind vor allem Sales-Spezialisten gefragt. „Weil hier in der Schweiz viele Assets liegen, ist sie ein interessanter Vertriebsstandort“, erläutert Neff. Auch von Genfer Häusern werden wieder Sales-Mitarbeiter gesucht, „die von Zürich aus die Deutschschweiz und zum Teil auch das gesamte ‚German Speaking Europe‘ abdecken“, sagt der Headhunter.

In einem ersten Schritt würden vor allem Vertriebsspezialisten für den Retail- und Wholesale-Markt gesucht, da sich hier am raschesten Geld generieren lasse. Um institutionelle Anleger wie etwa die Pensionskassen zu bearbeiten, sei indes ein längerer Atem nötig, weil hier erst mühsam die Kontakte aufgebaut werden müssen.

Röstigraben zerteilt den Schweizer Arbeitsmarkt für Sales-Spezialisten

Ausländische Asset Manager müssten sich oftmals erst mit den eidgenössischen Eigenarten vertraut machen. Laut Biermann zerschneidet der Röstigraben auch den Arbeitsmarkt für Sales-Leute. In Genf und Zürich seien weder die Kunden noch die Produkte identisch.

Südwestlich von Freiburg würden hauptsächlich Romands und vielleicht einige Franzosen arbeiten. Dagegen würden nördlich davon die Deutschschweizer im Sales dominieren – auch die ansonsten allgegenwärtigen Deutschen seien dort eher selten anzutreffen.

Da angeworbene Sales-Leute oftmals von den Schweizer Wettbewerbern stammen, werden dort Lücken aufgerissen, die wiederum gefüllt werden müssten. „Das bringt Schwung in den Markt“, meint Neff. Verstärkt werde der Trend von Schweizer Asset Managern, die wieder Stellen besetzen, die während der Krise gestrichen wurden.

Im Portfolio Management sind Spezialisten für ETF und Emerging Markets gesucht

Im Portfoliomanagement herrsche indes Ruhe, obgleich es auch hier Bewegung gebe. So hat beispielsweise die Zürcher Kantonalbank ein eigenes, 18-köpfiges ETF-Team angeheuert, wovon der Grossteil von der Credit Suisse angeworben wurde.

„Spannend ist auch die Emerging Markets-Seite, weil man dort die Performance findet, die anderswo nicht zu erzielen ist“, ergänzt Neff.

© Copyright 2000-2010 eFinancialCareers Ltd.

eFinancialCareers ist ein Unternehmen der Dice Holding Inc. Gruppe, welche an der New York Stock Exchange gelistet ist. (Ticker: DHX).