

Headhunter: Derfor er det svært at få kvinder i it-branchens top

Kommercielle kompetencer er blevet endnu vigtigere, når man vil til tops i it-branchen. Det holder nogle kvinder tilbage, oplever Jannie Kluge, som har 24 års erfaring med at rekruttere it-professionelle.



Jannie Kluge, adm. direktør for Kluge A/S, som rekrutterer it- og digitale profiler, bliver ofte bedt om at finde kvindelige kandidater til job i it-branchen. | Foto: Kluge / PR

AF TINE BRØDEGAARD HANSEN

Offentliggjort: 08.03.22 kl. 14:32

Der er få kvinder i toppen af dansk erhvervsliv, og det gælder også it-branchen.

Men det er ikke efterspørgslen på kvindelige ledere, der mangler, fortæller Jannie Kluge, adm. direktør i headhuntervirksomheden Kluge. I 24 år har hun arbejdet med at rekruttere it- og digitale profiler.

Hun oplever dog, at det er en svær opgave, til tider, at få kvinderne til at takke ja til de udfordringer, de får tilbudt.

"Det er ikke mændene, der holder kvinder tilbage i min erfaring. Næsten hver gang, vi får en opgave om at rekruttere en leder i it-branchen, får vi at vide, at det gerne må være en kvinde," siger Jannie Kluge og tilføjer:

"Både vi og andre headhuntere, vi taler med, oplever dog, at når vi rekrutterer kvinder til ledelses- og direktørposter, er der en højere risiko for, at de springer fra end at mænd springer fra."

Kvinder fravælger kommercielle stillinger

Det skyldes flere forhold, som ikke i samme grad holder mandlige it-profiler tilbage, mener Jannie Kluge.

"Når kvinderne ikke siger ja til en stilling, handler det ofte om, at de ikke synes, at de matcher profilen fuldstændig. I går talte jeg fx med en kvinde, som blev tilbudt at blive leder for en afdeling på 35. Hendes respons var, at hun hidtil kun har været leder for otte medarbejdere, så det var hun ikke sikker på, at hun kunne."

Også klassikeren om balancen mellem job og privatliv, spiller i højere grad en rolle for kvindelige kandidater, oplever Jannie Kluge.

"Spørgsmålet om hjemmefronten driller stadig. Men hvis man virkelig vil have et lederjob, så må man få noget rengøringshjælp, og hvad man ellers har brug for. Vil man opnå noget, så koster det noget."

Vejen til den øverste ledelsespost som adm. direktør i it-branchen stiller ofte også krav til, at man har et kommercielt gen og erfaring i, fortæller Jannie Kluge.

"Mange virksomheder har fokus på software eller hardware as a service. Det er forretninger, der økonomisk- og salgsmæssigt skal skaleres, og de projektorienterede konsulentforretninger kræver også et dagligt kommercielt overblik."

Men der er en tendens til, at kvinder ikke bryder sig om det pres, der ligger i at blive aggressivt målt på, hvor meget de sælger. Derfor vælger de i højere grad roller inden for marketing og HR, ifølge Jannie Kluge.

It-virksomheder skal slå mere på værdier og purpose

Hun opfordrer kvinder, der har det sådan, til at finde deres egen vej til at blive gode sælgere.

"Med den rette troværdige attitude behøver man ikke at sælge, fordi kunderne køber af en i stedet. Har man den indstilling er salgsarbejdet mindre skræmmende. Og kan man lide at præstere, skal det nok komme af sig selv."

Når det gælder arbejdsgiverne, skal de tænke over, hvordan de forsøger at tiltrække kvindelige ledere.

"Vi er ude over at slå på fleksibilitet og gode kantiner, det har alle arbejdspladser efterhånden. Når der er mange kvinder inden for farma, er det fordi, det er en branche med værdier og purpose, hvor man hjælper nogen," siger Jannie Kluge og tilføjer:

"Det har it-branchen også masser af i kraft af at udvikle software til sundhedsvæsenet, grøn omstilling osv. Det skal it-virksomheder være bedre til at slå på."

» [Sitecore-stifter: Kvindekvoter er nødvendige i it-branchen](#)

» [Forsberg: Jeg tror meget på forbilleder](#)



Kunne dette være relevant for andre i dit netværk? Så del artiklen på [LinkedIn](#)



Læs også

Intensive kurser skaber it-medarbejdere til trængte virksomheder

Pleo ansætter nye direktører og sigter efter markant udvidelse af staben

Norlys-boss langer ud efter kapitalfonde

Voldsom vækst i datamængder baner vej for grønne danske datacentre

TDC Erhverv indgår dronesamarbejde med Falck

ANNONCE

Grund nr. 8
Mac er kernen i virksomheden.



**Excel.
Zoom.
Slack.**

Og meget, meget mere.

[Se alle >](#)

ATGA

Relaterede

Forsberg: Jeg tror meget på forbilleder

Sitecore-stifter: Kvindekvoter er nødvendige i it-branchen