

Das Ende der Finanzkrise naht, die Zeichen stehen auf Wachstum. Mittelfristig dürfte damit die Nachfrage nach flexibel einsetzbarem Fachpersonal kräftig anziehen. Das ist nur einer der Aspekte, die dafür sprechen, sich gerade jetzt in der Personaldienstleistungsbranche selbstständig zu machen. Wichtig für einen erfolgreichen Einstieg: ein klares Geschäftsmodell und eine durchgängig hohe Qualität der Dienstleistung.

Die Finanzkrise hat in der Personalbranche deutliche Spuren hinterlassen. Viele Anbieter bekamen den rapiden Abschwung direkt zu spüren, sie hatten teilweise gravierende Umsatzverluste zu verzeichnen. Der Grund liegt auf der Hand: Es waren vor allem die Zeitarbeitskräfte, die als erste die Kundenfirmen verlassen mussten, mitunter von heute auf morgen. Da eine Weiterbeschäftigung bei anderen Auftraggebern nicht möglich war, mussten sich Personaldienstleister im großen Umfang von ihren Mitarbeitern trennen. Dieser Einbruch ist – zumindest auf den ersten Blick – alles andere als eine Empfehlung, sich ausgerechnet jetzt in der Personaldienstleistungsbranche selbstständig zu machen.

Chancen vor dem Aufschwung

Tatsächlich ist jedoch eine differenziertere Betrachtung erforderlich. Einerseits hat sich in der Tat die Situation vieler Zeitarbeitsfirmen erheblich verschlechtert – und wird sich auch nur sehr langsam wieder verbessern. Das gilt besonders für Unternehmen, die sich auf die Überlassung etwa von Produktionshelfern in der Automobilindustrie konzentriert haben. Andererseits werden mittlere und große Firmen in allen Branchen mit Beginn des Aufschwungs händeringend qualifiziertes Personal suchen. Diese Unternehmen haben in der Krise zunehmend auch Fachkräfte freigesetzt, um sich mit so wenig Personal wie möglich wirtschaftlich über Wasser zu halten. Zieht die Auftragslage nun wieder an, fehlen die Fachkräfte an allen

Ecken und Enden. Wer für den Aufschwung personell gewappnet sein will, der kann nun einmal auf den versierten Konstrukteur, den erfahrenen Produktionsleiter oder kompetenten Buchhalter nicht verzichten. Die Firmen werden also dringend Fachkräfte benötigen. Zugleich haben die Unternehmen aus der Krise gelernt, dass ihre Märkte voller Unwägbarkeiten sind und dass sie mit fest angestelltem Personal nur begrenzt flexibel agieren und reagieren können. Viele Personalverantwortliche werden daher kaum bereit sein, einen Ingenieur sofort fest in den Personalstamm zu übernehmen. Die Arbeit für den Fachmann ist dank des Aufschwungs zwar da. Das Unternehmen muss aber mehr denn je auch im Personalbereich flexibel mit einer schwankenden Auftragslage umgehen können.

Wachstumsmarkt Personal

Die Prognose fällt nicht schwer: Dem wachsenden Fachkräftebedarf steht künftig mehr denn je eine Zurückhaltung bei der Direktanstellung von Fachpersonal gegenüber. Beides bewirkt, dass Unternehmen jetzt gegenüber der Arbeitnehmerüberlassung im qualifizierten Bereich wesentlich aufgeschlossener sind als bisher. Viele werden ihre Vakanzen ganz bewusst mit Fachkräften vom Personaldienstleister besetzen wollen. Mehr noch: Auch wenn es paradox klingt – flexibles Personalleasing wird fester Bestandteil der erfolgreichen Personalstrategie.

Daraus ergeben sich ausgezeichnete Marktchancen und Wachstumsperspektiven für kleine, spezialisierte Dienstleister, für Fachkräftevermittler im längerfristigen Personalleasing. Ihnen geht es darum, gezielt Top-Personal für wichtige Positionen in Produktion, Technik, Logistik und Verwaltung im Rahmen der Arbeitnehmerüberlassung zur Verfügung zu stellen. Solche Dienstleister sind nicht auf das Massengeschäft fokussiert – sie orientieren sich konsequent an den individuellen Ansprüchen der Kunden in

ihrer Region. Ziel ist es, zur richtigen Zeit zuverlässig das richtige, qualifizierte Personal bereitzustellen. Fachkräftevermittler bieten also Unternehmen, die sich für den kommenden Aufschwung personell wappnen, genau das, was sie wollen: flexibel einsetzbare, qualifizierte Mitarbeiter. Dabei trifft die mit Sicherheit im Verlaufe des kommenden Jahres steigende Nachfrage nach Dienstleistungen des Personalleasings auf eine veränderte Anbieterlandschaft. Die Krise hat überall in Deutschland den Markt für Personaldienstleistungen bereinigt. Eine Reihe von Unternehmen musste ihre Geschäftstätigkeit einstellen.

Im Umkehrschluss heißt das aber, dass auch Neueinsteiger in der Personalbranche gute Chancen haben, im Markt Fuß zu fassen. Konkrete Personalentscheidungen stehen in vielen Unternehmen erst in naher Zukunft an, sie sind damit entsprechend offen für neue Anbieter und deren Konzepte. Auch hinsichtlich der Akquise ist jetzt also der richtige Zeitpunkt, als qualitätsorientierter Personaldienstleister an den Start zu gehen. Hinzu kommt: Aktuell befinden sich noch recht viele Fachkräfte auf dem Arbeitsmarkt. So bietet sich in dieser wirtschaftlichen Phase ein vergleichsweise großes Potenzial für die Rekrutierung, das in Zeiten des Aufschwungs mit großer Sicherheit schrumpfen wird.

Entscheidend für „Startups“ ist, dass sie sich auf die Vermittlung und das Leasing von Fachkräften spezialisieren. Sie sollten qualifiziertes und spezialisiertes Personal auch dann gewinnen und anbieten können, wenn ihre Wettbewerber aus der Zeitarbeitsbranche passen müssen. Kurz, es geht um flexible Personaldienstleistungen in höchster Qualität. Denn eines ist auch klar: Die Unternehmen werden nur mit solchen Anbietern zusammenarbeiten, bei denen der Service stimmt und die ihnen genau das Personal bieten, das sie brauchen. Für Experimente



haben sie heute, gerade wegen der Wirtschaftskrise, weniger Zeit und Geld denn je.

Herausforderung Selbstständigkeit

Nur aus einer strikten Qualitätsausrichtung und Kundenorientierung ergeben sich im kommenden Aufschwung gute Perspektiven für spezialisierte Personaldienstleister. Als Lohn winkt neben Eigenverantwortlichkeit und Selbstverwirklichung im Erfolgsfall ein Einkommen, das weit über dem Durchschnittsverdienst etwa eines Niederlassungsleiters in der Personaldienstleistungsbranche liegt. Beste Voraussetzungen, alle

Erfolgsbedingungen zu erfüllen, haben Existenzgründer, die beim Start in die Selbstständigkeit auf vorhandenes Know-how und kontinuierliche Unterstützung aufbauen können. In der Praxis heißt das: Sie setzen auf eine Partnerschaft innerhalb der Personalbranche. Dabei ist ein Verbund inhabergeführter Unternehmen eine interessante Alternative zum klassischen Franchisesystem. In diesem Modell verantwortet der Existenzgründer die gesamte Strategie und das operative Geschäft seines Unternehmens; die Gruppe stellt ihm eine breite Palette an beratenden, unterstützenden und organisato-

rischen Leistungen zur Verfügung. Das Fazit: Der Einstieg in die Personaldienstleistungsbranche lohnt sich. Der letzte Tag der Krise ist der erste Tag des Fachkräftemangels – und damit der Tag, an dem die Nachfrage nach professionellen Dienstleistungen in der Fachkräftevermittlung anziehen wird.

Maik Schulze
Mitgeschäftsführer der
BleckmannSchulze GmbH



www.bleckmannschulze.de