

Wie in anderen Branchen ist auch in der Personaldienstleistung eine exzellente Geschäftsidee ein guter Grund, sich selbstständig zu machen. Genauso wichtig wie ein aussichtsreiches Konzept sind allerdings auch die nötigen Spielräume, um ein solches Konzept konsequent und professionell umzusetzen.

„Ich will endlich meine eigenen Vorstellungen vom Geschäft verwirklichen!“ So oder so ähnlich lautet häufig die Antwort von Existenzgründern auf die Frage, warum sie selbst eine Firma auf die Beine stellen. Je nach Branche und Berufung machen sich die einen daran, ein noch nie dagewesenes Produkt herzustellen, während andere beispielsweise ausprobieren, ob sich ein im Ausland bereits bewährter Service auch hierzulande vermarkten lässt. Im Bereich der Personaldienstleistung sind allerdings wirklich neue Geschäftsideen eher selten der wesentliche Impuls, ein Unternehmen zu gründen und zu führen. Zugespißt gesagt: Vielfach besteht die wichtigste und einzige Geschäftsstrategie darin, die Mitbewerber mit regelrechten Kampfpreisen zu unterbieten. Dass dieser „Plan“ mehr als riskant ist, liegt auf der Hand. Viel interessanter und spannender ist in diesem Zusammenhang die Frage, ob und wie sich auch im – hart umkämpften – Markt für Personalservices individuelle, markante Geschäftsideen mit nachhaltigem Erfolg in die Tat umsetzen lassen.

Geniestreich nicht erforderlich

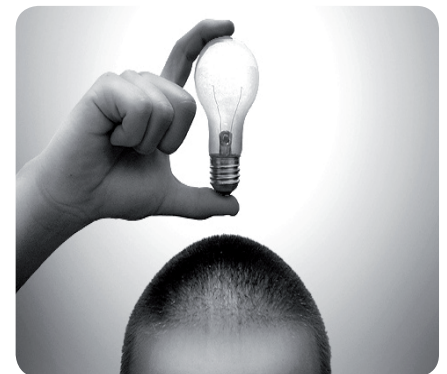
Zwar heißt es „Sag niemals nie“. Aber sicherlich ist es nur selten möglich, in der Personalbranche mit revolutionären Erfindungen oder sensationellen Konzepten aufzuwarten. Wie auch in anderen Dienstleistungsbereichen sind bahnbrechende Innovationen, etwa organisatorischer oder

technischer Art, die große Ausnahme. Andererseits bedarf es keiner genialen Fähigkeiten, um etwa spezifische, attraktive Leistungs- und Angebotsschwerpunkte zu entwickeln. Um Stärken herauszustellen, mit denen zumindest vor Ort kein oder kaum ein anderer Anbieter aufwarten kann. Im Vordergrund steht hier die versierte und konsequente Fokussierung auf Wachstumsbranchen und Mangelberufe. Das heißt: Zum einen geht es für den Existenzgründer darum, ein Marktsegment mit großem Potenzial zu identifizieren, in dem er selbst vielleicht schon Erfahrungen gesammelt hat oder sogar vom Fach ist. Zum anderen sollte er in der Lage sein, soviel Zeit und Kraft wie möglich in die Akquise und Rekrutierung zu investieren. Denn es mag zwar nur wenige andere Personaldienstleister mit einer ähnlichen Spezialisierung geben. Aber gerade für den Entrepreneur kommt es darauf an, im Wettbewerb mit besonderen Leistungen die Nase vorn zu haben, um bei Kunden zu überzeugen und sich zu etablieren.

Ingenieure gesucht

Was heißt das konkret? Ein gutes Beispiel dafür, wie sich eine Geschäftsidee stimmig umsetzen lässt, liefert der Markt für Ingenieure in Hamburg. Wie in anderen deutschen Städten suchen Unternehmen in der Hansestadt mitunter händierend nach qualifizierten und spezialisierten Ingenieuren. Entsprechend interessant sind diese Unternehmen also als Kunden für spezialisierte Personaldienstleister. Entsprechend knapp ist aber natürlich auch das Angebot: Wer Ingenieure mit Berufserfahrung und besonderen Qualifikationen vermitteln will, muss daher unter anderem viel Geduld aufbringen, mit hoher Kompetenz aufwarten und über ein weitreichendes Netzwerk verfügen. Vor allem ein

Existenzgründer braucht viel Ausdauer und Fachkenntnis, um den Bedarf des Kunden, aber auch dessen Toleranzen und Alternativen bezüglich einer Vakanz kennenzulernen und auszuloten. Das große Netzwerk ist für eine schnelle, zielführende Rekrutierung im überregionalen Ingenieure-Markt unerlässlich. Wichtig sind darüber hinaus kurze Informationswege sowie zeitnahe Rückmeldungen aus Kundenunternehmen. Erfährt der Personaldienstleister beispielsweise, dass ein Unternehmen in naher Zukunft Elektroingenieure benötigt, kann er sich rechtzeitig umsehen und disponieren.



Anders gesagt: In Hamburg – und nicht nur hier – ist es nur ein erster Schritt, ein aussichtsreiches Marktsegment zu erkennen und zu besetzen. Neben der Spezialisierung, im Idealfall auf Basis vorhandener Fachkenntnisse und Erfahrungen, ist die intensive Pflege der Kundenbeziehungen, der Bewerber und Mitarbeiter sowie der Rekrutierungskanäle erforderlich. Gerade in diesen Bereichen ist es möglich, sich durch Qualität und Flexibilität deutlich vom Wettbewerb abzuheben. Hier haben junge, kleinere und mittlere Unternehmen in der Personaldienstleistung ihre Chancen, die sie etwa gegenüber Großunternehmen mit



ihren schwerfälligeren Strukturen ausspielen können.

Unterstützung im Geschäftsalltag

Bedingung dafür ist, dass die neugegründete Firma über ausreichende Freiräume verfügt, um sich nachhaltig mit Kunden und der Rekrutierung zu befassen. Der Existenzgründer und seine Mitarbeiter dürfen sich nicht in Routinearbeiten verlieren, weder in arbeitsrechtlichen Fragen, noch in der Lohnabrechnung oder für Software-Updates. Eine Möglichkeit der Entlastung ist die Beteiligung an einem Franchisesystem. Dies würde aber der Umsetzung der eigenen Geschäftsidee sehr enge Grenzen setzen. Entscheidend mehr Spielraum für individuelle Schwerpunkte bietet die Zusammenarbeit mit einem Partnernverbund wie der BS Gruppe. Dabei verantwortet der Existenzgründer die Strategie und das operative Geschäft seines Unternehmens. Die Gruppe stellt ihm dazu eine breite Palette von beratenden und organisatorischen Leistungen zur Verfügung. Diese Unterstützung verschafft erhebliche Startvorteile und Erleichterungen im Geschäftsalltag – zum Beispiel, um in Hamburg und anderswo Ingenieure zu finden und zu vermitteln.

Zu diesen Services zählen unter anderem:

- Bereitstellung und Pflege der IT-Infrastruktur mit Hardware, Software und Internetauftritt,
- Zugang zu einer leistungsstarken Bewerberdatenbank mit hochentwickelten Suchfunktionen,
- umfassende Dienste bei der Lohn- und Finanzbuchhaltung und im Berichtswesen,
- Unterstützung bei Rechts- und Vertragsfragen

- Angebot eines Lieferantenpools mit Vorzugskonditionen
- Weiterbildung, Schulung, Workshops vor Ort.

Die Leistungen kommen aus einer Hand, sie sind sowohl aufeinander als auch auf die spezifischen Anforderungen der Personaldienstleistungsbranche abgestimmt. Auf diese Weise ist von Anfang an ein Höchstmaß an Professionalität und Qualität gewährleistet. Auf dieser Basis kann sich der Einsteiger auf die Umsetzung der eigenen Geschäftsidee, auf die Akquisition, die Kundenbindung, die Personalsuche und die Netzwerkpflege konzentrieren.

Für einen Existenzgründer in der Personalbranche ist es weder originell noch zukunftsweisend, auf Masse und Niedrigpreise zu setzen. Erfolgversprechend sind professionelle, genau fokussierte Dienstleistungen und eine umfassende Pflege der Kunden und Bewerber. Den nötigen Freiraum dazu verschafft die Zusammenarbeit mit einem serviceorientierten Verbund von Personaldienstleistern.



Mehr Informationen erhalten Sie bei

BS Hoffmann GmbH
Hamburg

info@bs-hoffmann.de
www.bs-hoffmann.de



HOTSPOT PQ

Aktuelle Mindestlöhne in Deutschland im Überblick

In neun Wirtschaftszweigen gibt es derzeit tarifliche Mindestlöhne, die nach dem Arbeitnehmer-Entsendegesetz für allgemeinverbindlich erklärt wurden. Der Stiftung zufolge erfassen die Mindestlöhne nach dem Arbeitnehmer-Entsendegesetz alle Betriebe, die Arbeitnehmer in Deutschland beschäftigen - auch die Betriebe aus dem Ausland. Von 6,53 Euro bis 12,95 pro Stunde.

Die aktuell gültigen Mindestlöhne, die zum Teil regional und nach Qualifikation gestaffelt sind, betragen laut Hans-Böckler-Stiftung:

- Abfallwirtschaft: 8,24 Euro
- Bauhauptgewerbe: 9,50 - 12,95 Euro
- Dachdeckerhandwerk: 10,80 Euro
- Elektrohandwerk: 8,40 / 9,70 Euro
- Gebäudereinigerhandwerk: 7,00 - 11,13 Euro
- Maler- und Lackiererhandwerk: 9,50 / 11,50 Euro
- Pflegedienste: 7,50 / 8,50 Euro
- Wach- und Sicherheitsgewerbe: 6,53 - 8,60 Euro
- Wäschereidienstleistungen: 6,75 / 7,80 Euro

Mindestlöhne in drei weiteren Branchen geplant

Zum Teil seien bereits weitere Anhebungen vereinbart. Für folgende Branchen liegen der Stiftung zufolge Mindestlohtarifverträge vor, die noch nicht für allgemeinverbindlich erklärt wurden:

- Berufliche Aus- und Weiterbildung: 7,60 - 12,28 Euro
- Forstliche Dienstleister: 10,52 Euro
- Steinmetz- und Steinbildhauerhandwerk: 9,75 / 11,00 Euro

www.mittelstanddirekt.de