

# **BD** **Blickpunkt** **Dienstleistung**

aktuell, unabhängig, überparteilich

ZeitarbeitReport

27. Jahrg.

8/2011

## **Wachstumswege in der Zeitarbeit Vom Personal-Lieferanten zum Personal-Berater**

### **Droege Group übernimmt Mehrheit an Trenkwalder**

**Statistisches Bundesamt (Destatis):  
Beschäftigungszuwachs im  
Jahr 2010 zu großen Teilen  
von Zeitarbeit getragen**

Prof. Dr. Guido Quelle spricht mit Orizon-CEO Dr. Dieter Traub über Wachstumswege in der Zeitarbeit

# Vom Personal-Lieferanten zum Personal-Berater



Prof. Dr. Guido Quelle

"Mitarbeiterorientierung ist für Orizon gelebter Alltag. Schließlich sind unsere Mitarbeiter unser Angebot", machte Dr. Dieter Traub in der Mandat-Telekonferenz am 8. August deutlich. "Heutzutage sind viele Unternehmenschefs einfach zu weit von ihren Mitarbeitern entfernt. Bei uns soll das nicht so sein, wir wollen gemeinsam mit ihnen wachsen", ergänzte er. Mit Mandat-Geschäftsführer Prof. Dr. Guido Quelle beleuchtete Traub die Rolle und die

Zukunft der Zeitarbeit als Wachstumsunterstützer der Wirtschaft. Für ihn ist die Marschrichtung klar: Der Top-Ten-Anbieter Orizon sieht seine Rolle im Zeitarbeitsmarkt zunehmend als die eines Beraters in Personalfragen.

Traub prophezeit, dass die Flexibilisierung der Arbeit noch weiter an Bedeutung gewinnen werde. Diese Herausforderung nehme Orizon gerne an: So sollen das Know-how als agiler Lieferant von Personalkapazitäten und die Erfahrung als strategischer Partner vieler Kunden stärker in übergreifenden Dienstleistungen zusammengeführt werden.

## Mit besserem Image und Equal Pay näher an die Mitarbeiter

Projektarbeit ist in den Unternehmen mittlerweile selbstverständlich. Und Zeitarbeit mache aus Projektarbeit ein tragfähiges und zukunftsorientiertes Beschäftigungsmodell, so Traub. Ihn interessieren insbesondere die Ursachen und Hintergründe, warum in vielen Ländern, nur nicht in Deutschland, Zeitarbeit selbstverständlich ist. Mit Studien,



Dr. Dieter Traub

z.B. zur Akzeptanz von Zeitarbeit-Stationen im Lebenslauf, will er Licht in das diffuse Image der Branche bringen und deren Leistungsfähigkeit auch kommunikativ herausstellen.

Um an qualifizierte Mitarbeiter zu kommen, ist dem Orizon-CEO das Equal-Pay-Konzept mehr als recht: "Mindestens im Grundlohn gleiche Bedingungen schaffen für Kunden-Angestellte und Orizon-Mitarbeiter,

## Andere sagen – wir tun!

**ES** Softwarelösung für Personaldienstleister:  
innovativ, web-basierend, modular, integriert, flexibel.



### Echte WEB-Branchenlösung

- Zeitarbeit
- Personalabrechnung
- Business Intelligence (BI)
- Rechnungswesen

[www.es-software.de](http://www.es-software.de) ► [info@es-software.de](mailto:info@es-software.de) ► Fon 0521.947170

**ORACLE** PARTNER

das macht unsere Stellenangebote deutlich attraktiver. So haben wir insbesondere bei den Qualifizierten auf dem ersten Arbeitsmarkt und in Regionen mit Vollbeschäftigung bessere Karten."

### **Organisches Wachstum langfristig wichtiger als Zukauf**

"Dass wir selbst wachsen wollen, versteht sich von selbst. Unser Augenmerk gilt dem organischen Wachstum. Auch wenn wir in den letzten Jahren durch eine Buy-and-Build-Strategie deutlich gewachsen sind", räumt Traub ein.

Die Wachstumsengpässe sind für Traub die gleichen wie für die anderen Anbieter im Markt: entweder zu

wenige qualifizierte Mitarbeiter oder zu wenig Kundenbedarf. An beiden Punkten stelle sich Orizon bewusst breit auf und setze auf viele kleine Maßnahmen, die in dem hoch volatilen Markt auf lange Sicht griffen.

Im Zuge des organischen Wachstums entwickelt auch die Informationsweitergabe ganz eigene, verschlungene Wege: Mit diesem Bild sprach Guido Quelle den Orizon-CEO auf die Kommunikation insbesondere in Veränderungsprozessen an. Traubs Antwort: "Wir treiben hier einen enormen Aufwand, die Mitarbeiter auf unserem gemeinsamen Weg mitzunehmen. Unsere Botschaft soll schließlich ankommen. Und genauso aufmerksam achten wir auf die Rückmeldungen

aus Niederlassungen und Belegschaft, um sie in unsere Strategie zu integrieren." Das sei nicht immer einfach - sein Geschäftsführungskollege und er ließen sich aber gerne fordern.

Prof. Dr. Guido Quelle ist seit mehr als 20 Jahren Unternehmer. Als Berater, Autor, Redner und Experte für profitables Wachstum unterstützt er aktive Unternehmenslenker dabei, ihre Unternehmen auf nachhaltiges Wachstum zu trimmen. Professor Quelle ist als erster Europäer Mitglied der Million Dollar Consultant® Hall of Fame und seit 2010 Honorarprofessor an der Hochschule für Logistik und Wirtschaft, Hamm.  
(Mandat Managementberatung)

Das Beste aus zwei erprobten Konzepten:

# **Insights Kompetenzzirkel Zeitarbeit geht an den Start**

**Jeden Tag stehen Personaldienstleister vor neuen Aufgaben und Herausforderungen. Über sich schnell ändernde rechtliche und oftmals schwierige wirtschaftliche Rahmenbedingungen hinaus, müssen sie sich täglich aus eigener Kraft am Markt behaupten und von Mitbewerbern abheben. Am einfachsten gelingt dies, wenn Personaldienstleister ihre fachlichen und methodischen Kompetenzen ausbauen, ihr Leistungsportfolio kontinuierlich erweitern und sich auf Dauer enger mit ihren Kunden verzahnen. Genau in diesen Punkten bietet Personaldienstleistern ab sofort der neu gegründete Insights Kompetenzzirkel Zeitarbeit tatkräftige Unterstützung an.**

Die Insights® Potentialanalyse zeigt in einem umfangreichen textlichen und grafischen Report Stärken, Schwächen und Entwicklungspotentiale auf. Teilnehmer erkennen so ihre persönliche Ausgangsbasis sowie die Wirkung auf andere; eine ideale Basis für Personaldienstleister in den Bereichen Personalaus-

wahl und -entwicklung, Teamzusammenstellung, Karriereplanung, Verkauf sowie Führungstraining.

Der Insights Kompetenzzirkel Zeitarbeit unterstützt bei Verkauf und Einsatz der neuen Leistungen durch halbjährliche Vertriebs- und Interpretationsmeetings. Angeboten wird ebenfalls Hilfe bei der Vorbereitung/Durchführung von Informationsveranstaltungen für Kunden. Neben besonderen Einkaufsvorteilen für Analysen, soll jährlich auch ein Award in den Kategorien „kreativste Idee“ sowie „beste Verkaufserfolge“ vergeben werden.

Die Kooperation der Scheelen AG mit ihren erprobten Insights-Tools und das Branchen-Know-how von Döhlemann. Training & Beratung ermöglicht es Personaldienstleistern mit fachlicher und menschlicher Unterstützung, einen weiteren und entscheidenden Schritt in Richtung

Kompetenzgewinn zu machen. Ziel ist es u. a., den Mitarbeitern den Verkauf zu erleichtern, Kunden und Bewerber gleichermaßen zu begeistern und dadurch für das Unternehmen dauerhaft mehr Umsatz zu generieren.

„Es geht schlicht und einfach darum, Leistungen besonders wertvoll zu machen“, beschreibt Christoph Döhlemann die Idee des Kompetenzzirkels. „Jeder Personaldienstleister kann seine besonderen Fähigkeiten herausarbeiten und so für das Unternehmen einen Kompetenzvorsprung sichern.“ Neben dem individuellen Erfolg des einzelnen Unternehmens, steht auch das positive Image der Branche im Blickpunkt der Initiatoren.

Weitere Infos zu den Konditionen und Leistungen finden Interessenten unter [www.doehlemann.de](http://www.doehlemann.de)  
(MM-PR)

### **MEDIA-Informationen**

erhalten Sie bei unserer Anzeigenleiterin Frau Stolle.

**Telefon 0441-30683**