

Für die erfolgreiche Existenzgründung in der Personaldienstleistung gibt es kein Patentrezept. Ganz sicher zielführend sind aber eine klare Fokussierung und eine konsequente Qualitätsorientierung. Mit der Unterstützung in einem professionellen Personaldienstleister-Verbund lässt sich diese Strategie optimal umsetzen.

Die Zeichen dafür, dass die Konjunktur wieder an Fahrt gewinnt, mehren sich. Für die Personalbranche heißt das: Unternehmen besetzen jetzt wieder häufiger ihre Vakanzen über Personaldienstleister. Daraus ergeben sich nicht nur für etablierte Anbieter in der Branche deutlich verbesserte Zukunftsperspektiven. Auch Start-ups haben gute Chance, von der wieder ansteigenden Nachfrage zu profitieren. Allerdings bewegen sie sich in einem nach wie vor hart umkämpften Markt. Wer sich auf Dauer durchsetzen möchte, muss sich von den Mitwettbewerbern deutlich unterscheiden. Das gelingt am besten durch ausgeprägte Kundenorientierung, Flexibilität, Zuverlässigkeit und Professionalität. Beste Voraussetzungen, diese Anforderungen zu erfüllen, hat, wer auf vorhandenes Know-how und umfassende Unterstützung setzen kann: durch die Zugehörigkeit zu einem Personaldienstleister-Verbund. Er eröffnet Existenzgründern die Möglichkeit, wesentliche unternehmerische Freiheiten zu entfalten – der Verbund leistet dazu eine fundierte Beratung und vielfältige Hilfestellung, zum Beispiel im Einkauf und im administrativen Bereich.

Nicht ohne Risiken

Wer sich in der Personalbranche selbstständig macht, kann all sein Wissen und seine Energie in eigene Projekte stecken. Neben Ausdauer, Know-how und einer zukunftsorientierten Strategie muss der

Selbstständige allerdings einiges mehr mitbringen. Dazu gehören beispielsweise die konsequente Ausrichtung am Kunden und eine hohe Risikobereitschaft. Als Lohn winkt neben Eigenverantwortlichkeit und Selbstverwirklichung im Erfolgsfall ein Einkommen, das weit über dem Durchschnittsverdienst etwa eines Niederlassungsleiters in der Personaldienstleistungsbranche liegt.

Das ist die eine Seite der Medaille. Die andere ist ein starker Markt- und Konkurrenzdruck. In jeder deutschen Großstadt und ihrem Umland gibt es heute bis zu mehreren hundert Personaldienstleistern. Hinzu kommen hohe Kundenansprüche. Wer dringend benötigtes Personal über ein Dienstleistungsunternehmen rekrutiert, erwartet auch von Newcomern professionelle Beratung, passgenaue Leistung und optimale Betreuung.

Einkaufs- und andere Verbundvorteile

Bei allem Engagement und Know-how hat der Schritt in die Existenzgründung also immer etwas von einem Sprung ins kalte Wasser. Halt und Unterstützung bietet da die Mitgliedschaft in einem Partnerverbund inhabergeführter Unternehmen wie die BleckmannSchulze-Gruppe. Entscheidendes Verbund-Plus: Der Existenzgründer verantwortet die gesamte Strategie und das operative Geschäft seines Unternehmens. Die Gruppe stellt ihm dazu eine breite Palette von beratenden und organisatorischen Leistungen zur Verfügung.

Ein Beispiel ist ein gewachsener Lieferantenpool. Ob es um die Telefonanlage, die Büroeinrichtung, den PKW oder spezielle Schutzkleidung für externe Mitarbeiter geht, bei diesen bewährten Anbietern profitieren Gruppenmitglieder zum Beispiel von vergünstigten Konditionen und vom

Verzicht oder der Reduzierung von Sicherheitsleistungen. Damit leistet die Gruppe eine effektive Starthilfe, die sich in Euro und Cent rechnen lässt.

Neben dem Einkaufsvorteil umfasst die Gruppenmitgliedschaft eine ganze Reihe weiterer Leistungen:

- die Beratung rund um die Unternehmensgründung,
- die Abwicklung des Lizenzierungsverfahrens gemäß AÜG,
- die Klärung von Investitions- und Finanzierungsfragen, gegebenenfalls finanzielle Starthilfe,
- der Support bei der Einrichtung der IT-Infrastruktur (Hardware, Software, Internetauftritt),
- der Zugang zu einer leistungsstarken Bewerberdatenbank mit Suchfunktionen,
- die Bereitstellung eines Dokumentationsystems,
- die Unterstützung bei der Lohn- und Finanzbuchhaltung und im Berichtswesen,
- die Unterstützung bei Rechts- und Vertragsfragen
- die Hilfe bei der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit sowie
- Angebote zur Weiterbildung.

Für all diese Dienste benötigt ein Existenzgründer normalerweise externe Partner. Wer ist schon selbst IT-Fachmann oder hat Zeit für die Finanzbuchhaltung? Der wesentliche Verbundvorteil: Die Leistungen kommen aus einer Hand, sie sind aufeinander abgestimmt und, wo immer es erforderlich ist, auf die spezifischen Anforderungen der Personaldienstleistungsbranche zugeschnitten. Damit ist von Anfang an ein Höchstmaß an Professionalität und Qualität gewährleistet. Und sie sind innerhalb des Unternehmensverbunds in der Regel wirtschaftlicher als entsprechende



Einzel Dienstleistungen durch Drittunternehmen.

Konzentration und Wachstum

Auf der Grundlage der Verbundleistungen kann sich der Einsteiger im Personalbusiness auf geschäftliche Kernaufgaben wie vor allem die Akquisition, die langfristige Kundenbindung und die Personalsuche fokussieren. Zwei weitere wichtige Vorteile der Mitgliedschaft in einem Verbund sind der ständige Erfahrungsaustausch auf ho-

hem Niveau und insbesondere das Expansionspotenzial.

Das Fazit: Qualitätsbewusste Existenzgründer in der Personalbranche sind gut beraten, sich für die Partnerschaft in einem Verbund zu entscheiden. Eine solche Partnerschaft bietet beides – Eigenständigkeit und die Sicherheit einer ausgereiften Basis für verlässliche, professionelle Dienstleistungen vom ersten Tag an.

Weitere Informationen erhalten Sie beim BleckmannSchulze GmbH,

Maik Schulze
Tel.: 0221/45443-00,
E-Mail:
maik.schulze@bleckmannschulze.de

www.bleckmannschulze.de