



PERSONAL QUALIFICATION

04.2010

DAS MAGAZIN FÜR MODERNE PERSONALDIENSTLEISTER

TRENDS | RECHT | KARRIERE | WISSEN



**„Das Geschäft selbst in die Hand nehmen - durchstarten als Personaldienstleister“**

Maik Schulze im Interview

Interview mit Maik Schulze,  
Mitgeschäftsführer der  
BS -Partner Services-, Köln

## „Unternehmerisches Engagement zählt – und zahlt sich aus“

PQ - TREND

AUTOR: PQ- MAGAZIN

**M**aik Schulze hat mit seinen Beiträgen im PQ-Magazin die Diskussion über die Entwicklung der Personaldienstleistung immer wieder bereichert. Im Interview bezieht er nun Stellung zur aktuellen Situation in der Branche und zu den Einkommens- und Zukunftsaussichten von Existenzgründern in diesem Wirtschaftsbereich.

**PQ: Herr Schulze, 2009, im Jahr der Finanzkrise, musste der Personaldienstleistungssektor schwere Einbrüche hinnehmen. Bereits für 2010 rechnen Branchenkenner jedoch wieder mit einem kräftigen Aufschwung. Teilen Sie diese Einschätzung?**

Schulze: Ja – sofern nicht unnötige staatliche Eingriffe und Regulierungen die positiven Trends, die sich bereits abzeichnen, behindern oder gar ausbremsen. Es war 2009 ja so, dass sich viele Unternehmen zuerst von den überlassenen Arbeitskräften getrennt haben, dann von Stammpersonal, wenn es sein musste. Viele Firmen haben danach eine Zeitlang mit extremer knapper Personaldecke gewirtschaftet. Jetzt füllen sich die Auftragsbücher wieder und die Unternehmen suchen händeringend nach neuen Mitarbeitern. Oft scheuen sie allerdings davor zurück, neue Mitarbeiter schon fest anzustellen. Die Zeiten sind dafür – Stichwort Euro-Probleme – noch zu unsicher. Viele Firmen setzen auf maximale Flexibilität – und die kann ihnen nur die Personaldienstleistung bieten.

**PQ: Gilt das generell, also für alle Segmente und Unternehmen in der Personaldienstleistung?**

Schulze: Es gibt optimistische Prognosen von den großen Zeitarbeitsfirmen. Ich möchte allerdings hier nur für meinen

Bereich sprechen, das heißt für die Fachkräftevermittlung und das qualifizierte Personalleasing. Und hier zieht die Nachfrage schon seit Monaten wieder an. Zahlreiche Unternehmen mussten in der Krise auch Fachleute entlassen, die sie nun dringend suchen. Dabei zeigt sich genau das, was viele Experten schon vor Monaten gesagt haben: Der letzte Tag der Krise ist der erste Tag des Fachkräftemangels. Die Unternehmen sind wieder auf der Suche, nach der erfahrenen Lohnbuchhalterin ebenso wie nach dem spezialisierten Maschineneinrichter.

**PQ: Und die suchen sie über Personaldienstleister ...**

Schulze: Ja, jedenfalls zu einem sehr beachtlichen Teil. Dabei spielt die Scheu vor Festanstellungen angesichts der Währungsunsicherheiten natürlich eine wichtige Rolle. Nun ist es allerdings so, dass die Finanzkrise auch den Markt für Personaldienstleistungen bereinigt hat. Der steigenden Nachfrage steht insofern vielerorts ein geschrumpftes Angebot gegenüber.

**PQ: Aus Ihrer Sicht gehen die Personaldienstleister, die sich im Markt behauptet haben, also guten Zeiten entgegen?**

Schulze: Mehr noch: Neben den etablierten Anbietern haben auch Existenzgründer in unserer Branche beste Aussichten. Die Startbedingungen sind – gerade wenn es um qualifizierte Kräfte geht – momentan und sicherlich auch in der nächsten Zeit sehr gut.

**PQ: Nun sind für potenzielle Unternehmensgründer die positiven Marktentwicklungen das Eine, die persönlichen Aussichten das Andere. Einmal ganz di-**

**rekt gefragt: Was springt für einen Existenzgründer selbst dabei heraus, wenn er in der Personalbranche aktiv wird?**

Schulze: Darauf antworte ich ebenso direkt: Wer erfolgreich agiert, kann es bereits nach drei, vier Jahren seiner Geschäftstätigkeit auf ein Jahreseinkommen von mehreren hunderttausend Euro bringen. Ein solches Einkommen setzt sich zusammen aus dem Geschäftsführergehalt und dem Firmengewinn. Ich bin überzeugt davon: In unserer Branche zählt unternehmerisches Engagement – und es zahlt sich aus.

**PQ: Ist eine solche Einkommensprognose nicht doch ein wenig hoch gegriffen?**

Schulze: Keinesfalls. Die Zahl beruht auf Erfahrungen aus der BS-Gruppe. Natürlich: Ein solcher Erfolg kommt nicht von selbst und er setzt viel Engagement und Know-how voraus. Weitere Erfolgskomponenten sind die richtige Strategie und ihre professionelle operative Umsetzung – und natürlich ein wenig Eigenkapital.

**PQ: Wem trauen Sie denn überhaupt zu, mit Personaldienstleistungen derart erfolgreich im Markt Fuß zu fassen?**

Schulze: Wichtig ist eine tiefe Vertrautheit mit allen Aspekten des Personalwesens und des Personalleasings beziehungsweise der Arbeitnehmerüberlassung. Ideale Kandidaten für den Weg in die Selbstständigkeit sind vertriebsorientierte, erfolgreiche Leiter von Niederlassungen großer Zeitarbeitsunternehmen. Sie kennen die Kundenanforderungen, sie wissen, wie das Recruiting funktioniert, sie bringen den erforderlichen betriebswirtschaftlichen und auch arbeitsrechtlichen Sachverstand mit.

**PQ: Was aber alles nicht ausreicht, wenn die passende Geschäftsidee fehlt.**

Schulze: Zweifellos reicht es nicht, auf eigene Faust das zu wiederholen, was man schon immer getan hat. Ich weiß, dass viele Niederlassungsleiter gute Ideen für ihre Region haben, diese aber im Rahmen der Vorgaben und Möglichkeiten ihres Unternehmens nicht umsetzen können. Wenn dort etwa das Geschäft mit Hilfskräften im Vordergrund steht, dann ist es fast unmöglich, auch noch den Fachkräftemarkt gezielt zu bedienen.

**PQ: Neben der Umsetzung seiner Geschäftsidee muss sich der Selbstständige auf zahlreichen Gebieten selbst organisieren – von der Büroeinrichtung über die IT bis hin zur Buchhaltung. Empfiehlt es sich da nicht, in ein Franchising-System einzusteigen?**

Schulze: Es mag verlockend sein, in ein bewährtes Modell einzusteigen und zahlreiche Dienste und Leistungen einfach nutzen zu können. Allerdings ist der Existenzgründer in einem sehr hohen Maß an die Strategie und die Vorgaben seines Franchisegebers gebunden. Da fehlt es dann doch an der unternehmerischen Freiheit, eine eigene Idee wirklich zu realisieren oder auch ganz flexibel auf die Bedürfnisse des Marktes zu reagieren.

**PQ: Dann bleibt es beim Wagnis völliger Selbstständigkeit?**

Schulze: Nicht ganz. Als Alternative bietet sich der Einstieg in einen Verbund selbstständiger Personaldienstleister wie der BS-Gruppe. In unserem Modell verantwortet der Existenzgründer die Strategie und das operative Geschäft seines Unter-

nehmens. Unsere BS Partner Services stellen ihm dazu eine breite Palette von Leistungen zur Verfügung. Sie ermöglichen es Existenzgründern, vom ersten Tag an professionelle, qualitativ hochwertige Personaldienstleistungen zu bieten. Zu unseren Leistungen zählen die Beratung rund um die Unternehmensgründung, die Einrichtung und Administration der IT-Infrastruktur mit leistungsstarker Bewerberdatenbank und CRM, die Durchführung bei der Lohn- und Finanzbuchhaltung und vieles mehr. Diese Dienstleistungen entlasten den Existenzgründer in der Personalbranche von Aufgaben, die gerade zum Start anfallen, von vielen Routinetätigkeiten, die sehr zeitaufwändig sind. Mit unseren Services kann er sich ganz auf seine Strategie, seine Kunden und Märkte konzentrieren.

**PQ: Nun kann ja Ihre Gruppe die Services nicht kostenlos bereitstellen. Das heißt, Ihr Partner profitiert zwar von der Flankierung, aber das Ziel, wesentlich mehr zu verdienen als ein Niederlassungsleiter in der Branche, ist um so schwerer erreichbar.**

Schulze: Dem widerspreche ich ganz klar. Bei uns gibt es keine Aufnahmekosten und die Gebühren für unsere Leistungen berechnen sich aus dem Deckungsbeitrag 1. Sie sind damit gerade in den Anfangsmonaten sehr niedrig. Und das bleiben sie auch später, wenn der Umsatz des Partners Größenordnungen von einer oder mehrere Millionen Euro erreicht. Da unsere Gebühr zu einem Großteil gedeckelt ist, sinkt sie dann sogar rechnerisch auf wenige Prozent vom Umsatz. Die Partnerschaft in der BS-Gruppe ist praktisch durchweg günstiger als das Franchising, bei dem in der Regel acht bis zwölf Prozent des Umsatzes an den Franchisegeber gehen.

**PQ: Stimmt bei den niedrigen Kosten auch Ihre Leistung? Kann der Existenzgründer wirklich auf Ihre Services bauen?**

Schulze: Unbedingt. Wir erbringen die meisten Leistungen durch sorgfältig ausgesuchte Dienstleister. Diese bieten Top-Qualität in ihrem jeweiligen Metier und davon profitieren unsere Partner. Mehr noch: Wir steuern die Beauftragung der Dienstleister je nach Marktlage und geschäftlicher Entwicklung der Gruppe. Damit haben wir die Kosten flexibel im Griff. Wir können sämtliche Leistungen, die ein Personaldienstleister braucht, zeitgerecht und zuverlässig auf einem Spitzenniveau bereitstellen – und sind doch günstiger als etwa Franchise-Systeme.

**PQ: Aus Ihrer Sicht gibt es also gute Gründe und gute Möglichkeiten, sich gerade jetzt als Personaldienstleister selbstständig zu machen?**

Schulze: Wer sich – etwa als erfolgreicher Niederlassungsleiter – in unserer Branche auskennt, sollte sich in der Tat überlegen, ob er nicht das Geschäft selbst in die Hand nehmen und als eigenständiger Personaldienstleister durchstarten möchte. Die Voraussetzungen sind dafür momentan viel günstiger als man auf den ersten Blick meinen mag. Wir leben in interessanten Zeiten!

Weitere Informationen erhalten Sie beim BleckmannSchulze GmbH,  
Maik Schulze  
Tel.: 0221/45443-00,  
E-Mail:  
maik.schulze@bleckmannschulze.de  
www.bleckmannschulze.de