



Mittelstand hat kein Geld zu verschenken

Von wefra

Erstellt am 16 Jan 2015 - 14:35

Bénédicte Autem, Vorsitzende der Geschäftsführung von USG People Germany, zur Effizienz im Wettrennen um Fachkräfte

München, 16. Januar 2015 – Rund 31 Milliarden Euro, dies entspricht 10 Prozent des Bundesetats, könnten mittelständische Firmen pro Jahr mehr Umsatz machen, wenn es keinen Fachkräftemangel gäbe. Diese Rechnung hat die Unternehmensberatung EY (Ernst & Young) in ihrem Mittelstands-Barometer* aufgemacht.

Seit Jahren klagen rund 35 Prozent der Firmen über Schwierigkeiten, eine Stelle zu besetzen, wie aus der Recruiting-Studie von Professor Tim Weitzel hervorgeht. Auf der Suche nach neuen Mitarbeitern bleiben viele Personaler auf ausgetretenen Pfaden. Dabei gibt es moderne und erfolgreiche Recruitingwege wie die Personalvermittlung.

Die Dienstleister Unique Personalservice und Technicum bringen dabei Kandidaten und Unternehmen direkt, zügig und persönlich zusammen. So kann sich jeder ein unmittelbares Bild vom anderen machen. Davon profitieren beide Seiten: Unternehmen, die zum Beispiel nicht mit einem großen Namen punkten, öffnet Personalvermittlung die Chance, interessante Kandidaten kennenzulernen. Die Kandidaten lernen Firmen kennen, die sie vorher vielleicht gar nicht auf der Bewerbungsliste hatten. Die Personalvermittlung kann aber auch der Türöffner zu namhaften Unternehmen sein. Passen Kandidat und Unternehmen zusammen, kommt es zur Unterzeichnung des Arbeitsvertrages direkt mit den Kundenunternehmen des Personaldienstleisters.

Ich schätze es, dass Professor Weitzel in seiner Studie** nicht nur den Finger in die Wunde legt, sondern konkrete Verbesserungsvorschläge formuliert: Personalverantwortliche sollten neue Möglichkeiten nutzen, kreative Wege gehen und Employer Branding betreiben. Dem stimme ich zu. Ergänzen kann ich, dass Personaldienstleister dies alles nicht nur können, sondern längst tun.

Im Ergebnis besetzen wir Vakanzen deutlich schneller. Während das Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung IAB beispielsweise eine „geplante Zeit“ von 68 Tagen nennt, besetzen meine Kollegen in der Personalvermittlung eine Stelle in durchschnittlich 27 Tagen.

Die Gründe für unseren Vorsprung liegen in der hohen Frequenz und der Häufigkeit, mit der wir solche Aufgaben lösen. Wir verfügen über eine detaillierte Kenntnis des Arbeitsmarktes, die uns diesen auch branchenübergreifend betrachten lässt, länderübergreifende Rekrutierung und natürlich gute Kontakte zu Kandidaten mit Potenzial.

Die Form der Dienstleistung kennt man schon seit Längerem von Headhuntern für das gehobene Management. Unique und Technicum bieten diese für alle beruflichen Ebenen an, mit dem großen Unterschied: bei uns entstehen nur Kosten bei erfolgreicher Vermittlung.

Immer mehr Mittelständler profitieren vom Know-how meiner Kollegen in den Niederlassungen: von ihren Kontakten zu den passenden Kandidaten, ihrer Marktkenntnis und der jahrelangen Recruiting-Erfahrung. Natürlich sprechen sich die Erfolge herum – aber noch viel zu langsam. Ich finde: Statt weiter Milliarden Euro auf der Straße liegen zu lassen, viel Geld in wenig effektive Rekrutierungs-Maßnahmen zu investieren oder zu resignieren und weniger geeignete Kandidaten einzustellen, sollten Sie einen Schritt nach vorne gehen und auf Personalvermittler vertrauen.



Quellen:

* Mittelstandsbarometer <http://www.ey.com/DE/de/Newsroom/News-releases/20140204-EY-News-Deutsche...> [1]

** „Recruiting Trends“ http://www.uni-bamberg.de/fileadmin/uni/fakultaeten/wiai_lehrstuehle/isd... [2]

Über Unique Personalservice (www.unique-personal.de [3]):

Unique Personalservice ist Tochterunternehmen der börsennotierten USG People N.V., eines international führenden Personaldienstleisters.

Mit rund 80 Niederlassungen zählt Unique Personalservice in Deutschland zu den größten Personaldienstleistern mit Branchenspezialisierungen. Das Unternehmen baute in über 40 Jahren sein Know-how auf und bietet heute aus einer Hand die komplette Bandbreite flexibler, innovativer Personaldienstleistungen.

Das Leistungsspektrum umfasst dabei klassische Zeitarbeit (ZA) und Personalvermittlung (PV) ebenso wie komplexe Projektmanagementaufgaben, zum Beispiel On-Site-Management (OSM). Unique entlohnt nach dem DGB/BZA-Tarifvertrag. Zu den Kunden zählen neben klein- und mittelständische Unternehmen auch Konzerne und DAX-Unternehmen.

Spezialisiert ist das Unternehmen auf die Geschäftsfelder Office, Technics, Industrie und Medicum. Die Subbrand Unique Office & Finance bietet zusätzliche Profilierung am Markt.

Das Qualitäts- und Sicherheitsmanagement von Unique ist bundesweit dreifach zertifiziert (SSC/SCP, DIN EN ISO 9001 und 14001).

Unique wurde vom Magazin Focus in den Kategorien Zeitarbeit und Professional & Specialist Search als „Top-Personaldienstleister 2014“ ausgezeichnet.

Weitere Neuigkeiten, Informationen und Hintergründe zum Unternehmen sowie Aktivitäten im Social Web sind im Newsroom vorhanden: <http://newsroom.unique-personal.de> [4]

Pressekontakt:

WEFRA PR

Gesellschaft für Public Relations mbH

Dr. Andreas Bachmann

Mitteldicker Weg 1

63263 Neu-Isenburg

Telefon: +49 (0)69 695008-78

Fax: +49 (0)69 695008-71

E-Mail: ab@wefra.de [5]

www.wefra.de [6]

- [Politik, Recht und Wirtschaft](#)

Quellen URL (aufgerufen am 4 Dez 2021 - 21:43): <https://www.medcom24.de/node/19883>

Links:



Mittelstand hat kein Geld zu verschenken

Veröffentlicht auf medcom24 (<https://www.medcom24.de>)

[1] <http://www.ey.com/DE/de/Newsroom/News-releases/20140204-EY-News-Deutscher-Mittelstand-boomt-und-sucht-nach-Mitarbeitern>

[2] http://www.uni-bamberg.de/fileadmin/uni/fakultaeten/wiai_lehrstuehle/isdl/RecruitingTrends_2014.pdf

[3] <http://www.unique-personal.de>

[4] <http://newsroom.unique-personal.de>

[5] <mailto:ab@wefra.de>

[6] <http://www.wefra.de>