

# Abstract

## **Titel: Projectstaffing: Analyse des Marktes und der Rahmenbedingungen für einen Personalverleih**

**Kurzzusammenfassung:** Ein Personalverleih steht in einem Dreiecksverhältnis mit dem Einsatzbetrieb auf der einen und dem Verleihpersonal auf der anderen Seite. Jeder bewilligungspflichtige Personalverleihbetrieb muss strenge rechtliche Auflagen erfüllen und Zahlungen in Form von Kautionen leisten, die der Betriebsgrösse (Total Einsatzstunden) entsprechen. Die Temporärbranche verzeichnete in den letzten 30 Jahren eine enorme Entwicklung. Eine Positionierung als Betrieb, der Fachkräfte verleiht, ist aufgrund der zunehmenden Nachfrage nach Spezialisten und den höheren Margen empfehlenswert. Zur Positionierung gehört auch ein entsprechender Auftritt im Internet, da ein grosser Teil der potenziellen Fachkräfte auf den Social-Media Plattformen, wie z.B. Xing oder Facebook, auffindbar sind und aktiv nach Arbeitgebenden suchen.

**Verfasser:** Inan Dogan

**Herausgeberin:** Claudia Kropiunig

**Publikationsformat:**

- BATH
- MATH
- Semesterarbeit
- Forschungsbericht
- Anderes

**Veröffentlichung (Jahr):** 2011

**Sprache:** deutsch

**Zitation:** Dogan, I. (2011). *Projectstaffing: Analyse des Marktes und der Rahmenbedingungen für einen Personalverleih* (Unveröffentlichte Bachelor Thesis). FHS St. Gallen, Hochschule für Angewandte Wissenschaften

**Schlagwörter (3-5 Tags):** Personalverleih, Temporärbranche, Rahmenbedingungen, Personalpools, Einsatzbetriebe

**Ausgangslage, Ziel, Vorgehen, Literaturquellen, Erkenntnisse**

**Ausgangslage:**

Projektmanagement ist eine der wichtigsten Management Disziplinen und hat in den Unternehmen eine immer grössere Bedeutung. Die Auftraggeberschaft will in diesem Bereich ein weiteres Geschäftsfeld unter dem Namen Projectstaffing aufbauen respektive etablieren. Ziel ist es Fachkräfte für Unternehmen im Projekt- und IT-Umfeld zu verleihen.

**Ziel:**

Die Ziele dieser Bachelorarbeit sind:

- a. Das Personalverleih-Modell sowie die verschiedenen Arten des Personalverleihs (Temporärarbeitende, Leiharbeitende etc.) aufzuzeigen.
- b. Die wichtigsten rechtlichen Rahmenbedingungen und die daraus entstehenden Kosten (Kautionen, Gebühren) zu beschreiben.
- c. Die Anbietenden (Konkurrenten), die Bezüger und Bezügerinnen (Einsatzbetriebe) und die Quellen (Personal) in der Deutschschweiz zu identifizieren und einige näher zu analysieren.
- d. Mögliche Positionierungsmöglichkeiten und Empfehlungen aus den Analysen abzuleiten.

## **Vorgehen und Literaturquellen**

Für die Analyse der rechtlichen Rahmenbedingungen eines Personalverleihs wurden sämtliche relevante Gesetze verwendet. Neben dem Schweizerischen Obligationsrecht [OR] spielten dabei das Bundesgesetz über die Arbeitsvermittlung und den Personalverleih [AVG] und die Arbeitsvermittlungsverordnung [AVV] eine wichtige Rolle. Ergänzend wurde die Gebührenverordnung des Arbeitsvermittlungsgesetzes [GV-AVG] eingesetzt und die Weisungen und Erläuterungen des Staatssekretariats für Wirtschaft [SECO] berücksichtigt.

Die Analyse des Marktes erfolgte hauptsächlich per Desk-Research. Neben allg. Internetrecherchen zur Entwicklung der Verleihbranche wurden gezielt Deutschschweizer Konkurrenten, die im Projekt- und IT-Umfeld tätig sind, über die Webseiten von Verbänden, wie z. B. Swisstaffing und SwissPRM, identifiziert und anschliessend genauer analysiert. Untersucht wurden dabei insbesondere der Tätigkeitsbereich, deren Kundschaft (potenzielle Einsatzbetriebe) sowie deren Webauftritte sowohl der firmeneigenen Webseite als auch die Firmenprofile auf Facebook, Xing, Twitter, und LinkedIn (Personalpools). Ausserdem wurden Tools, wie Google Monitoring und Google Adword, eingesetzt, um relevante Keywords für eine Weboptimierung zu erfassen.

## **Erkenntnisse**

### *Gesetzliche Rahmenbedingungen und Kosten:*

Die rechtliche Sachlage ist komplex und stellt für viele potenzielle Verleihbetriebe nicht zuletzt aufgrund der Kauttionen, die geleistet werden müssen, und dem anfallenden bürokratischen Aufwand eine Hürde dar. Für die Erteilung der Bewilligung fallen Kosten in der Höhe von CHF 700.- bis CHF 1 000.- an. Zusätzlich müssen mindestens CHF 50 000 in Form einer Kauttion hinterlegt werden. Dieser Betrag kann sich je nach Betriebsgrösse (Total Einsatzstunden) und Art der Tätigkeit (Auslandverleih) auf maximal eine Million Franken belaufen.

### *Personalverleihmarkt:*

Die Temporärbranche konnte zwischen 1977 und 2007 ihren Umsatz von CHF 250 000 auf über fünf Milliarden Franken steigern. Gemessen an der gesamten Arbeitsleistung der Schweiz macht die Zeitarbeit rund 2 % aus. Branchenbeobachter erwarten eine weitere Steigerung und bezeichnen die Schweiz als lukrativen Wachstumsmarkt. Insbesondere die zunehmende Nachfrage nach Fachkräften sowie der Umbau der Personalstruktur in den Betrieben begünstigen diesen Trend. Die Anzahl an Verleihbetrieben zeigt diesen

Wachstumstrend ebenfalls: Während es in der Schweiz 1999 noch 217 Betriebe waren, existierten im Jahr 2010 bereits rund 1 200 reine Verleihbetriebe. Dies entspricht einem Wachstum von nahezu 500 %. Die Nischenpositionierung als Anbieter und Anbieterin von hochqualifiziertem und spezialisiertem Personal ist empfehlenswert, da in diesem Bereich eine hohe Nachfrage herrscht und gleichzeitig höhere Margen als im Massenverleihgeschäft erzielt werden können. Jedoch ist zu beachten, dass qualifizierte Arbeitskräfte, attraktive Arbeitsbedingungen und Weiterbildungsmöglichkeiten erwarten.

#### Konkurrenten:

Adecco, Randstand und Manpower verfügen insgesamt über einen Marktanteil von ca. 30 %. Um die restlichen 70 % kämpfen 2 700 Personalvermittlungs- und Verleihunternehmen. Dies deutet auf einen hohen Konkurrenzkampf auf dem Personalverleihmarkt hin. Eine Differenzierung ist schwierig. Dementsprechend wichtig ist es, Präsenz auf dem Markt zu zeigen. Die Analyse der Webseiten hat jedoch gezeigt, dass nur sehr wenige Firmen das Keywords-Potenzial nutzen, um weit oben in der Hitliste von Google zu erscheinen. Viele Konkurrenten sind Verbänden angeschlossen. Dies ermöglicht ihnen eine entsprechende Präsenz auf dem Markt zu erzielen und als seriöser Verleiher respektive Vermittler wahrgenommen zu werden. Die Mitgliedschaft ist empfehlenswert.

#### Einsatzbetriebe:

Untersuchungen zeigen, dass eine Einsatzfirma im Durchschnitt mit drei Temporärfirmen zusammenarbeitet. Einsatzbetriebe, die Spezialisten und Spezialistinnen suchen, arbeiten sogar mit durchschnittlich vier Temporärunternehmen zusammen. Ausserdem setzen Grossbetriebe wesentlich mehr Temporärpersonal ein als KMUs, was bei der Suche von potenziellen Kunden berücksichtigt werden sollte. Die Regionen Zürich und Basel-Stadt beherbergen viele potenzielle Einsatzbetriebe. Insbesondere Zürich gilt als Finanz- und IT- Zentrum der Schweiz und sollte als Zielmarkt fokussiert werden.

#### Personalpools:

Immer mehr Stellensuchende prüfen die Social Media Auftritte der Unternehmen, um sich über die Firma oder potenzielle Stellen zu informieren und auszutauschen. Eine Umfrage vom Personaldienstleister Kelly Services hat ergeben, dass 61 % der Schweizer Beschäftigten Social-Media Networks, wie z.B. Facebook, Twitter, LinkedIn und Xing einsetzen, um sich auf dem Arbeitsmarkt zu präsentieren. Die Beschäftigten der IT-Branche liegen dabei mit 69 % an der Spitze. Dies widerspiegelt die Bedeutung dieser Kanäle zur Gewinnung von Fachkräften für den Verleih und sollte dementsprechend forciert werden.