

## Pressemitteilung

### Zeitarbeitsunternehmen vor Strategiewandel

**„Equal Pay“ macht das klassische Geschäftsmodell zunehmend obsolet, so die Unternehmensberatung Suberg Strategy Consultants in ihrer aktuellen Branchenstudie: „Vom Ende der Zeitarbeit – und ihrem Neubeginn“.**

**München, den 4. März 2013** „Equal Pay“ wird zur Regel: Mit dem aktuellen Zuschlagstarifvertrag für die Druckindustrie wurde bereits für die neunte Branche ein schrittweises Angleichen der Zeitarbeitslöhne an die Stammebelegschaft vereinbart. Damit scheint das klassische Geschäftsmodell der Zeitarbeit in Gefahr.

Für Sven Suberg, Geschäftsführer von Suberg Strategy Consultants, lautet die Frage: „Wie viel will der Kunde wirklich für Flexibilität zahlen? Und: Ist er bereit, bei längerfristigen Überlassungen einen deutlichen Zuschlag über den Branchentarif hinaus zu bezahlen, um damit auch die Kosten des Zeitarbeitsunternehmens zu decken?“ Die Antwort darauf ist für Suberg - selbst zwei Jahre CEO eines führenden Zeitarbeitsunternehmens in Deutschland - klar: „Gerade größere Einkaufs- und Personalabteilungen werden bei gut verfügbaren Qualifikationen zunehmend die kostengünstigere Festanstellung vorziehen.“

In einer kürzlich veröffentlichten Studie zeigen die Unternehmensberater erhebliche Veränderungen für die Branche auf: Die Nachfrage nach Zeitarbeit wird sinken, wovon das Key-Account Geschäft sowie die niedrigqualifizierten Segmente besonders stark betroffen sind.

Damit rückt die Kosteneffizienz der Zeitarbeitsunternehmen vermehrt in den Vordergrund. Es gilt, die bestehenden Prozesse konsequent auf den Prüfstand zu stellen und zu verschlanken. Darüber hinaus müssen neue Leistungen definiert und gezielt vermarktet werden. Ein möglicher Ansatz dafür sei das Recruiting Process Outsourcing (RPO), bei dem Zeitarbeitsunternehmen aufwändige Rekrutierungsprozesse für ihre Kunden übernehmen, der Arbeitsvertrag jedoch direkt mit dem Auftraggeber geschlossen wird.

„Nichts weniger als eine Herkulesaufgabe kommt auf die Zeitarbeitsbranche zu, wenn gleichzeitig die Effizienz gesteigert und in neue Geschäftsfelder investiert werden muss“, so Suberg. „Es wird sich damit auch die Spreu vom Weizen trennen.“

**Suberg Strategy Consultants** ist eine unabhängige, auf die Bereiche Strategie, Marketing und Vertrieb spezialisierte Unternehmensberatung. Wir unterstützen führende Unternehmen bei der Steigerung ihres Marktanteils – national wie international. Dabei legen wir größten Wert auf eine erfolgreiche Umsetzung der gemeinsam entwickelten Konzepte. An den erzielten Erfolgen lassen wir uns messen.

**Sie erreichen uns unter:** Suberg Strategy Consultants GmbH, Frau Lydia Carfora, Uhlandstr. 5, 80336 München, [info@suberg-strategy.de](mailto:info@suberg-strategy.de), Tel: +49 89 809120-84, Fax: +49 89 809120-87