

TIMECRAFT®

Fakten/Zahlen

Mitarbeiter	85 intern, rund 1.500 extern (Zeitarbeitnehmer)
Standorte	Nürnberg (Zentrale), weitere 14 bundesweit, darunter München, Regensburg und Wuppertal
Umsatz	30,8 Mio. Euro (2006)
Fachrichtungen	Ingenieurwissenschaften, Wirtschaftswissenschaften
Einstellungen 2008	10 Hochschulabsolventen
Einstiegsgehalt	marktgerecht
internationale Einsätze	nein
Praktika	ja
Studienabschlussarbeiten	ja

Bewertung

Entwicklungsmöglichkeiten	● ● ● ● ●
Jobsicherheit	● ● ● ● ●
Unternehmenskultur	● ● ● ● ●
Marktführer	● ● ● ● ●
Vergütung	● ● ● ● ●
Work-Life-Balance	● ● ● ● ●

Kontakt

TIMECRAFT Personaldienstleistungen GmbH
Dürrenhofstraße 4
90402 Nürnberg
Hakan Kodas
Marketing & Vertrieb
expansion@timecraft.de
Tel.: +49(0)9 11/9 46 68-0
www.timecraft.de



TIMECRAFT

Personaldienstleistungen GmbH

Die TIMECRAFT Personaldienstleistungen GmbH leiht Zeitarbeitnehmer an seine Kundenunternehmen aus. Rund 1.500 Zeitarbeitnehmer hat TIMECRAFT, intern sind 85 Mitarbeiter beschäftigt. Diese kümmern sich um ihre externen Kollegen und um die Kundenakquise. Neben gründlichem Wissen über moderne Personalarbeit wird deshalb von den internen Mitarbeitern eine ausgeprägte Vertriebsorientierung erwartet. Innerhalb der nächsten fünf Jahre will die TIMECRAFT Unternehmensgruppe ihren internen Mitarbeiterbestand verdoppeln, denn die Nachfrage nach Zeitarbeitskräften ist groß. Das spiegeln die Umsatzzuwächse des Unternehmens: In den vergangenen fünf Jahren hat sich der Umsatz verdoppelt. 2006 erwirtschaftete die TIMECRAFT Unternehmensgruppe über 30 Millionen Euro.

Beschäftigungsform der Zukunft

Martin Wagner ist Personaldisponent bei TIMECRAFT in Regensburg. Und er hat ordentlich zu tun, denn die Fluktuation der externen Kollegen von TIMECRAFT Regensburg ist im Vergleich zu anderen Unternehmen hoch. Sie liegt bei gut 15 Prozent und damit mehr als dreimal so hoch wie der Bundesdurchschnitt aller Unternehmen. Doch Wagner gibt gleich Entwarnung: „Ein häufiger Wechsel unserer externen Mitarbeiter ist Teil unseres Geschäftsmodells.“

TIMECRAFT ist ein Personaldienstleister. Das ist der moderne Ausdruck für ein Zeitarbeitsunternehmen. Dessen Geschäft ist es, seine externen Mitarbeiter an seine Kundenunternehmen auszuleihen. Die externen Mitarbeiter werden über kurz oder lang von den Kundenunternehmen übernommen, für die sie tätig sind. „Durch die Zeitarbeit haben viele Beschäftigte die Chance, bei ihrem Wunscharbeitgeber unterzukommen“, so Wagner. Er selbst allerdings gehört nicht zu den Wechselwilligen, denn Wagner ist mit seinem Job hochzufrieden. Als interner Mitarbeiter kümmert er sich um die Externen, also diejenigen, die ausgeliehen und überlassen werden. Dazu zählen die internen Mitarbeiter nicht.

Feuerwehr bei Personalengpässen

Noch vor wenigen Jahren galten Zeitarbeitsfirmen als Arbeitgeber zweiter Wahl und als Verschiebebahnhof. Zeitarbeitnehmer traten ihre Stelle schon in der Hoffnung an, möglichst rasch wieder wegzukommen. In erster Linie waren es ungelernete oder angelernte Kräfte, bestenfalls Facharbeiter, die sich als Leiharbeiter im Einsatz befanden. Das alles gehört der Vergangenheit an. Zeitarbeitsfirmen haben sich zu einer ernst zu nehmenden Option für Berufseinsteiger gemauert.

Das Modell Zeitarbeit kam Mitte der 1950er-Jahre aus den Vereinigten Staaten nach Deutschland und war hier lange Zeit in einer Art Grauzone angesiedelt. Erst in den 1970er-Jahren regelte der Bundestag den Verleih von Arbeitskräften. Zunächst war Personalleasing stark reglementiert. Mittlerweile ist das Gesetz liberalisiert worden, Beschränkungen für die Verleihdauer sind so gut wie nicht mehr vorhanden.

Insgesamt betrachtet ist Zeitarbeit in Deutschland allerdings eher unbedeutend. Gerade 1,5 Prozent aller Arbeitnehmer in Deutschland sind bei Personaldienstleistern wie TIMECRAFT beschäftigt. In Großbritannien sind es knapp 5 Prozent. Wenn man sich aber die 1,5 Prozent genauer anschaut, erwartet einen Überraschendes: Von den rund 680.000 Zeitarbeitnehmern, die es in Deutschland gibt, hat etwa jeder Zehnte eine akademische Ausbildung, teilt die Bundesagentur für Arbeit in Nürnberg mit. Der Interessenverband deutscher Zeitarbeitsfirmen (iGZ) prognostiziert, dass 2008 rund 20 Prozent mehr Zeitarbeitnehmer beschäftigt sein werden als im Jahr davor.

Personaldienstleister leben davon, dass sie ihre externen Arbeitskräfte ihren Kundenunternehmen auf Zeit überlassen. Wer für einen Personaldienstleister tätig wird, schließt mit diesem einen ganz normalen Arbeitsvertrag. Meist wird ein unbefristetes Arbeitsverhältnis vereinbart. Der Personaldienstleister entsendet seinen externen Mitarbeiter in die Kundenbetriebe, häufig weil dort ein Personalengpass besteht. Sei es wegen Urlaub, Krankheit oder Termindruck. Meist brennt es schon irgendwo im Kundenunternehmen, und es wird schnell jemand gebraucht, der gleich voll einsteigen kann. Der Einsatz kann einen Nachmittag, mehrere Monate oder auch Jahre dauern. Arbeitgeber bleibt aber stets das Personaldienstleistungsunternehmen, das den Lohn bezahlt und Urlaub gewährt. „Wenn ein Beschäftigter häufig die Stelle wechselt, wird das von Personalabteilungen oft als Manko in seinem Lebenslauf gewertet“, weiß Martin Wagner. Anders sei das bei Zeitarbeitnehmern: „Sie erhalten einen dicken Bonus, weil sie viel Erfahrung aus unterschiedlichen Branchen, Unternehmen und Aufgaben mitbringen.“

Hohe Eigenverantwortung und breites Aufgabenspektrum

Martin Wagner hat Wirtschaftsrecht mit den Schwerpunkten Personalwirtschaft und Arbeitsrecht studiert. Im März 2006 begann er mit seinem Traineeprogramm zum Personalreferenten bei TIMECRAFT. Es dauerte zwölf Monate. Innerhalb dieser Zeit lernte er an verschiedenen Standorten die Bereiche Vertrieb, Controlling und Finanzen kennen. Parallel zur internen Ausbildung nahm der 28-Jährige an externen Schulungen in den Bereichen Arbeitsrecht, Arbeitneh-

merüberlassungsgesetz und Telefonakquise teil. Im März 2007 hat er das Programm erfolgreich abgeschlossen, wurde von TIMECRAFT übernommen und arbeitet nun in der Niederlassung in Regensburg als Personaldisponent für kaufmännisches Fachpersonal.

„Zeitarbeit ist die Einstiegsmöglichkeit der Zukunft für Akademiker.“
Boris Foltin, Unternehmensgründer und Geschäftsführer

„Ich befinde mich noch mitten in der Aufbauphase von Kunden- und Mitarbeiterstamm“, sagt Wagner. 30 neue externe Mitarbeiter hat er innerhalb eines halben Jahres eingestellt. Darunter sind Büro-, Industrie- und Speditionskaufleute. Parallel zu seinen externen Mitarbeitern sucht er Kunden, bei denen er seine Mitarbeiter einsetzen kann. Das Geschäft in Regensburg läuft gut: Hier sind große Firmen ansässig, die über Jahre hinweg regelmäßig mit TIMECRAFT zusammenarbeiten.

„Bei uns arbeitet jeder eigenverantwortlich, und alle internen Kollegen haben ein breites Aufgabenspektrum, das vom Recruiting über die komplette Betreuung bis hin zur Kundenakquise reicht“, beschreibt Wagner Unternehmenskultur und Aufgaben. Abends geht er ab und zu mit Kollegen weg, an Wochenenden spielt er mit TIMECRAFT-Kollegen gegen eine Kundenmannschaft Fußball. „Auch auf dem Platz präsentieren wir uns dann als Team“, so der Personaldisponent. Teamarbeit sei sehr wichtig.

Trotz der lockeren, kollegialen und offenen Atmosphäre ist TIMECRAFT stark leistungsorientiert – und die Leistung jedes Einzelnen leicht messbar: etwa an der Anzahl von MitarbeiterEinstellungen oder der neu gewonnenen Kunden. Die Arbeitszeit beträgt 40 Stunden pro Woche. Wenn aber ein Kunde anruft und innerhalb kurzer Zeit zehn Zeitarbeitnehmer entleihen will, kann sie schon mal deutlich höher liegen. Dafür nehmen sich die internen Mitarbeiter dann an Tagen frei, an denen weniger zu tun ist.

Martin Wagners Ziel ist es, so viel Berufserfahrung wie möglich zu sammeln, um vielleicht in einigen Jahren eine Geschäftsstelle als Leiter zu übernehmen. „Das Wachstum von TIMECRAFT und der Aufbau neuer Niederlassungen machen das durchaus möglich“, ist seine Überzeugung. Für eine Führungsaufgabe wurde er schließlich in seinem Traineeprogramm ausgebildet.

Versprechen werden eingehalten

Rolf Rainprechter ist Geschäftsführer der TIMECRAFT-Niederlassung in Regensburg. Der 44-jährige Maschinenbau- und Wirtschaftsingenieur ist seit 14 Jahren im Unternehmen. „Wir sind absolut seriös. Alles, was TIMECRAFT zusagt, wird auch eingehalten. Gegenüber den Kunden wie den internen und externen Mitarbeitern“, charakterisiert er das Unternehmen. Die Arbeitsplätze seien absolut sicher, viele seiner Kollegen schon lange dabei und die interne Fluktuation im Vergleich zum Marktdurchschnitt sehr gering. Zeitarbeit verlangt oft einen Spagat von den Kollegen in der Branche. Der Urlaub steht exemplarisch dafür: „Wir müssen den Inte-

ressen unserer externen Mitarbeiter, aber auch denen unserer Kunden gerecht werden“, sagt Rainprechter. Hier würden Interessen zum Teil kollidieren, und die Personaldisponenten seien gefordert zu vermitteln.

In Regensburg hat TIMECRAFT 15 intern Beschäftigte und 350 Externe. In der oberpfälzischen Stadt und ihrem Umland herrscht nahezu Vollbeschäftigung. Automobilhersteller und Zulieferbetriebe haben hier in den vergangenen Jahren Niederlassungen aufgebaut und greifen auf Zeitarbeitnehmer von TIMECRAFT zurück. „Intern brauchen wir Kollegen, die sich gründlich in der Personalarbeit mit all ihren Facetten auskennen und stark im Marketing sind. Sie sollten sich auch nicht zu schade sein, mal für die externen Kollegen ein Vesper zu kaufen, es ihnen vorbeizubringen und Danke dafür zu sagen, dass sie bereits zum dritten Mal hintereinander am Wochenende arbeiten“, beschreibt Rainprechter den Menschenschlag, der bei TIMECRAFT glücklich werden kann.

„TIMECRAFT ist absolut seriös. Was wir zusagen, halten wir auch ein.“
Rolf Rainprechter, Geschäftsführer in Regensburg und Mitgesellschafter

Personaldisponenten bei TIMECRAFT haben es in den Kundenunternehmen mit Betriebs- und Personalleitern zu tun. Sie halten den Kontakt mit den Kunden und den externen Mitarbeitern, suchen parallel neue Auftraggeber und externe Mitarbeiter, führen Personalgespräche und verhandeln mit ihren Ansprechpartnern über Gehaltserhöhungen. „Das setzt ein hohes Maß an inhaltlichem wie auch zeitlichem Engagement voraus“, stellt Rainprechter unmissverständlich klar. Andererseits hätten kompetente Kollegen alle Freiheiten, wie er selbst auch. Denn alle Niederlassungen arbeiten völlig selbstständig.

Aus- und Weiterbildung sind bei TIMECRAFT strukturiert geregelt. Neben verschiedenen dualen Ausbildungsberufen ist das Traineeprogramm ein fester Bestandteil im Unternehmen. „Führungspositionen besetzen wir grundsätzlich mit unseren internen Kollegen, und für die Weiterbildung gilt der Grundsatz: Wer Lust hat, sich weiterzubilden, den unterstützen wir tatkräftig“, verspricht Rainprechter. Im Schnitt bildet sich jeder interne Mitarbeiter pro Jahr fünf Tage fort.

Stark ausgeprägte Vertriebsorientierung notwendig

„Mache nicht wie alle alles, konzentriere dich auf deine Stärken“, das ist das Motto, nach dem TIMECRAFT arbeitet. Das Unternehmen hat sich auf Facharbeiter, kaufmännisches Fachpersonal, Techniker und Ingenieure spezialisiert. Rund 95 Prozent seines Umsatzes erwirtschaftet TIMECRAFT mit der Überlassung von Zeitarbeitnehmern und 5 Prozent mit der Personalvermittlung, also der Suche nach Mitarbeitern im Auftrag von Kunden. „Um die wachsende Zahl an externen Mitarbeitern professionell betreuen zu können, brauchen wir auch intern weiteres Personal“, kündigt TIMECRAFT-Unternehmensgründer und Firmenchef Boris Foltin an. Das sind in erster Linie Ingenieure und Wirtschaftswissenschaftler, „mit deutlicher Vertriebsorientierung“, wie Foltin ergänzt.

Das Einstiegsgehalt liegt bei rund 40.000 Euro jährlich. Trainees erhalten eine monatliche Vergütung von 2.100 Euro, zudem investiert das Unternehmen pro Ausbildungsmonat durchschnittlich 250 Euro für Schulungen. Nach Abschluss der Ausbildung bekommen sie wie die Direkteinsteiger einen Firmenwagen, den sie auch privat nutzen dürfen. „Die Gehälter steigen bei uns leistungsorientiert an“, so Foltin. Wer viel leiste, werde auch entsprechend entlohnt. Die Chancen auf ein hohes Gehalt sind allemal vorhanden. Denn die Branche Zeitarbeit boomt.

Flexibilität ist Wachstumsgarant für Zeitarbeit

Von den im Jahr 2007 neu geschaffenen Stellen in Deutschland entfielen etwa ein Drittel auf die Branche Zeitarbeit. Die Bundesagentur für Arbeit schätzt, dass rund 130.000 neue Arbeitsplätze bei Zeitarbeitsunternehmen entstanden sind. „Der wesentliche Grund für die hohe Nachfrage liegt vor allem in der hohen Flexibilität, die Zeitarbeitnehmer mitbringen“, begründet Boris Foltin den Run auf die externen Beschäftigten. „Wenn unsere externen Mitarbeiter gebraucht werden, sind sie da. Wenn ihr Job erledigt ist, arbeiten sie bei einem anderen Kundenunternehmen.“ So einfach lautet die Erfolgsformel. Davon profitiert auch TIMECRAFT.

„Im Traineeprogramm wurde ich intensiv auf Führungsaufgaben vorbereitet.“
Martin Wagner, Ex-Trainee, jetzt Personaldisponent

Nachdem der Personaldienstleister 2005 gegenüber 2004 einen Umsatzzuwachs von rund 26 Prozent erwirtschaftet hatte, legte die TIMECRAFT Unternehmensgruppe 2006 wiederum kräftig zu: TIMECRAFT steigerte den Umsatz um 28 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf 30,8 Millionen Euro. Für seine Kunden quer durch alle Branchen qualifiziertes Personal auf Zeit zu rekrutieren, das sie dringend benötigen, macht TIMECRAFT so erfolgreich. Neben ausgebildeten Fachkräften sind das bevorzugt Kaufleute und Ingenieure. „Besonders bei diesen Berufsgruppen wird die Arbeitnehmerüberlassung die Einstiegsmöglichkeit der Zukunft sein“, ist Foltin überzeugt. „Unsere Kunden erhalten die Möglichkeit, für ein oder zwei Jahre einen qualifizierten externen Mitarbeiter während der Überlassungszeit ausgiebig zu testen, ohne ihn einstellen zu müssen. Der externe Mitarbeiter selbst hat die Möglichkeit, innerhalb kurzer Zeit verschiedene Kundenunternehmen kennenzulernen – und bei allen besteht die Chance auf eine Übernahme.“ So sieht nach Foltins Meinung das Berufsleben der Zukunft aus.

Für das Jahr 2007 rechnet er wiederum mit einem Umsatzrekord und einer Umsatzsteigerung, die die des Vorjahres abermals übertreffen wird. „Wir gehen von einer Steigerung um 30 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf einen Jahresumsatz von circa 40 Millionen Euro aus“, nennt er als Ziel. Der bisherige Geschäftsverlauf lässt darauf schließen, dass es erreicht werden wird.