

Vom Personal-Lieferanten zum Personal-Berater: Guido Quelle spricht mit Orizon-CEO Dieter Traub über Wachstumswege in der Zeitarbeit

Dortmund, 9. August 2011

„Mitarbeiterorientierung ist für Orizon gelebter Alltag. Schließlich sind unsere Mitarbeiter unser Angebot“, machte Dr. Dieter Traub in der Mandat-Telekonferenz am Montag deutlich. „Heutzutage sind viele Unternehmenschefs einfach zu weit von ihren Mitarbeitern entfernt. Bei uns soll das nicht so sein, wir wollen gemeinsam mit ihnen wachsen“, ergänzte er. Mit Mandat-Geschäftsführer Prof. Dr. Guido Quelle beleuchtete Traub die Rolle und die Zukunft der Zeitarbeit als Wachstumsunterstützer der Wirtschaft. Für ihn ist die Marschrichtung klar: Der Top-Ten-Anbieter Orizon sieht seine Rolle im Zeitarbeitsmarkt zunehmend als die eines Beraters in Personalfragen.

Traub prophezeit, dass die Flexibilisierung der Arbeit noch weiter an Bedeutung gewinnen werde. Diese Herausforderung nehme Orizon gerne an: So sollen das Know-how als agiler Lieferant von Personalkapazitäten und die Erfahrung als strategischer Partner vieler Kunden stärker in übergreifenden Dienstleistungen zusammengeführt werden.

Mit besserem Image und Equal Pay näher an die Mitarbeiter

Projektarbeit ist in den Unternehmen mittlerweile selbstverständlich. Und Zeitarbeit mache aus Projektarbeit ein tragfähiges und zukunftsorientiertes Beschäftigungsmodell, so Traub. Ihn interessieren insbesondere die Ursachen und Hintergründe, warum in vielen Ländern, nur nicht in Deutschland, Zeitarbeit selbstverständlich ist. Mit Studien, z.B. zur Akzeptanz von Zeitarbeit-Stationen im Lebenslauf, will er Licht in das diffuse Image der Branche bringen und deren Leistungsfähigkeit auch kommunikativ herausstellen.

Um an qualifizierte Mitarbeiter zu kommen, ist dem Orizon-CEO das Equal-Pay-Konzept mehr als recht: „Mindestens im Grundlohn gleiche Bedingungen schaffen für Kunden-Angestellte und Orizon-Mitarbeiter, das macht unsere Stellenangebote deutlich attraktiver. So haben wir insbesondere bei den Qualifizierten auf dem ersten Arbeitsmarkt und in Regionen mit Vollbeschäftigung bessere Karten.“

Organisches Wachstum langfristig wichtiger als Zukauf

„Dass wir selbst wachsen wollen, versteht sich von selbst. Unser Augenmerk gilt dem organischen Wachstum. Auch wenn wir in den letzten Jahren durch eine Buy-and-Build-Strategie deutlich gewachsen sind“, räumt Traub ein.

Die Wachstumsengpässe sind für Traub die gleichen wie für die anderen Anbieter im Markt: entweder zu wenige qualifizierte Mitarbeiter oder zu wenig Kundenbedarf. An beiden Punkten stelle sich Orizon bewusst breit auf und setze auf viele kleine Maßnahmen, die in dem hoch volatilen Markt auf lange Sicht griffen.

Im Zuge des organischen Wachstums entwickelt auch die Informationsweitergabe ganz eigene, verschlungene Wege: Mit diesem Bild sprach Guido Quelle den Orizon-CEO auf die Kommunikation insbesondere in Veränderungsprozessen an. Traubs Antwort: „Wir treiben hier einen enormen Aufwand, die Mitarbeiter auf unserem gemeinsamen Weg mitzunehmen. Unsere Botschaft soll schließlich ankommen. Und genauso aufmerksam achten wir auf die Rückmeldungen aus Niederlassungen und Belegschaft, um sie in unsere Strategie zu integrieren.“ Das sei nicht immer einfach – sein Geschäftsführungskollege und er ließen sich aber gerne fordern.

Die nächste Mandat-Telekonferenz findet am 5. September 2011 statt: Guido Quelle spricht mit Udo Mager, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Dortmund, über „Wachstum bewirken – die Wirtschaftsförderung als Wachstumspartner“. Mehr Informationen unter <http://www.mandat.de/de/menu/produkte/telekonferenzen/>

Abdruck/Verwendung frei unter Hinweis auf Mandat-Telekonferenzreihe. Foto Dr. Dieter Traub: © Orizon GmbH. Foto Prof. Dr. Guido Quelle (© Mandat Managementberatung GmbH) unter <http://www.mandat.de/de/menu/presse-raum/photos-und-downloads/>. Zusätzlich Mitschnitt der 7. Mandat-Telekonferenz 2011 zur Verwendung als journalistische Quelle erhältlich (Veröffentlichung von Original-Tonmaterial nicht gestattet)

Mit der elfteiligen Telefonkonferenz-Reihe „Wachstum: kein Foto – ein Film“ bietet die Dortmunder Mandat Managementberatung bereits im dritten Jahr einen schnellen und komprimierten Zugriff auf mehr als 20 Jahre Know-how zum Thema Wachstum. Mandat ist Vorreiter in Deutschland mit dieser besonderen Form des fachlichen Austauschs, aktuell mit mehr als 170 registrierten Teilnehmern. Die einstündigen Interviews und Impulsvorträge am Telefon richten sich an Unternehmer, Vorstände, Geschäftsführer und seniorige Führungskräfte.

Prof. Dr. Guido Quelle ist seit mehr als 20 Jahren Unternehmer. Als Berater, Autor, Redner und Experte für profitables Wachstum unterstützt er aktive Unternehmenslenker dabei, ihre Unternehmen auf nachhaltiges Wachstum zu trimmen. Professor Quelle ist als erster Europäer Mitglied der Million Dollar Consultant® Hall of Fame und seit 2010 Honorarprofessor an der Hochschule für Logistik und Wirtschaft, Hamm.

Die Mandat Managementberatung GmbH, Dortmund, unterstützt ihre Klienten seit über 20 Jahren dabei, profitabel zu wachsen. Zu den mehr als 100 deutschen und multinationalen Klienten gehören ANZAG, Deutsche Post, DHL, Hornbach, Mercedes-Benz, Volkswagen oder die Erasmus Universität Rotterdam sowie zahlreiche mittelständische Unternehmen.

Pressekontakt:

Mandat Managementberatung GmbH
Prof. Dr. Guido Quelle
Emil-Figge-Straße 80
D-44227 Dortmund

Tel: +49 231 9742390
Fax: +49 231 9742389
guido.quelle@mandat.de
www.mandat.de