

Erfolg mit Spezialisierung



Bezirk: Charlottenburg

finance · recruiting · consulting OHG
Ansbacher Straße 16
D-10787 Berlin

Fon 030- 236 09 71 00
Fax 030- 236 09 77 77

www.fireco.de
E-Mail info@fireco.de

Die Zeitarbeitsbranche erlebte in den letzten Jahren insgesamt einen beachtlichen Aufschwung. Zwischen 1994 und 2004 hat sich das Umsatzvolumen annähernd verdoppelt. Gleichzeitig diversifiziert sich der Markt zunehmend, und immer mehr Unternehmen spezialisieren sich auf bestimmte Branchen, um den Kundenbedarf gezielt befriedigen zu können

Ein Gespräch mit Bernd Zmuda und Henry Florian, Geschäftsführer der finance · recruiting · consulting OHG, eines auf das Finanz- und Rechnungswesen spezialisierten Personaldienstleisters, und Gewinner des BJU-Businessplan Wettbewerbs 2003.

» **Die Prognosen Ihres Businessplans haben sie weit übertroffen. Haben Sie damit gerechnet, dass Ihr Unternehmen so erfolgreich werden würde?**

Zmuda: Rechnen kann man mit so einer Entwicklung gewiss nicht. Wichtig war uns zunächst, eine sichere unternehmerische Basis in Berlin zu schaffen. Unsere Expansion in die Großstädte Frankfurt, Hamburg und Düsseldorf war dann der logisch nächste Schritt.

Florian: Wir sind trotz allem aber immer noch stark in der Berliner Unternehmenslandschaft verwurzelt. So sind wir zum Beispiel Mitglieder im VBKI, der Verein Berliner Kaufleute und Industrieller, sowie im BJU.

Was macht Ihr Unternehmen so erfolgreich?

Zmuda: Wir waren vor der Gründung von fireco bei verschiedenen Zeitarbeitsfirmen tätig und verfügen beide über weitreichende Managementenerfahrungen im Bereich der Personaldienstleistung. Wir hatten also von Beginn an eine solide Ausgangsposition. Dem entsprechend konnten wir sowohl den Markt als auch die Kundenbedürfnisse realistisch einschätzen und unser Unternehmenskonzept entsprechend ausrichten.

Eine realistische Einschätzung der Marktsituation allein erklärt doch wohl kaum Ihr Erfolgsrezept. Unter den Personaldienstleistern herrscht doch inzwischen eine rege Konkurrenz.

Florian: Zum einen ist unsere Spezialisierung auf den Bereich Finanz- und Rechnungswesen sicherlich ein wichtiger Faktor. So können wir qualitätsorientiert

arbeiten. Wir haben zahlreiche Kunden gewonnen, die uns schon lange treu sind – und Bestandskunden sind bekanntlich Gold wert. Wir versuchen vor allem, nicht einfach „nur“ Arbeitskräfte zur Verfügung zu stellen, die irgendeinen Job erledigen, sondern spezialisierte Fachkräfte, die mitdenken. Oder anders ausgedrückt: Unsere Buchhalter halten keine Bücher, sondern lösen Probleme. Deswegen betrachten wir eine beständige Weiterbildung als so wichtig. Und nicht zuletzt ist die Mitarbeiterbindung ein zentrales Element.

Die Chancen auf Fortbildung in der Zeitarbeit sind ja für die Beschäftigten nicht immer rosig. Was für konkrete Qualifikationsmaßnahmen bieten Sie Ihren Mitarbeitern an?

Zmuda: Wir arbeiten mit verschiedenen Institutionen zusammen, die über ein umfangreiches Weiterbildungsangebot verfügen – von Kursen im kaufmännischen Bereich über Rechnungswesen bis zum Steuerrecht.

Viele Unternehmer sind darauf aus, ihr Know-how für sich zu behalten. Wie sehen Sie das?

Zmuda: Ganz anders. Als erfolgreicher Unternehmer bin ich durchaus daran interessiert, dass auch andere von meinen Erfahrungen profitieren. Ich betreue zur Zeit einige Teilnehmer des Businessplanwettbewerbs in Berlin-Brandenburg. Auch auf der Existenzgründermesse sind wir anwesend, um unsere Erfahrungen bei Neugründungen oder der Weiterentwicklung von Geschäftsmodellen zu teilen.

BJU: Welchen Rat würden Sie Existenzgründern in jedem Fall mit auf den Weg geben?

Florian: Immer das Rechnungswesen à jour halten! Wer sich über die finanzielle Lage seines Unternehmens nicht im Klaren ist, kann auch keine durchdachten, sprich informierten Entscheidungen treffen.

