



Im Zuge der Coronakrise treten weite Teile der Wirtschaft auf die Personalbremse. Damit geraten auch die Personaldienstleister unter Druck.

Bild: Archiv/TB

Fehlen Jobs, fehlt Vermittlern die Arbeit

Private Personaldienstleister im Rheintal leiden unter der Coronakrise. Dennoch eröffnen auch jetzt neue Vermittlungsbüros.

Andrea C. Plüss

Ein Gipser, temporär; ein CNC-Schreiner; ein Polymechaniker als Teamleiter, temporär; eine Sachbearbeiterin 80-100 Prozent; eine Vakanz in der öffentlichen Hand: Die Stellenangebote, sei es in Zeitungen oder auf den entsprechenden Portalen im Internet, fielen schon mal üppiger aus.

Erst der Lockdown, dann Monate der Kurzarbeit, gefolgt vom immer noch andauernden Teil-Shutdown. Es überrascht nicht, treten viele Firmen in Zeiten wie diesen auf die Personalbremse.

Kaum Dauerstellen sind zu besetzen

Stellensuchenden steht nebst der öffentlichen Arbeitsvermittlung von Regionalen Arbeitsvermittlungszentren (RAV) auch

der Weg zu privaten Personaldienstleistern offen. Diese vermitteln Arbeitskräfte entweder in Festanstellung oder temporär an ein Unternehmen.

«Die gemeldeten Suchaufträge lassen sich an einer Hand abzählen», sagt Yanik Sigrist, Geschäftsführer und Mitinhaber der Work-Shop-Filiale in Heerbrugg. Zwar erwirtschaftet Sigrist mit seinem Team nur etwa 20 Prozent seines Umsatzes mit der Vermittlung von Personal in eine Festanstellung, der grosse Rest entfällt auf Zeitarbeitsvermittlung. Dennoch sind dem Personalvermittler zwischen Mai und Juli letztes Jahr rund 60 Prozent des Umsatzes weggebrochen.

Die Auswirkungen des Lockdowns im Frühjahr hätten die Personaldienstleister mit Zeitverzug erst im Sommer erreicht,

so Sigrist, der seit über 20 Jahren in der Branche tätig ist. Denn auch die Temporärvermittlung ist im Zuge der Einschränkungen durch die Coronakrise massiv eingebrochen (siehe Zweittext).

Zahlreiche Vermittler werben um Kunden

Wer in welchem Mass unter der Pandemiekrise zu leiden hat, hängt stark von den jeweiligen Kunden der Personaldienstleister ab. «Gut geht es im Rheintal der Verpackungsbranche, weiten Teilen der Industrie und den Kunststoffverarbeitern», sagt Yanik Sigrist. «Das Geschäft hat wieder angezogen im September, uns geht es gut», fügt er an. Etwa ein Kilometer von Sigrists Work-Shop-Dependance in Heerbrugg entfernt befinden sich mehrere Büros von Perso-

naldienstleistern, die dem gleichen Geschäft nachgehen: Eupro an der Lindenstrasse in Widnau, Universal-Job und Asso an der Rheinstrasse in Heerbrugg oder Viva Work an der Widnauer Bahnhofstrasse.

Auf kleinem Raum bildet sich hier die Situation einer ganzen Branche ab: Um die 800 Personalvermittler tummeln sich schweizweit am Markt, den Branchenkenner als gesättigt beschreiben. Yanik Sigrist befürchtet denn auch, das Überangebot könne die Vermittlungsmargen drücken.

Niranjan Sriragavan leitet seit zehn Jahren die Agentur der Asso Personal AG in Widnau sowie die im September eröffnete Agentur in Ruggell. Nach einer Phase der Kurzarbeit im Umfang von 50 Prozent bis Ende April habe man in Widnau die



Arbeit wieder zu 100 Prozent aufgenommen, so der Agenturleiter. Da Asso für einige Kunden die Lohnadministration abwickelt, blieb ein Standbein auch während der Krise erhalten. «Leicht hat es in dieser Zeit niemand», sagt Sriragavan.

Überzeugt, als Newcomer am Markt bestehen zu können, ist Sascha Smakaus, der zusammen mit seinem Partner Leonardo Ciardullo im August die Viva Work AG in Widnau eröffnet hat. Beide Inhaber bringen mehrjährige Erfahrung als Personalvermittler mit. Viva Work erwirtschaftet nach eigenen Angaben 95 Prozent des Umsatzes durch Temporärvermittlung. «Wäh-

rend der Pandemie haben wir festgestellt, dass gerade die kleineren Betriebe nicht zu vernachlässigen sind», sagt Sascha Smakaus. Auf zwei oder drei Grosskunden zu setzen, sei ein Risiko. Smakaus sieht durchaus noch Potenzial für die Vermittlungsbranche, da Firmen mit Temporärpersonal rasch und flexibel auf eine sich verändernde Auftragslage reagieren könnten.

Wer sich mit einem Personalverleih selbstständig machen will, braucht eine Bewilligung des kantonalen Amtes für Wirtschaft. Zur Sicherung der Ansprüche temporärer Arbeitskräfte ist zudem eine Kautionshöhe von mindestens 50 000

Franken erforderlich. Weiteres ist im Arbeitsvermittlungsgesetz AVG geregelt.

Weniger Rekrutierung, mehr Management

Auch Generalisten, die ein breiteres Spektrum an HR-Dienstleistungen anbieten, kommen nicht unbeschadet durch die Krise. «In der Rekrutierung für Fest-, Temporär- oder Projektstellen verzeichnen wir eine Abnahme», sagt Reto Halter, Inhaber der Halter Personal AG in Rebstein. Im Bereich Lohnadministration, Personalmanagement ad interim oder Coaching hätten die Anfragen hingegen «merklich zugenommen». Nur im No-

vember waren die acht Mitarbeitenden 20 Prozent in Kurzarbeit.

«Anspruchsvoll und herausfordernd» sei das vergangene Jahr gewesen, sagt Erich Mosberger, Inhaber der Parcon AG in Heerbrugg. Nebst weiteren HR-Dienstleistungen vermittelt Parcon qualifizierte Fach- und Führungskräfte. Entscheidungsprozesse hätten sich aufgrund der Planungsunsicherheit verlangsamt, so der HR-Berater. Wer über ein finanzielles Polster aus Vor-Corona-Jahren verfüge, werde die Krise jedoch überstehen, ist Mosberger überzeugt.

Nachgefragt

«Die grösste Herausforderung seit 2008»

Im Branchenverband Swisstaffing sind etwa 400 Schweizer Personaldienstleister organisiert. Der Verband setzt sich als Kompetenz- und Servicezentrum für die Anliegen der Mitgliedsfirmen ein, die als Personalverleiher in der Temporärbranche tätig sind. Temporärarbeitsunternehmen überlassen Arbeitskräfte gegen Bezahlung einem anderen Unternehmen. Diese überlassenen Arbeitskräfte bleiben während ihres Einsatzes beim Personalverleiher angestellt.

Wie geht es den Personaldienstleistern seit Beginn der Coronakrise?

Marius Osterfeld, Ökonom bei Swisstaffing: Die Coronakrise stellt Stellensuchende und Personaldienstleister auf dem Arbeitsmarkt vor die grösste

Herausforderung seit der Finanzkrise im Jahr 2008. Selbst gefragte Profile aus Industrie, Dienstleistung und paradoxerweise sogar dem Gesundheitswesen sind schwierig zu platzieren. Gelingt dies, handelt es sich meist um kurzfristig flexibel zu besetzende Vakanzen.

Welche Firmen der Temporärbranche sind besonders betroffen?

Personaldienstleister mit dem Schwerpunkt in der Hotellerie, der Gastronomie oder im Eventbereich sind von der derzeitigen Krise besonders betroffen. Weniger kritisch, aber deutlich zu spüren ist die Krise in der Industrie und bei den Dienstleistungen. Im Baubereich sind die Verluste vergleichsweise gering. Hoher Bedarf kann im Bereich Logistik verortet werden.

Lässt sich die Coronabilanz 2020 in Zahlen ausdrücken?

Nach einem Minus von 22,8 Prozent im ersten Lockdown reduzierte sich das Branchenminus über das Jahr stetig bis auf minus 9,6 Prozent im vierten Quartal. Der durchschnittliche Einbruch über das vergangene Jahr liegt bei 14,3 Prozent.

Erwarten Sie eine Marktberreinigung in der Branche?

Wir gehen davon aus, dass die aktuelle Krise auch von Insolvenzen, Fusionen oder Übernahmen begleitet wird. Derzeit spüren wir hier noch keine Bewegung, wir erwarten dies aber im laufenden Jahr.

Wird sich Personalvermittlung verstärkt ins Netz verlagern?

Es gibt bereits Online-Arbeitsplattformen wie «Adia» oder

«Coople» oder auch eine direkte Anbindung der Firmen an Vakanzenysteme der Kunden. Eine der grössten Herausforderungen für Personaldienstleister ist die fehlende digitale Unterschrift, die zwingend für die gegenseitige elektronische Unterzeichnung von Temporärarbeitsverträgen erforderlich wäre. (acp)



Marius Osterfeld, Ökonom Swisstaffing. Bild: pd