

**Autor:** HansKöniges [HK]  
**Seite:** 0

**Gattung:** Zeitschrift  
**Auflage:** 5.555 (gedruckt) 6.053 (verkauft) 6.209 (verbreitet)

## Münchener Gründer wollen Transparenz in die Zeitarbeiter-Vermittlung bringen

Viele Anbieter vermitteln Zeitarbeiter in der IT. Um sich abzuheben, setzt der neu gegründete Münchner Personaldienstleister Wu Personal auf Transparenz: Bewerber erfahren alle Konditionen und Bedingungen rund um ihren Arbeitsvertrag und wissen genau, was auf sie zukommt.

Reiner Pientka und Ludwig Hank waren schon im Jahr 2006 mit der vollständigen Offenlegung ihrer Daten erfolgreich. Ihr Unternehmen hieß damals Tecops Personal. Die Gründer verkauften diesen IT-Personaldienstleister später an Allgeier. Eines der Erfolgsrezepte bestand seinerzeit darin, alle Parameter, die sich hinter einem Verrechnungssatz befinden, für die Kunden offenzulegen. Ziel war es, in einem transparenten, online kalkulierbaren Preismodell Unternehmenskunden und Bewerbern das Geschäft plausibel darzustellen.

Neben dem Bruttomonatslohn des Zeitarbeiters und dem gesetzlich festgelegten Arbeitgeberanteil wies das Preismodell auch die Dienstleistungskosten des Unternehmens aus. Auch Verwaltungskosten einschließlich der Aufwände für Vertrieb und Rekrutierung, der Kapitalkosten und des Unternehmensergebnis-

ses waren einsehbar.

Diese Transparenz - davon sind Pietka und Hank noch immer überzeugt - war der Grund, weshalb das Unternehmen nach Angaben der Gründer binnen fünf Jahren seinen Umsatz verzehnfachen und die Mitarbeiterzahl verfünffachfachen konnte. Dabei verstand es das Unternehmen immer, seine Verwaltungskosten unter 15 Prozent zu halten. Mit der Münchner Neugründung Wu Personal wollen Pientka und Hank an alte Erfolge anknüpfen und in Sachen Transparenz noch einen Schritt weitergehen: Schon im Vorstellungsgespräch zeigt der Personaldienstleister den zu vermittelnden Zeitarbeitern sämtliche Vorgaben der Kunden. Sie beinhalten Gehalt, Stundensatz, Wochenarbeitszeit, Projektlaufzeit, gewünschte Qualifikation, Tätigkeit und Einsatzort.

Die Bewerber können so Angebot und Anforderungen ihres potenziellen

Arbeitgebers im Detail analysieren. Der Vermittler kalkuliert mit einem vergleichsweise niedrigen Dienstleistungskosten-Anteil. Er beträgt maximal 20 Prozent. "Derzeit können in Deutschland die Dienstleistungskosten bei rund 30 Prozent liegen", geben die beiden Gründer zu bedenken. Zusätzlich zum festgelegten Tarifgrundlohn vergütet Wu eine übertarifliche Zulage.

Wenn von Unternehmen im Allgemeinen erwartet werde, die Verbraucher über ihre Produkte aufzuklären, so müsse diese Transparenz auch in der Zeitarbeit gegeben sein, meinen die beiden Gründer. Mit ihrem Unternehmen wollen sie einer "zunehmenden Prekariisierung auf dem Arbeitsmarkt" nach eigenen Angaben "entschieden" entgegenwirken. (hk)

**Wörter:** 326

**Urheberinformation:** Copyright IDG Business Media GmbH. All rights reserved. Alle Rechte vorbehalten