

Beauftragung Dritter – Potentiale und Grenzen

→ Public Private Partnership

Hans-Peter Brömser, stellvertretender Vorsitzender BPV

Berlin, 01.10.2007

- BPV Bundesverband Personal-Vermittlung e.V.
- Gründung: 1994
- Mitglieder/
Betriebe: 800
- Zweck: Interessenvertretung Personalvermittler
Einhaltung von Berufsgrundsätzen und
Qualitätsstandards
- Beruf: Aktive Mitgestaltung neuer, spezifischer
Ausbildungswege für Personaldienstleister

- Positive Erfahrungen in anderen Ländern
- Eingliederungsmaßnahmen zur modellhaften Erprobung innovativer Ansätze in sechs Agenturbezirken
- De facto Ausschluss von Zeitarbeitsfirmen
- Ist der Erfolg überhaupt gewünscht?

- Vermittlungsgutscheine sind prinzipiell ein gutes Instrument
- Gefahr des Missbrauchs wurde reduziert
 - Nach 6 Wochen 810 €
 - Nach 6 Monaten 810 €
- Für echte Arbeitsplatzakquisition aber bei weitem nicht kostendeckend

Erfolgreiches Konzept am Beispiel Randstad

Integrationsquote PSA BA (Stand Juni 2007)

| | |
|------------------|--------|
| Randstad | 57,9 % |
| BA | 34,3 % |
| BA ohne Randstad | 33,5 % |

Integrationsquote PSA ARGE (Stand Juni 2007)

| | |
|--------------------|--------|
| Randstad | 60,4 % |
| ARGE | 26,9 % |
| ARGE ohne Randstad | 24,8 % |

- Der Vorstand der BA ergreift Initiativen, um die Zusammenarbeit mit privaten Personaldienstleistern voranzutreiben
- Die derzeitige Vorsitzende des Verwaltungsrates der BA Annelie Bunttenbach verlangt, Private zurückzudrängen.

??

- Partnerschaft auf gleicher Augenhöhe
- Gemeinsame Erarbeitung von Konzeptionen
- Jeder Partner macht „seinen“ Part
(und lässt den anderen dessen Part machen)
- Schaffung von Win-Win-Situationen
(oder lose-lose)
- „Beauftragung“ ist keine „Partnerschaft“

Danke für Ihre Aufmerksamkeit