



Neue Mitarbeiter: Schlüssel für den Unternehmenserfolg.

PERSONALVERMITTLUNG

Zeitfenstervernetzung.

Nachdem Arbeitskräfte kürzlich noch überschüssig waren, fehlen sie plötzlich überall. Personaldienstleister wie die 7(S)-Gruppe kämpfen mit diesem harschen Auf und Ab – und planen deshalb filigran.

Das Netz der 7(S) Personal GmbH spannt sich weit: 600 interne Mitarbeiter vermitteln in mehr als 160 Büros europaweit rund 5'500 Fachkräfte. Dies erfordert in den Filialen volle Konzentration auf Akquise und Disposition. Für dezentrales Controlling, Planen und Reporting mit analytischem Tiefgang bleibt da kaum Zeit – obwohl es in dem wechselvollen Geschäft der Zeitarbeit dringend benötigt wird. «Unsere Mitarbeiter in den Niederlassungen arbeiten meist im Vertrieb und haben keine Zeit für IT-Details. Deshalb lohnt es sich nicht, sie aufwendig zu schulen» sagt Jana Saß, Teamleiterin Ergebniscontrolling in der Hamburger Zentrale.

Was tun? Die Hanseaten entschieden sich für einen pragmatischen Weg: Die Filialen erfassen ihre Daten in Excel-Tabellen und übermitteln sie an das zentrale Controlling. Dort werden sie mit der Standardsoftware Corporate Planner erfasst, analysiert und systematisiert. Dessen Werkzeuge ermöglichen, aus der Kostenrechnung in wenigen Schritten eine GuV-Planung der einzelnen Gesellschaften und über den Konzern zu erhalten. «Dieser Prozess läuft sehr gut, zumal die Lösung Corporate Planner auch keinen hohen Beratungsaufwand erfordert», betont die Managerin. Direkt aus



Differenzierte Pläne: (von links) 7(S)-Geschäftsführer Dr. Christian Speidel, Christian Peters; Controllerin Jana Saß.

der Lösung, die das Softwarehaus Corporate Planning liefert, generieren die 7(S)-Experten dann das Standardreporting. «Alle wichtigen Daten wie Ist, Plan und Vorjahr, aber auch Kennzahlen und Deckungsbeiträge lassen sich bequem auf einer einzigen Seite anordnen», sagt Jana Saß

Doch hinter der einfachen Darstellungsform steckt ein komplexes Datensystem: Bei der Planung operiert das 7(S)-Management auf verschiedenen Ebenen. Durch die Baumstruktur der Software ist es möglich, die Ist- und Plandaten für jede Niederlassung bis hinunter auf die Kontenebene

monatlich zu verwalten. Dieser Ist- und Planvergleich läuft pro Filiale. Eine weitere Planungsebene ermöglicht dem Topmanagement den Blick auf das Gesamtunternehmen. «Auch hier hilft uns die Baumstruktur der Technologie sehr», sagt Jana Saß. Vorteile bringe dies auch bei den Simulationen: Die Geschäftsführung nimmt zum Beispiel die Quoten der Produktivität pro Niederlassung unter die Lupe. Diese Werte bilden bei Personaldienstleistern generell eine zentrale Kennzahl. Sie sagen aus, wieviel Prozent der bezahlten Zeit der Projektmitarbeiter den Kunden in Rechnung gestellt werden.

Mit diesen Standardwerten aber geben sich die Geschäftsleiter Dr. Christian Speidel und Christian Peters nicht zufrieden. Sie wollen über den Monatsbericht hinaus frühzei-

«Umsatz pro Filiale vor dem regulären Monatsabschluss aktuell verfolgen können.»

tig wissen, wohin die Kennzahlen tendieren. Deshalb hat die 7(S)-Gruppe ein zusätzliches wöchentliches Reporting eingerichtet. Es läuft ebenfalls auf der Software von Corporate Planning und nutzt deren Funktion der flexiblen Zeitachse. «Diese erlaubt uns, beliebige wöchentliche Zeiträume unter die Lupe nehmen und sie zum Beispiel mit dem Vorjahr und dem Plan zu vergleichen», sagt Jana Saß.

Sie bietet auch den Vorteil, dass Zeiträume nicht nur innerhalb eines Monats, sondern auch nach Kalenderwochen analysiert werden können – ohne Zusatzaufwand. Demnächst fällt dies an, wenn eine Woche zwei Novemberarbeitstage und drei aus dem Dezember enthält. Somit kann die Geschäftsleitung den Umsatz pro Niederlassung aktuell verfolgen und bei Problemen frühzeitig gegensteuern – vor dem regulären Monatsabschluss. Dabei ist es hilfreich, dass die Excel-Daten aus den Filialen jederzeit in beliebige Reports eingebaut und unterschiedlich analysiert werden können. «Zudem unterstützt die flexible Zeitachse die tägliche Liquiditätsplanung», ergänzt Finanzmanagerin Iris Nachtigäller.

Ab 2011 will die 7(S)-Gruppe mit dem Rechtsmanagement starten. «Damit können wir den Zugang einzelner Mitarbeiter zu bestimmten Inhalten genauer steuern, betriebswirtschaftliche Funktionen besser auslagern und so letztlich Kosten sparen», sagt Jana Saß. Auch eine Fünfjahresplanung wird eingeführt. Sie soll die bereits vorhandene Dreijahresplanung ebenso ergänzen wie die bestehende rollierende Planung, welche jeden Unternehmensbereich erfasst und einen dynamischen Blick auf einzelne Kostenblöcke erlaubt. ■

■ Profil: 7 (S) Personal GmbH

Unternehmenssitz: Hamburg

Branche: Personaldienstleistung

Mitarbeiter: 600 intern, 5'500 in Projekten

Umsatz: 230 Millionen Euro

Lösung: Corporate Planner