

# Gibt es eine Zukunft für das Geschäftsmodell Zeitarbeit?

Jobs.Intelligence

Mai 2026



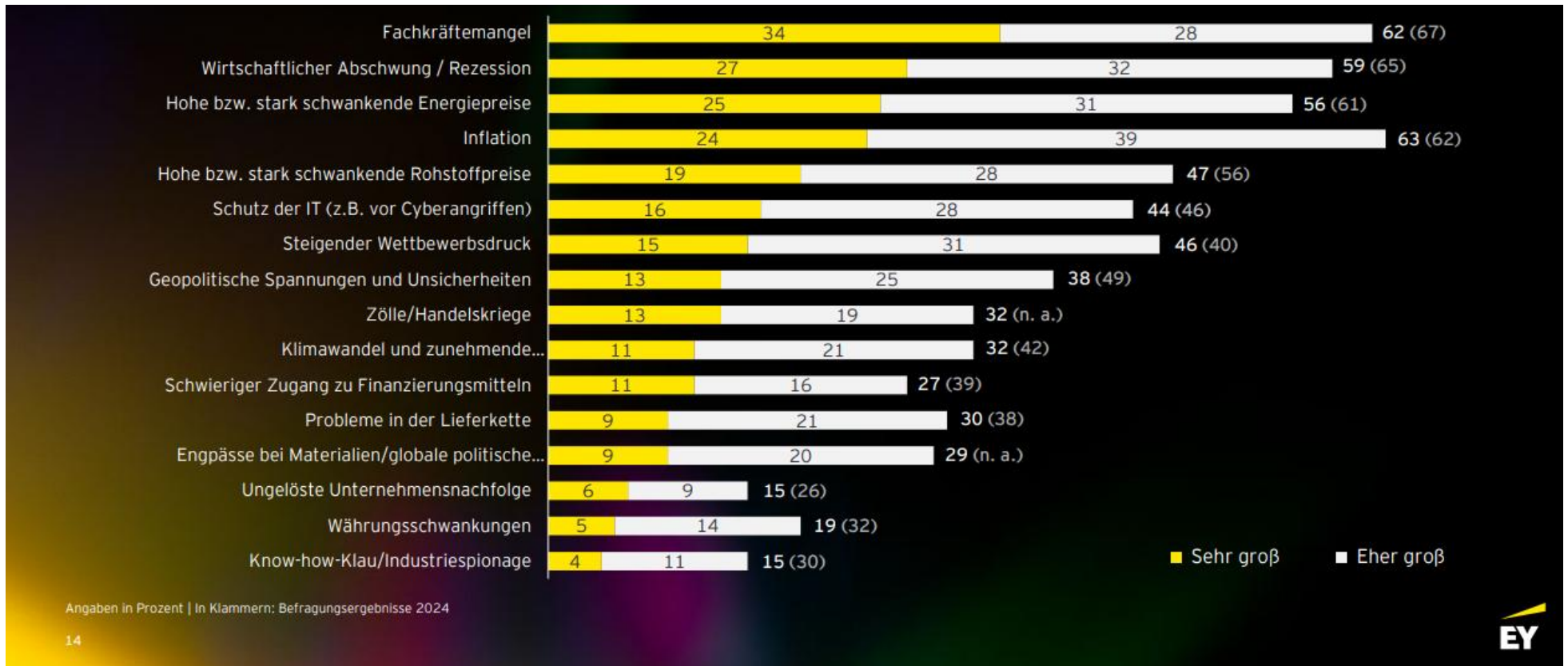
Geschäftsmodell  
Zeitarbeit

Wo ist die Welle zum Surfen?

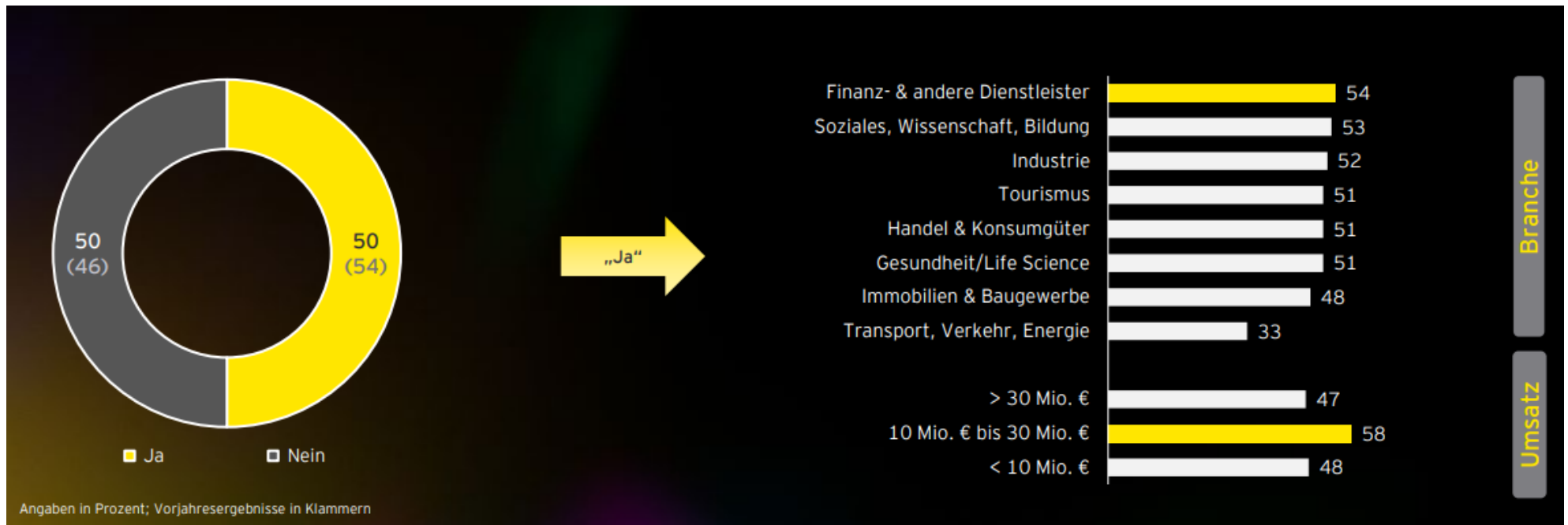


Defining Growth Potential since 1998

# Fachkräftemangel bleibt die Sorge Nummer eins

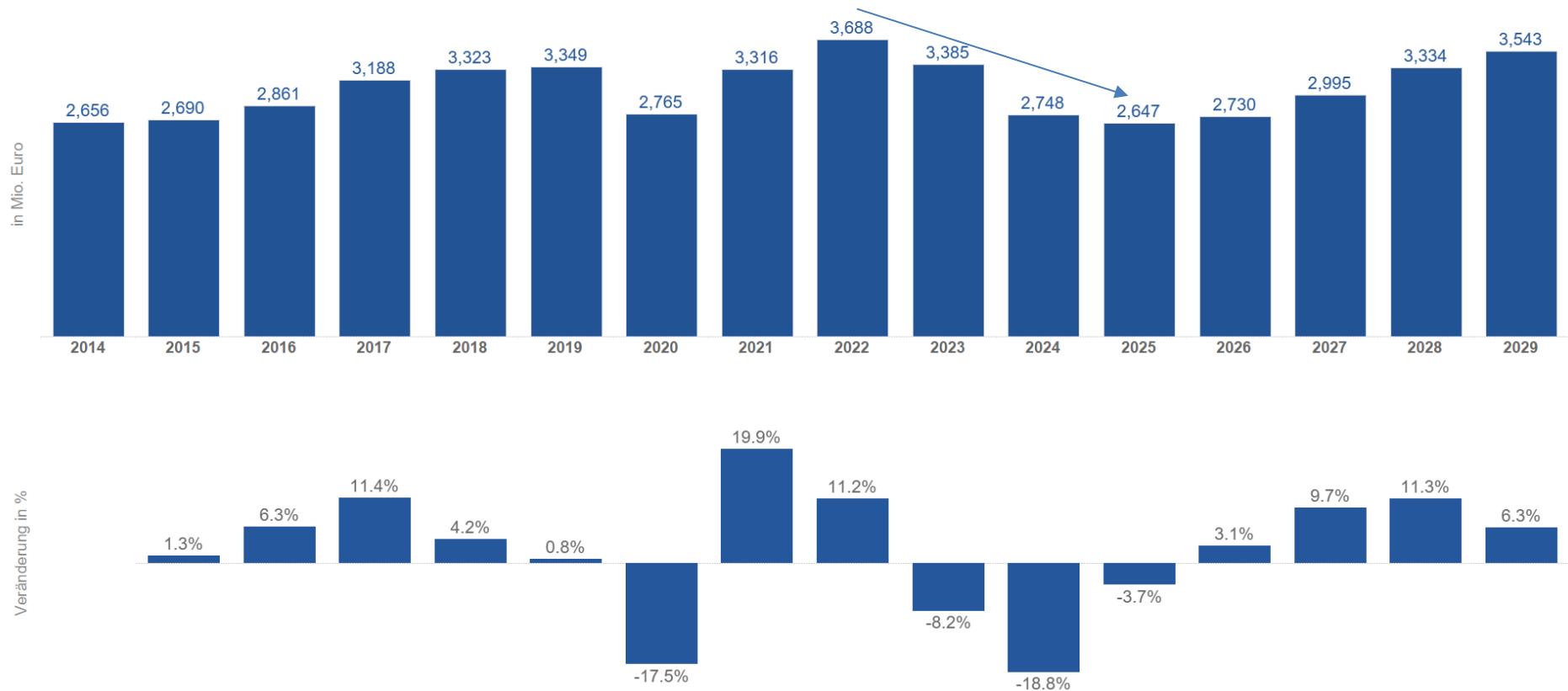


# Ihre Unterstützung ist gefragt!



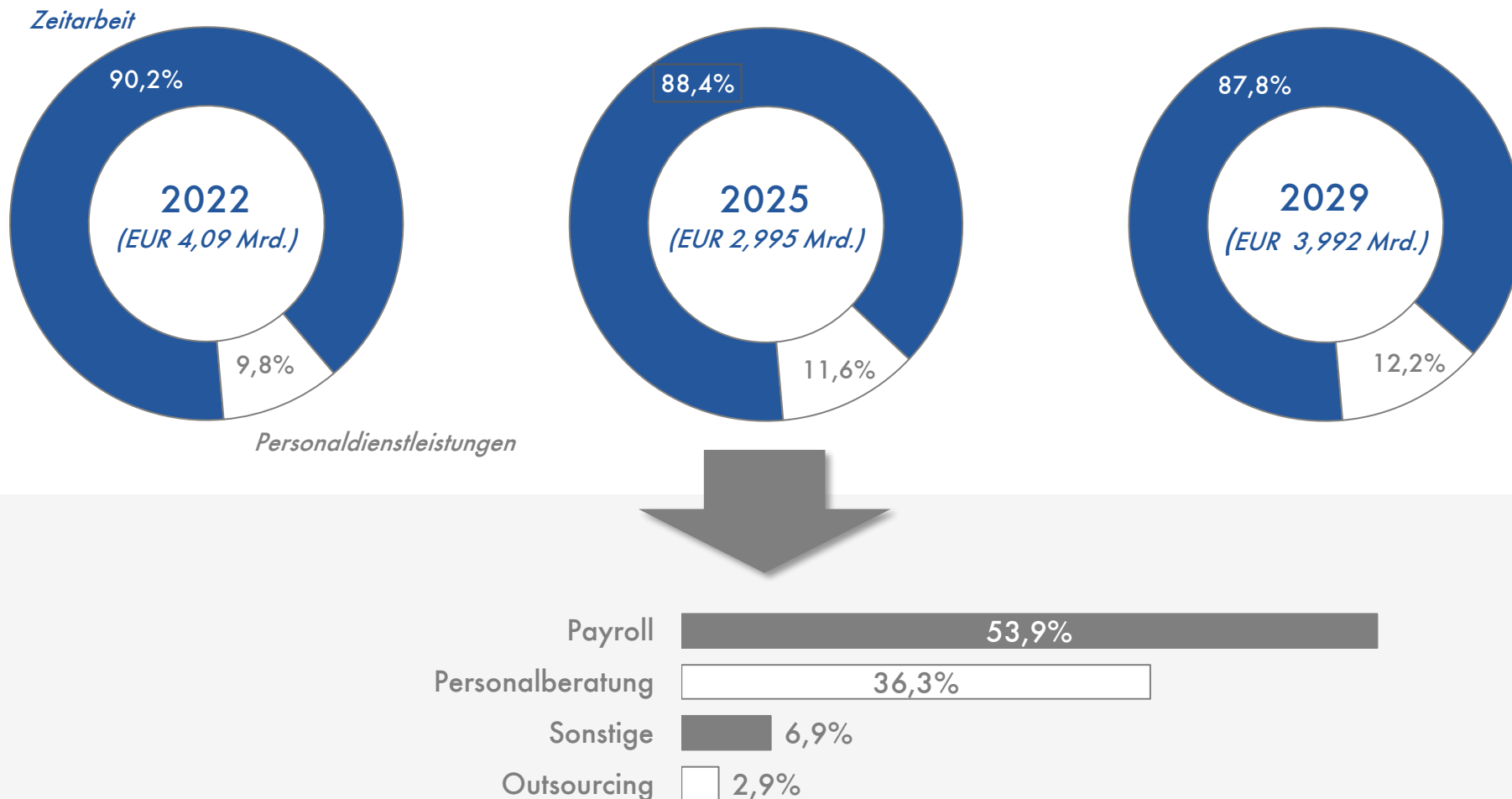
# Die Löhne steigen stark, die Zeitarbeit ist eine Mrd. unter 2022

## Marktentwicklung - Zeitarbeit (ohne Payroll)



# Personaldienstleistungen gewinnen stetig an Relevanz im Vergleich zur Zeitarbeit

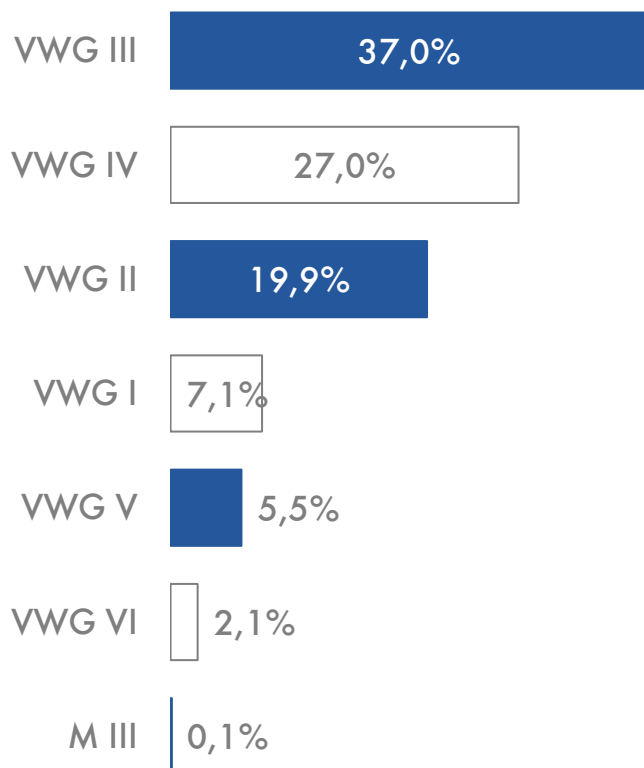
## Marktentwicklung - Personaldienstleistungen (Umsatz in %)



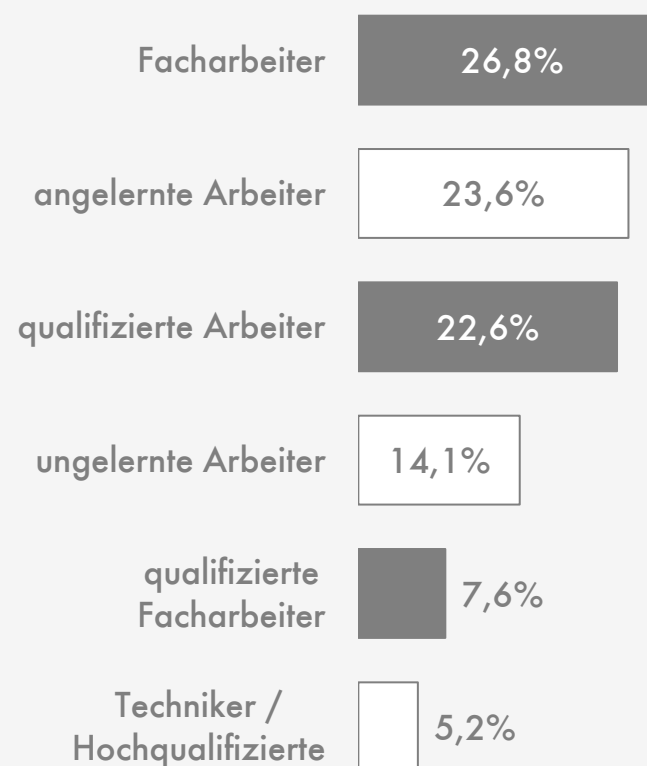
# Mind. 50% des Marktes sind bereits hoch qualifiziert

## Marktentwicklung - Zeitarbeit nach Qualifikation 2025 (Umsatz in %)

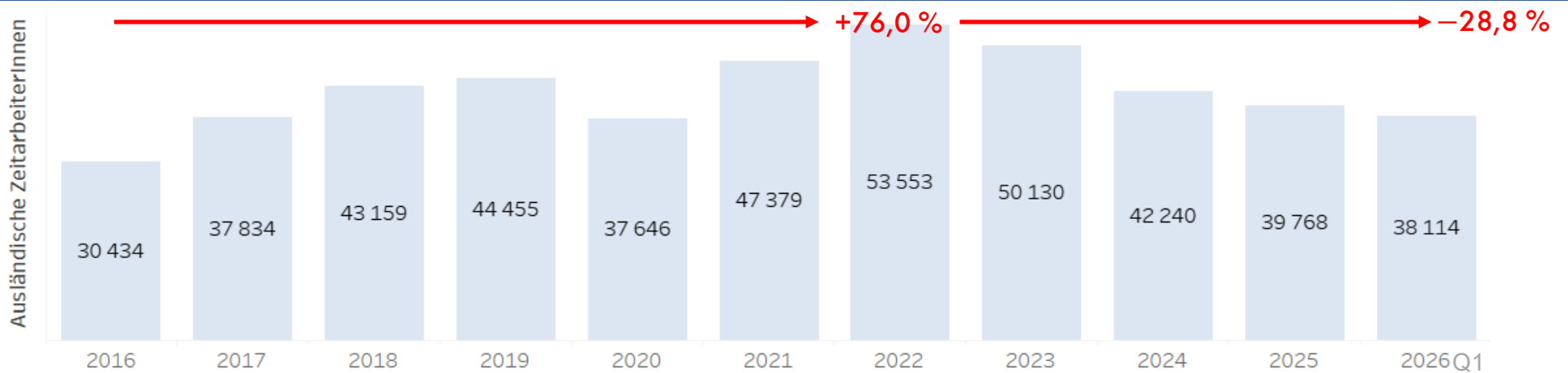
### ANGESTELLTE (EUR 710,8 Mio)



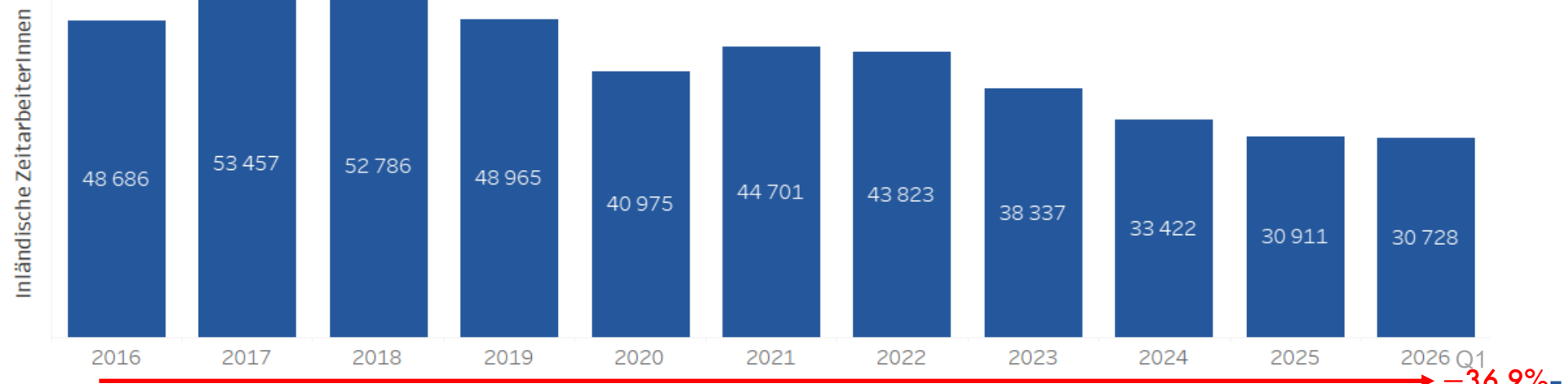
### ARBEITER (EUR 501,1 Mio.)



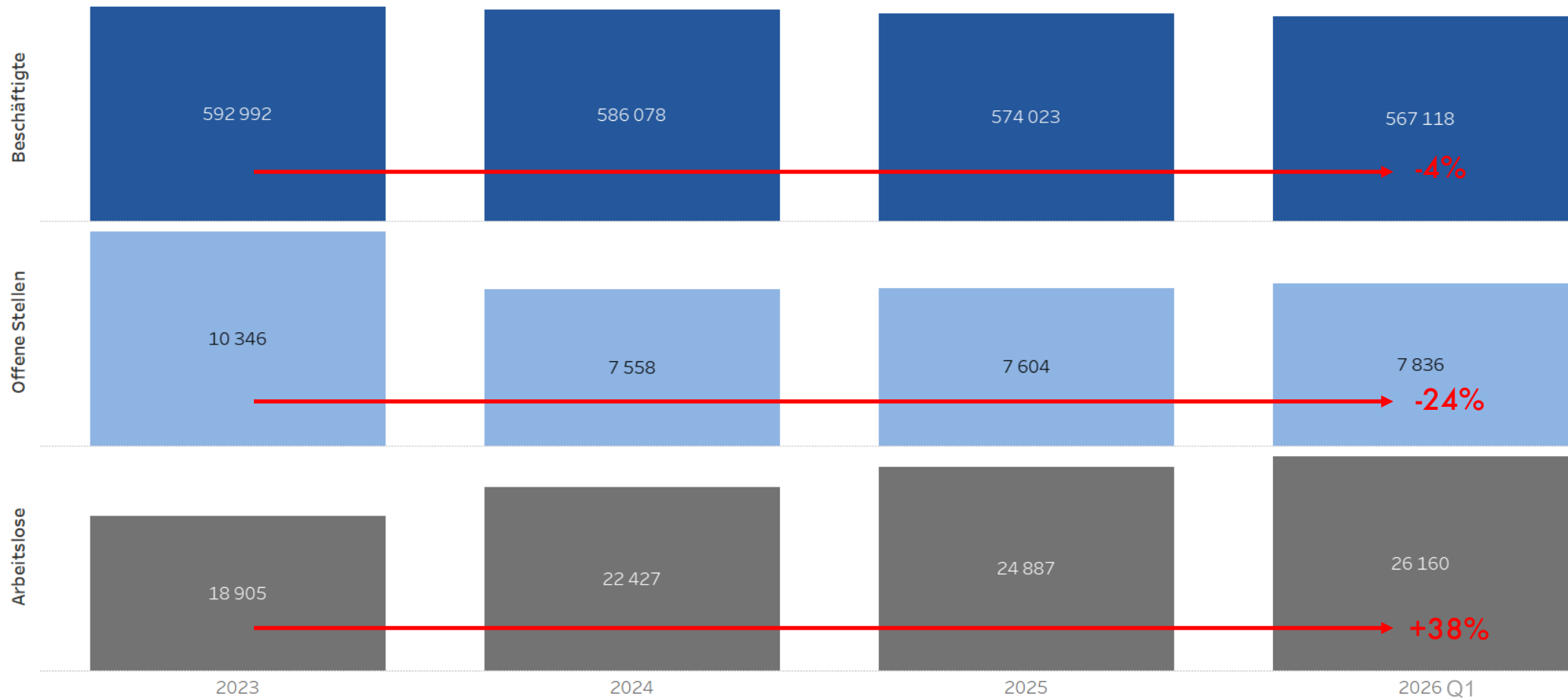
# Wachstumstreiber am Limit? Die Zeitarbeit braucht neue Strategien



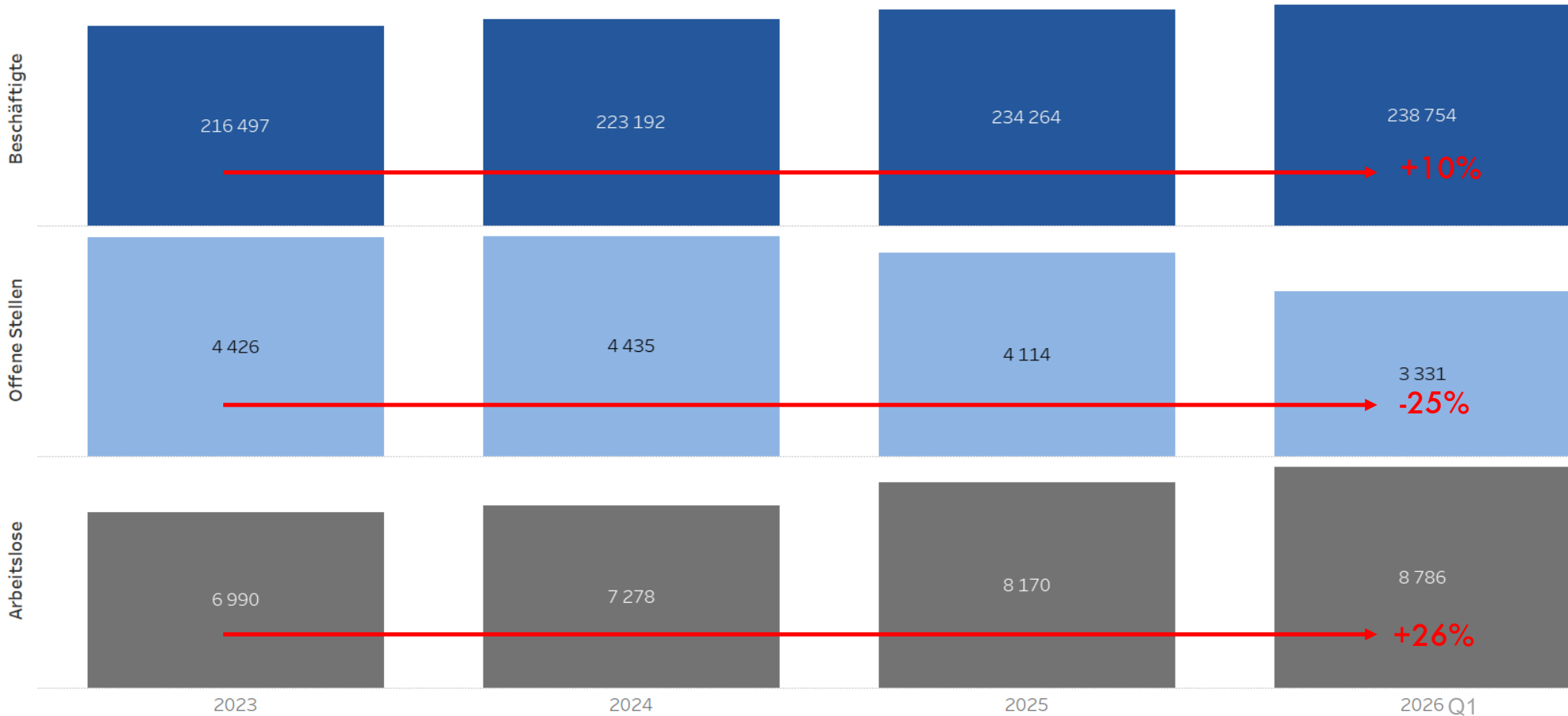
**ZeitarbeiterInnen** 79.120      **Rekordjahr Zeitarbeit** 97.376      **ZeitarbeiterInnen** 68.842



# Der industrielle Rückenwind fehlt: Wie sich Zeitarbeit neu aufstellen muss



# Von der Industrie zur Pflege – Gesundheitswesen als Wachstumschance



# Hope Is Not a Strategy

- *Geht's der Wirtschaft gut, geht's und allen gut* reicht nicht mehr.
- Zeitarbeit wird Teil eines Gesamtprodukts, aber bis dato ist die Branche hier zu langsam.
- Fachkräftemangel bleibt, aber massiver Strukturwandel. Chance und Risiko für Zeitarbeit.
- Einfache Vermittlung reicht nicht mehr.

# Hope Is Not a Strategy

- Die Zahlen sprechen eine klare Sprache: Keine Welle zum Surfen, aber extrem hohe Basisnachfrage der Unternehmer.
- Wer den Unternehmen, das Problem Fachkräftemangel lösen kann, der hat kein Problem. Die Anfragen werden komplexer, die Lösungen müssen es auch werden.
- Teiltrends gibt's auch: Ohne Kompetenz für ausländische Rekrutierung wird es schwer. Einige Branchen steigen stark.
- Es gibt ein Geschäftsmodell, aber das Modell muss geschärft werden.

Geschäftsmodell  
Zeitarbeit

Geschäftsmodelle schärfen!



Defining Growth Potential since 1998

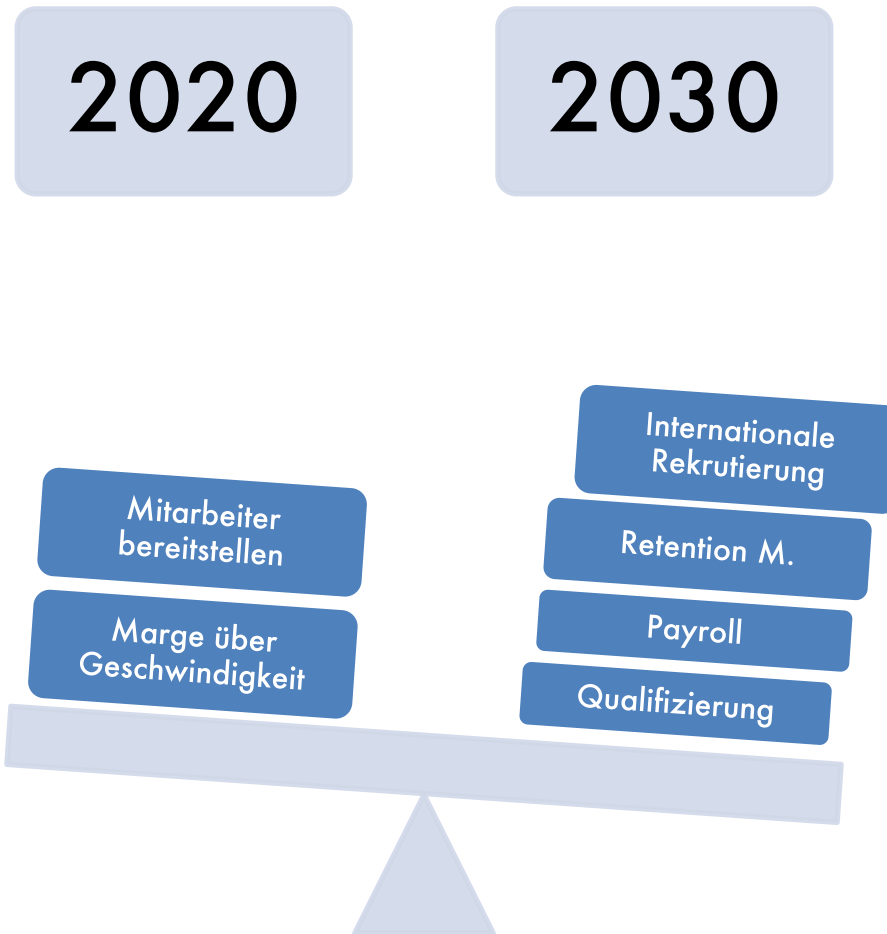
# Wer gewinnt wer verliert?

- **Verlierer**
- Diejenigen, die:
  - nur CVs weiterleiten
  - über Preis konkurrieren
  - austauschbare Hilfskräfte vermitteln
  - keine Integration anbieten
  - keine Daten/Technologie nutzen
  - Dort sinken Margen.
- **Gewinner**
- Diejenigen, die:
  - internationale Recruiting-Netzwerke aufbauen
  - Branchen-Know-how haben
  - Beratungskompetenz entwickeln
  - Weiterbildung integrieren
  - digitale Matching-Systeme nutzen
  - Kunden strategisch beraten
  - Arbeitnehmer langfristig binden
  - Das ist fast schon ein Consulting-+ Operations-Modell

# Upgrades gefragt

- Die Weiterentwicklung des Geschäftsmodell ergibt sich als Antwort auf die Herausforderungen der Kunden.
  - Gesamtlösung statt einzelne Zeitarbeiter
  - Zugang zu internationalen Mitarbeitern
  - Steigerung der Attraktivität des Berufsbilds
  - Kundenbindung erhöhen

# Es geht ums Gesamtpaket



# Made in Austria ist nicht genug

- Die Zahlen sind klar: Ausländische Zeitarbeiter sind mittlerweile die klare Mehrheit.
- Sie werden dafür bezahlt, dass Sie im Ausland rekrutieren können. Sie sollten sich das eventuell besser bezahlen lassen.
- Ihr Know How in diesem Bereich, ist per se ein Produkt.

# Die Attraktivität des Jobs ist der strategische Schwachpunkt

- Wie sexy ist Zeitarbeit?
  - Gerade mal besser als arbeitslos für die Bevölkerung
  - Mind. so gut wie ein anderer Job für Zeitarbeiter
  - Die Branche hat eher ein Image als ein Wahrnehmungsproblem
- Wie ergeht es Jobs, die keiner will?
- Was müssen Verband & Betriebe machen?
  - die Arbeitgebermarke stärken,
  - echte Karriere- und Entwicklungsperspektiven schaffen,
  - Integration und Betreuung sichtbar machen,
  - und die Sprache modernisieren.

# Es braucht Zeitarbeiter als Testimonials

**REAL  
WORK.  
REAL  
PEOPLE.**

A



temporary workers



knowledge and experience in a way that I couldn't do in permanent roles.

# Neue Begriffswelten können nur der Anfang sein

- Personaldienstleistungen
- Personalservices
- Human Resources Services
- Workforce Solutions
- Talent Services
- Arbeitskräfte-Services
- Employment Services

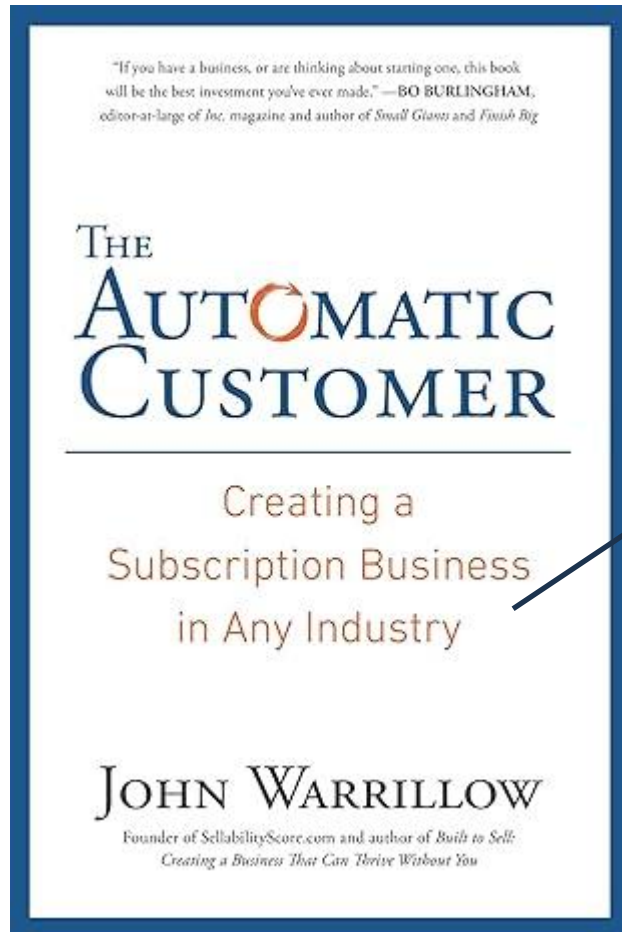
- Job- und Karrieremobilität
- Karriereplattform
- Arbeitsmarkt-Partner
- Beschäftigungsplattform
- Talentnetzwerk
- Job-Matching-Service
- Karriere- und Einsatzvermittlung
- Arbeitsmöglichkeiten-Netzwerk

- Talent Network
- Workforce Network
- Career Network
- People Platform
- Talent Platform
- Workforce Platform
- Job Ecosystem

- Chancenmanagement
- Arbeitschancenvermittlung
- Berufliche Perspektiven
- Talententwicklungspartner
- Karrierebegleitung
- Arbeitsmarktbegleitung

- „Zeitarbeit“ → Talent- und Beschäftigungsmobilität
- „Überlassung“ → Einsatz von Kompetenzen im passenden Umfeld
- „Zeitarbeitnehmer“ → Talente im Einsatz / Projektmitarbeiter
- „Personalverleih“ → Arbeitsmarktvermittlung und Workforce Services

# Ja, auch Zeitarbeit gibt's im Abo



## Vom Einsatz zur Verfügbarkeit:

- Flex-Kapazitäts-Abo
- HR as a Service Abo
- Talent Pool Abo
- Retention & Workforce Care Abo

Geschäftsmodell  
Zeitarbeit

# Resümé



Defining Growth Potential since 1998

# Hoher Leidensdruck bei Kunden, muss zu hohen Margen bei Anbietern führen

- Die Wirtschaft braucht externe Personalbereitsteller wie einen Bissen Brot
- Basisgeschäftsmodell lebt, aber es werden mehrere Modelle gleichzeitig funktionieren
  - Menge x Geschwindigkeit x Lean = War lange gut, wird schwieriger
  - Mehrleistung = Viel-Mehr-Marge hat Chancen
  - Spezialisten für Branchen, Berufe
  - Abolösungen & Zugang zum C-Level
  - Suche nach der Killer-Application: Wofür zahlt der Kunde gerne mehr?



## Interconnection Consulting

Getreidemarkt 1, A-1060 Wien

Tel: +43 1 585 46 23

Fax: +43 1 585 46 23 - 30

[info@interconnectionconsulting.com](mailto:info@interconnectionconsulting.com)

[www.interconnectionconsulting.com](http://www.interconnectionconsulting.com)

Defining Growth Potential since 1998

Vienna | Oberstdorf | Bratislava | Buenos Aires



**Dr. Frederik Lehner**

Geschäftsführender Gesellschafter

Tel: +43 - 1 585 46 23 11

[Lehner@interconnectionconsulting.com](mailto:Lehner@interconnectionconsulting.com)

**Let's stay connected**