



Fachkräfte-Genossenschaft

Presse - Information

Schwanewede, 23.02.2012

Internationales Jahr der Genossenschaften:

Fachkräfte-Genossenschaft führt bei der Freiberufler-Vermittlung die Flatrate ein.

Kontakt:

JARIVA eG
Manfred Feige
Postfach 71 02 65
28762 Bremen

Web: www.JARIVA.de
Tel. 0421 – 694 04 94

„Ein Gewinn für alle“. Dieser Slogan zielt derzeit die Internetseiten vieler deutscher Genossenschaften. Hintergrund ist das von den Vereinten Nationen ausgerufenen internationale Jahr der Genossenschaften. Doch was unterscheidet Genossenschaften heute noch von anderen, „normalen“ Unternehmen? Am Beispiel einer norddeutschen Fachkräfte-Vermittlung wird ein prinzipieller Unterschied deutlich.

Vergleicht man die Preise der Freiberufler-Vermittlungen, dann fällt auf, dass die Fachkräfte-Genossenschaft JARIVA günstiger ist, als die Wettbewerber. Liegt das an der Unternehmensform Genossenschaft? Ein Blick auf das Geschäftsmodell soll Klarheit schaffen.

Bei der Vermittlung freiberuflicher Ingenieure und IT-Spezialisten handelt es sich im Prinzip um eine Makler-Tätigkeit. Ein klassisches Dreiecksgeschäft, bei der das Vermittlungsunternehmen Kunden und Anbieter zusammenbringt. Beispielsweise einen Ingenieur mit speziellen Programmierkenntnissen mit einem Industrieunternehmen. Drei wirtschaftliche Interessen treffen aufeinander. Freiberufler und Unternehmen freuen sich, wenn die Vermittlungsprovision möglichst niedrig ausfällt. Ziel der bisher am Markt vertretenen Vermittlungsunternehmen ist es aber, eine möglichst hohe Provision zu verdienen.

Aus diesem Grund haben Freiberufler aus dem IT- und Engineering-Bereich ihr eigenes Vermittlungsunternehmen gegründet. So können sie die Preisgestaltung selbst bestimmen. Als Gesellschaftsform wählten sie die Genossenschaft. Weil freiberufliche Fachkräfte wenig Interesse daran haben, stattliche Provisionen an den zwischengeschalteten Vermittler zu zahlen, haben sie für ihre Genossenschaft bestimmt, dass sie eben soviel verdienen soll, wie für die Vermittlungstätigkeit nötig ist. Profit muss sie nicht erwirtschaften. Das ist prinzipiell auch im Interesse der Kunden. Sie bezahlen schließlich beides: die Gehälter der Fachkräfte und die Vermittlungsprovisionen. Unter Einkäufern von Großunternehmen hat sich die preiswertere Genossenschaftsvariante schnell herumgesprochen. Ein Geheimtipp ist die Genossenschaft nicht mehr.

Als Geheimtipp kann aber ein besonderer Service gelten. Seit Mitte vergangenen Jahres bietet die Genossenschaft bei der Vermittlung von Fachkräften ein völlig neues Preismodell an: Eine Flatrate, wie sie auch von Telefongesellschaften bekannt ist. Das bedeutet, dass JARIVA statt einer prozentual am Verdienst des Freiberuflers orientierten Provision, eine Pauschalgebühr berechnet. Der Preisunterschied: Statt durchschnittlich 1.200 Euro/Monat Vermittlungsprovision für z.B. einen Ingenieur, zahlen Kunden mit der Flatrate nur 450 Euro/Monat. So spart beispielsweise ein Kunde der Genossenschaft aus der Automobilbranche jährlich rund 400.000 Euro ein. Das Unternehmen beschäftigt auf Basis der Flatrate rund 40 Ingenieure und IT-Fachkräfte. Ein Rechenbeispiel hat die Genossenschaft JARIVA



Fachkräfte-Genossenschaft

auf ihrer Homepage veröffentlicht. Die Eckwerte der Flatrate stimmt JARIVA mit jedem Unternehmen individuell ab.

Fazit: Richtig eingesetzt, ist Friedrich Wilhelm Raiffeisens Genossenschaftsidee auch heute noch attraktiv. Das Grundprinzip der Genossenschaften, in erster Linie ihren Mitglieder zu nützen, und erst in zweiter Linie Geld zu verdienen, ist ein wesentlicher Unterschied zu „normalen“ Unternehmen. Nimmt man die Fachkräfte-Genossenschaft als Testfall für den genossenschaftlichen Slogan „Ein Gewinn für alle“, dann wird deutlich, dass zumindest zwei Parteien profitieren: Die Freiberufler und die Kunden der Genossenschaft. Die Anwendung des Genossenschaftsmodells auf die Freiberufler-Vermittlung bewirkt nicht weniger, als die Ausschaltung einer Handelsstufe. Ein willkommener Einspareffekt für Unternehmen.