

SONDERDRUCK

Topthema

KAMPF UM FACHKRÄFTE
**Arbeitest du noch oder
gigjobbst du schon?**

IN DER LEASINGSPIRALE

Der Problemlöser Zeitarbeit
ist zum Problem geworden.

IMPRESSUM

Eine Sonderausgabe für
GigWork GmbH
Rheinwerkallee 3
53227 Bonn
Tel.: +49 (0)228/433 438 00
Fax: +49 (0)228/433 412 00
info@gigwork.de
www.gigwork.de

Redaktion Berlin

Georg Thieme Verlag KG
redaktion-kma@thieme.de
www.kma-online.de

Gestaltung und Umsetzung Berlin

Georg Thieme Verlag KG
© 2019 Georg Thieme Verlag KG
70469 Stuttgart

Foto: kma Montage (AdobeStock/i3d_vr)

KAMPF UM FACHKRÄFTE

Arbeitest du noch oder gigjobbst du schon?

Meist wird beim Kampf um Fachkräfte eine Zielgruppe übersehen: die stille Reserve. Wie kann man Elternzeitler, Studenten, Rentner, Berufsaussteiger oder -einsteiger für das Krankenhaus gewinnen? Flexible Arbeitszeiten, übertarifliche Bezahlung und Festanstellung – das sind die Antworten, die GigWork als digitale, temporäre Alternative zur Zeitarbeit bietet.

Das klingt ja zu schön um wahr zu sein. Wo ist der Haken? Und wie funktioniert die Plattform genau?

Den Haken gibt es nicht. Auf GigWork bieten Krankenhäuser befristete Stellen an. Pflegekräfte können nach passenden Angeboten suchen und selbstständig mit dem Krankenhaus ihrer Wahl in Verhandlung treten. Wir sind also eine reine online-basierte Job-Matching-Plattform und nach der Vermittlung aus dem Spiel. Die Gig-Worker verhandeln dann ihre Arbeitszeiten sowie ihre Bezahlung, die im Übrigen meist 20 bis 30 Prozent über dem Tarifvertrag liegt, und erhalten einen regulären Arbeitsvertrag mit dem suchenden Unternehmen. Es handelt sich um eine klassische Win-Win-Situation: Die GigWorker binden sich nur temporär bei guter Bezahlung, die Kliniken sparen Kosten im Vergleich zur Zeitarbeit. Einerseits bieten wir unseren Kunden die Möglichkeit, über uns Stellenanzeigen zu schalten, erstmals bieten wir nun aber auch an, sich bei unseren GigWorkern zu bewerben: Diese stellen dazu die Zeiten online, in denen sie arbeiten wollen.

Welche Zielgruppen haben Sie?

Zunächst einmal haben wir unsere Kunden, die Krankenhäuser, als Zielgruppe im Blick. Das sind derzeit zahlreiche Maximalversorger in der Region und die Gesundheit Nord GmbH, aber auch die Uniklinika Bonn, Magdeburg und Gießen-Marburg sowie zahlreiche Grund- und Regelversorger in ganz Deutschland.

Unsere zweite Zielgruppe sind natürlich die GigWorker selbst. Hier wollen wir Menschen ansprechen, die beruflich außerhalb der klassischen Vollzeitbeschäftigung agieren wollen und für die Zeitarbeit keine Option ist. Durch diese neue Form der Arbeit, die wir anbieten, werden Zielgruppen aktiviert, an die Krankenhäuser mit ihren herkömmlichen Werbemitteln so nicht herankommen. Generell sind verschiedene Beschäftigungsmodelle möglich wie Werkstudenten, Minijobs wie z. B. 450-Euro-Jobs oder aber auch eine Vollzeitbeschäftigung auf Zeit.

Wir wollen aber auch gelernte Krankenpfleger wieder in den Arbeitsmarkt integrieren, die sich aus ihrem Beruf verabschiedet haben. Die größte Zielgruppe sind tatsächlich Pflegekräfte, die frei und selbstständig arbeiten wollen. Für sie haben wir das befristete Anstellungsverhältnis ein bisschen mehr sexy gemacht und damit alte Regeln in eine neue Welt der Arbeit transferiert.

Was heißt das genau?

Das heißt, GigWorker sind ihr eigener Boss – und das ohne selbstständig zu sein. Sie haben eine ganz anderes Selbstverständnis durch ihre eigenständigen Verhandlungen mit den Kliniken. De facto identifizieren sie sich auch mehr mit den Häusern, an denen sie arbeiten, denn sie gehen freiwillig und selbstbestimmt dort hin, während Leiharbeiter von ihrer



Foto: privat

Zur Person

Dr. Nicolai Kranz war selbst 15 Jahre im Krankenhausmanagement tätig, u. a. viele Jahre als Personalchef der Uniklinik Köln. 2010 konzipierte er Deutschlands erste Zeitarbeitsfirma für Ärzte.

Nach seinem Ausscheiden als Kaufmännischer Chef der Uniklinik Essen 2016 tüftelte er an der Idee einer App, die Angebot und Nachfrage im Bereich Pflege – als Alternative zur Zeitarbeit – zusammenbringen sollte. Das Ergebnis war Ende 2016 mehr als eine App: GigWork ist seine digitale Antwort auf „die Auswüchse der Zeitarbeit“. Mit seiner Plattform will er der Leasing-Spirale entgegenwirken. Denn er hatte erkannt, dass der Problemlöser Zeitarbeit mittlerweile für Kliniken selbst zu einem finanziellen Problem geworden ist.

Firma zu einem temporären Arbeitsplatz geschickt werden.

Wir sprechen mit unserer Plattform auch die stille Reserve an, z. B. Leute, die eine Ausbildung in der Krankenpflege gemacht haben, um die Wartezeit für das

„**Unsere größte Zielgruppe sind Pflegekräfte, die frei und selbstständig arbeiten wollen. Für sie sind befristete Anstellungsverhältnisse die Antwort auf eine neue Welt der Arbeit – mit alten Spielregeln.**“

Medizinstudium zu überbrücken. Für Studenten sind 200 Euro Nebenverdienst für eine Nachtschicht durchaus interessant. Aber auch Wiedereinsteiger im Best-Ager-Alter, die ein paar Dienste nebenbei arbeiten wollen, weil die Kinder jetzt außer Haus sind.

Und wie finanziert sich GigWork?

Wir nehmen keine Provisionen, sondern erheben eine reine Nutzungsgebühr für unsere Kunden, die Krankenhäuser; für die GigWorker ist die Plattform kostenfrei. Derzeit zahlen Kunden im einfachsten Paket 500 Euro im Monat bei einer Mindestlaufzeit von einem Jahr. Dafür können sie unsere Plattform ein Jahr lang unbegrenzt nutzen und so viele Gigjobs posten wie sie wollen. Daneben gibt es noch verschiedene Premiumpakete, die ich in ihren Einzelheiten gerne individuell Interessenten vorstelle.

Welche Rolle spielt GigWork beim Kampf um die besten Bewerber?

Wir sind die digitale Alternative zur Zeitarbeit, um kurzfristige Personalengpässe zu kompensieren. Und wir sind eher eine Alternative für bestimmte Zielgruppen,

Vorteile als GigJobber

- Anspruch auf Urlaub und Lohnfortzahlung im Krankheitsfall
- Gehalt 20 bis 30 Prozent über Tarif
- Anspruch auf ein qualifiziertes Zeugnis
- Flexible, individuelle Arbeitszeit
- Arbeiten, wie es in den eigenen Zeitplan passt
- Abwechslung durch verschiedene Jobs, an verschiedenen Häusern, in verschiedenen Bereichen

für die auch die Zeitarbeit nicht das Richtige ist. Wir wollen weder die Zeitarbeit noch die Direktanstellung ersetzen. Bei unserem System profitieren alle: Pflegekräfte verhandeln finanzielle Vorteile. Für die Krankenhäuser sind GigWorker refinanzierbar. Und: Sie zahlen – im Gegensatz zu Leiharbeitskräften – keine Mehrwertsteuer für die Leistung der GigWorker. Last but not least ist eine Stärkung der Direktanstellung auch für die Solidargemeinschaft von Interesse, denn sie finanziert das Gesundheitssystem. Es erhöht sich durch diese Art von Tätigkeit die Beschäftigungsquote und die Sozialversicherung wird gestärkt.

Was unterscheidet Sie also von klassischen Zeitarbeitsfirmen?

Der Arbeitgeber unterscheidet sich. Wir haben den Vermittler ausgeschaltet und damit den Faktor, der Geld kostet. GigWorker sind unmittelbar beim Unternehmen angestellt. Wir unterscheiden uns also von einer Zeitarbeitsfirma u. a. durch die Vermittlung befristeter Direktangestellter an ein Unternehmen, das temporären Bedarf hat. Zudem möchten wir nicht nur Personalengpässe schließen und Gewinnmargen maximieren, sondern letztlich eine neue, flexible Form der Arbeit schaffen. ■

Das Interview führte Alexandra Heeser

GigWork: Von einem Auftrag zum nächsten

Der Arbeitsmarkt verändert sich seit geraumer Zeit stark, aber auch die gesellschaftlichen Rahmenbedingungen haben sich geändert: Pflegekräfte sind mobiler geworden und suchen nicht mehr nur einen Arbeitgeber für ihr ganzes Berufsleben. Zudem haben technische und digitale Entwicklungen, aber auch ein durch die Weltwirtschaftskrise geschüttelter Stellenmarkt, Arbeitsformen wie das GigWorking hervorgebracht.

Der Begriff GigWorker kommt ursprünglich aus dem anglo-amerikanischen Raum. Die Bezeichnung „Gig“ ist vor allem aus der Musikbranche bekannt. Man spricht von einem Gig, wenn Bands einen bezahlten Auftritt haben. So, wie ein Musikauftritt nur von kurzer Dauer ist, sind auch Gig-Jobs nur vorübergehend.

In den USA schon längst etabliert, hat sich jetzt auch in Deutschland eine erste digitale Plattform gegründet, die gezielt Mitarbeiter (in diesem Fall Pflegekräfte) für eine befristete Festanstellung vermittelt: GigWork. Dabei funktioniert GigWork ähnlich wie Airbnb – nur, dass Menschen hier nicht ihre Wohnung, sondern ihre Arbeitskraft für einen bestimmten Zeitraum zur Verfügung stellen. Damit ist GigWork die erste deutsche Onlineplattform für befristete Direktanstellungen, die Angebot und Nachfrage komfortabel zusammenbringt und dadurch eine interessante – und günstigere – Alternative zur Zeitarbeit bietet. Ein Matching-Tool für Ärzte gibt es seit Kurzem. Auch andere Branchen sind angedacht und in Planung.