



Die Zeitarbeitsfirma im Schafspelz

Martin Cordsmeier, Geschäftsführer von millionways im SCOUT-Interview über Talente und Emotionen. Vor 150 Jahren gab es eine klare Definition von Arbeit in Deutschland. Alle lebten von Landwirtschaft und fanden sich irgendwie damit ab. Heute sind zwei Drittel aller Deutschen in selbst gesuchten Berufen tätig. Doch zufriedener sind sie trotzdem nicht: Zu wenige machen den Job, der ihnen wirklich entspricht. Zu selten gibt es ehrliche Anerkennung. Zu klein ist das Erfolgserlebnis, zu groß die selbst auferlegten Regeln. Hallo Träume, wo seid ihr?

SCOUT: ‚Talent trifft Aufgabe‘ oder ‚Mach was du willst‘ - Das klingt alles sehr nach sozialer Wiedereingliederung und nach „Ich arbeite, wenn mir gerade danach ist“. Wie verlässlich ist das und welche Mit-Arbeiter stehen dahinter?

Martin Cordsmeier: Verlässlichkeit entsteht in erster Linie durch Motivation, die ehrlich ist. Wir werden eine neue Form von Arbeit etablieren, auch in den Köpfen der Menschen. Viel zu oft wird zwangorientiert gedacht und ein Job gemacht, der angeblich ‚getan werden muss‘. Das ist ein Irrtum: Zumindest im Nebenjob kann man nun mit millionways seine eigentlichen Begeisterungen

und Talente ausleben und durch Eigeninitiative im Laufe der Zeit im Idealfall sogar zum Hauptberuf machen! Jeder, der irgendein Talent hat, ist hier also angesprochen - und es gibt wohl niemanden, der gar nichts gerne tut.

Übrigens: Talente sind nicht nur Malen, Kalkulieren oder Grafikdesign - sondern auch Kommunikationsfähigkeit, Disziplin oder schnelle Auffassungsgabe. Das wird oft gar nicht gesehen. Glauben Sie mir: Wer so arbeitet und arbeiten darf, der arbeitet auch gut. Das werden wir in der Praxis beweisen, denn Blanko-Zweifler überzeugt man nicht durch Worte. Wir integrieren

außerdem Bedürftige wie Alte, Kranke, Obdachlose oder benachteiligte Jugendliche in unsere Aufträge - und zwar ganz direkt, zur gleichen guten Bezahlung. Einfachere Arbeiten werden dann zur Chance auf Wiedereinstieg in den Arbeitsmarkt.

SCOUT: „Den Arbeitsmarkt an den Menschen anpassen“ - Was ist, wenn Sie zu Anforderungen kein Talent frei haben?

Martin Cordsmeier: Das ist nur ein theoretisches Problem - in der Praxis ist immer ein Talent verfügbar! Sie müssen millionways als Netzwerk verstehen, nicht als konventionelles Unternehmen.

Kunden verschicken (Anschreiben mit Geschenk, etc.). Wie hoch ist die Motivation eines solchen Unternehmens das wertvollste Gut - nämlich seine Kunden -, in die Hände von ‚Bedürftigen‘ zu geben?

Martin Cordsmeier: Er gibt es nicht in die Hände von Bedürftigen, sondern in die Hände von millionways. Wir haben innerhalb unseres Konstruktes einen absolut professionellen Geschäftsbetrieb mit jahrzehntelang erfahrenen Profis aus den verschiedensten Branchen. Die Abwicklung erfolgt über renommierte Partner - Wir sorgen für die Integration von Bedürftigen, wo immer es möglich und sinnvoll ist. Aktionismus ist nicht unser Ziel.

BLANKO-ZWEIFLER ÜBERZEUGT MAN NICHT DURCH WORTE

Da gelten alte Strukturen nicht mehr. Wenn wir keinen direkten passenden Netzwerkkontakt haben, fragen wir innerhalb unserer Mit-Arbeiter herum. Irgendjemand kennt immer den perfekten Talentierten! Das ist quasi ein Social Network, nur nicht online, sondern in der Realität - denn dort leben wir ja immer noch.

SCOUT: Klingt alles sehr nach dem sozialen Abklatsch einer Zeitarbeitsfirma. Moderne Sklaverei?

Martin Cordsmeier: Die Frage ist mir zu unkonkret, was genau klingt nach ‚sozialem Abklatsch‘ von etwas? Zeitarbeitsfirmen vermitteln konventionelle Vollzeitjobs, wir sorgen für Selbstentdeckung und -erfüllung!

SCOUT: Worin liegen die Vorteile, im Vergleich zu einer klassischen Zeitarbeitsfirma?

Martin Cordsmeier: Für die Kundenseite haben wir definitiv aufgrund des Konzeptes die motivierteren Mit-Arbeiter, die sich bewusst für den Job entschieden haben und außerdem deutlich besser bezahlt werden. Für den Kunden werden wir nicht teurer, im Gegenteil: Er spart viel Zeit, besonders, wenn ganze Prozesse abgegeben werden sollen - projektbezogenes Outsourcing quasi. Außerdem tut er Gutes mit Aufträgen, die er ohnehin vergibt - was seinem Image zu Gute kommt. Und: Es ist kein Scheinengagement, sondern ganz direkte Hilfe für Menschen in unserer Umgebung!

SCOUT: Wie rekrutieren Sie Mit-Arbeiter?

Martin Cordsmeier: Ab unserem Medienstart natürlich über die Berichterstattung. millionways wird noch in diesem Jahr mit einigen der größten Deutschen Markenfirmen große bundesweite Kooperationen starten. Damit werden wir bekannt. Außerdem haben wir schon heute ein minütlich wachsendes Netzwerk, das sich durch Weitererzählen vermehrt. Begeisterte talentierte Menschen zu finden wird kein Problem sein, glauben Sie mir!

SCOUT: Beispiel: Ein namhaftes Unternehmen, gehobener Mittelstand, möchte ein kleines Präsent an seine besten

Sinne, da millionways immer der Vertragspartner des Kunden bleibt. Das ist ein riesiger Vorteil, vor allem bei Reklamationen. Und: Wir sind immer objektiver als der eigentliche Dienstleister - für den Kunden also eine Art Filter. Beratung findet parallel immer statt, sowohl für die Mit-Arbeiter als auch für die Kunden. Bei beiden Verständnis füreinander zu wecken ist eine unserer Aufgaben.

SCOUT: Talent kann doch nicht alles sein – Der Schlüssel für erfolgreiches Tun liegt zumeist in der inneren Einstellung. Was tun Sie für Ihre Bewerber, um eben dort anzusetzen?

Martin Cordsmeier: Wie oben beschrieben, ist millionways etwas vollkommen Neues: Eine Neudefinition von dem, was wir Arbeit

SCOUT: Verstehen Sie sich als Überlasser, Vermittler oder Personalberater?

Martin Cordsmeier: Sowohl als auch - wir vermitteln nicht im formellen

‚ARBEIT‘ IST EIN GROSSER TEIL DES LEBENSINHALTS UND GENAU DIESEN TEIL VERSTEHEN VIELE VOLLKOMMEN FALSCH

nennen. ‚Arbeit‘ ist ein großer Teil des Lebensinhalts und genau diesen Teil verstehen viele vollkommen falsch. Zwangsjobs sind zur Normalität geworden. Das muss ein Ende haben, dann ändert sich auch die innere Einstellung! Ein Beispiel, aber repräsentativ: Stellen Sie sich einen Künstler vor, der bei einer Fast-Food-Kette arbeiten muss. Er hat weder Zeit noch Kraft, seine Leidenschaft auszuleben - zumindest nicht mit Bezahlung. Wo soll er Kunden herbekommen? Bei uns bekommt er sie ohne Aufwand und/oder Kosten. Und wenn er dann merkt, wie seine Werke Menschen begeistern und berühren können, dann kann und wird sich sein ganzes Leben verändern... ■

Martin Cordsmeier



Gründer, Vorstandsvorsitzender,
Geschäftsführer und Mensch