

## **Auf nach Europa!**

**Der französische Arbeitsmarkt-Experte Michel Ph. Mattoug erklärt den deutschen Zeitarbeitsunternehmern auf dem BZA-Arbeitgebertag, warum kein Weg daran vorbei führt, den regionalen Markt zu verlassen und ins (ost-)europäische Ausland zu expandieren.**

Bange machen gilt nicht – die Beschränkung auf den regionalen Markt sei vorbei. Und so kannte Michel Ph. Mattoug kein Pardon mit den vor ihm versammelten Vertretern der deutschen Zeitarbeitsfirmen. Die Unternehmen „müssen“, so der Straßburger Universitäts-Professor auf dem Arbeitgebertag des BZA, „die Expansion nach Europa angehen“. Mattoug verwies darauf, dass die Kunden schon sehr bald auf europäische Aktionsradien der Zeitarbeitsunternehmen bestehen würden. Mattoug wandte sich in dieser Frage eindringlich an die rund 200 Vertreter der Branche: „Ihre Kunden sind international tätig, und die werden zu Ihnen sagen: 'Entweder Du baust ein Netzwerk für mich in Frankreich und Polen oder ich nehme jemand anderen!'“ Vom Kunden könne nicht verlangt werden, dass dieser sich um die Regularien der Auslandsentsendung kümmerge. Das sei Sache der Zeitarbeitsfirmen: „Sie sind dafür der Fachmann!“ gab er den Anwesenden mit auf den Weg.

Die Branche werde in die Zange genommen – und zwar nicht nur von den Kunden, sondern auf der anderen Seite auch von den Arbeitnehmern. Mattoug: „Die wollen künftig keine Klebe-Effekte mehr. Die sagen zu Ihnen: Wenn Du mich behalten willst, dann besorge mir gut dotierte Aufträge im Ausland.“ Der beidseitige Wunsch werde erheblichen Druck auf jedes Zeitarbeitsunternehmen ausüben, das wettbewerbsfähig bleiben wolle, betonte der 64-Jährige, der das Steinbeis Transferzentrum für Internationale Strategien in Freiburg/Breisgau leitet.

Der Titel des Vortrages trug daher auch den Titel „Go Europe: Europäische Strategien für Zeitarbeitsfirmen. Wie interkulturelle Aspekte und Unternehmensführung den Erfolg im Ausland entscheiden.“ Die Europäisierung der Zeitarbeit sei unausweichlich. In den 1990er Jahren habe dies bereits die Werbeagenturen und die Steuerberater betroffen. Mattoug wies in seinem 40-minütigen Referat auf eine ganze Palette von bürokratischen Hürden hin, die auf dem Weg nach Europa überwunden werden müssten.

In jedem europäischen Land seien die Regeln anders und die Gesetze protektionistisch, so der Franzose in fließendem Deutsch. Daher müsse vorher stets die Frage geklärt werden, ob die Verträge im Einklang stehen mit

den Gesetzen des Entsendelandes. Der Professor, der in Fragen der Zeitarbeit zwei Mal vor dem Europäischen Gerichtshof gegen Deutschland Prozesse gewonnen hat, stellte fest, dass aufgrund dieser Urteile auch Nicht-EU-Bürger, wie Türken oder Serben, ins Ausland entsendet werden dürfen. „Das wissen nur die Behörden nicht. Und das kostet Sie Zeit und manchmal auch den Auftrag“, warnte Mattoug.

Auch Steuerfragen müssten vor der Entsendung geklärt werden, insbesondere auch die Mehrwertsteuer-Regelung. Steuerberater könnten darauf zuverlässige Antworten geben. Ebenso wichtig sei, dass sich das Unternehmen vorher informiere, wer im Falle eines Unfalls des Zeitarbeitnehmers im Ausland hafte.

Beachte der Unternehmer all diese Punkte, erwerbe er einen Wissensvorsprung für den Kunden, mache sich dort unentbehrlich und habe dadurch letztlich auch einen erheblichen Wettbewerbsvorteil.