

## Mit Solidität und Innovationskraft zu ambitionierten Zielen

Die Wiesbadener Goetzfried AG ist seit ihrer Gründung im Jahr 2000 mit großen Schritten unterwegs, um im Projektmarkt eine führende Rolle zu spielen. Im letzten Jahr wurde das Unternehmen, das vor 20 Jahren als kleine Softwareschmiede begonnen hatte, von der Allgeier-Gruppe übernommen. Wir waren vor Ort und blickten für Sie hinter die Kulissen.

Grandeza und Gründerzeitambiente begegnen uns, als wir in der Wiesbadener Parkstraße vor der weißen Villa der Goetzfried AG stehen. Imposant – und kaum geschmälert durch das nasskalte Wetter jenes tristen Wintervormittages. Als wir das ehemalige Konservatorium betreten, werden wir herzlich empfangen. Die opulenten Holzvertäfelungen lassen das Foyer noch größer erscheinen, als es ist. Dann der bewusste, jähe Bruch: Riesige rahmenlose Bilder in leuchtenden Farben, die in nahezu jedem Raum an den Wänden prangen, sehr flächenhaft, plakativ und grell. Stärker könnte der Kontrast zwischen Buddenbrookscher Anmutung und ostentativer Modernität nicht sein. Stuckdecken, Parkettboden und Kamin in fast jedem Raum: Hier residieren die Goetzfried AG und ihr Gründer, der 40-jährige Diplom-Informatiker Thomas Götzfried. Mit seiner Frau und seinen beiden kleinen Kindern lebt der Sammler antiker Bücher im Obergeschoss der Villa. Seine Freizeit gehört dem asiatischen Kampfsport. Als Karateka möchte er voraussichtlich noch in diesem Jahr die Prüfung zum seltenen Schwarzgurt ablegen.

**Herr Götzfried, wie sind Sie zu diesem schönen Haus gekommen?**

Ich kaufte es der Landeshauptstadt Wiesbaden ab. Zu jenem Zeitpunkt war das Objekt allerdings in desolatem Zustand. So waren bislang erhebliche Mittel notwendig, um es in den aktuellen Zustand zu versetzen. Und fertig ist es noch immer nicht. Als wir im Jahr 2003 einzogen, hatte ich befürchtet, wir könnten dieses große Gebäude gar nicht ausfüllen. Doch unser Unternehmen wuchs schnell, und heute müssen wir zusätzlich das ehemalige Kutscherhaus nutzen, um unseren Bedarf zu decken. Meine Familie und ich haben unsere Privatwohnung im Obergeschoss, im Rest des Hauses wird gearbeitet.

Gründete 1987 sein erstes Unternehmen:  
Thomas Götzfried (40)





Ehemaliges Konservatorium und heutiger Unternehmenssitz der Goetzfried AG

**Sie haben den Begriff „Third Party Management“ proklamiert. Welcher unternehmerische Ansatz ist damit verbunden?**

Wir wollen deutlich mehr leisten, als nur Personal vermitteln. Wir erbringen für den Kunden eine veritable Managementleistung, also ein Outsourcing kompletter

Geschäftsprozesse. Unser Ziel ist, dass der Kunde sich auf uns als strategischen Lieferanten von Manpower beschränkt. Dies hat zur Folge, dass sämtliche Verträge mit den unterschiedlichsten Mitarbeitern – meist IT-Freiberuflern - in einer einzigen Hand liegen. Dazu müssen wir als Personaldienstleister ganz tief in

die betrieblichen Prozesse beim Kunden Einblick nehmen, um ein komplexes Angebot unterbreiten zu können.

**Wie viel verdienen Sie als Projektanbieter eigentlich im Schnitt an eingesetzten Freelancern?**

Das kann man pauschal nicht sagen. Unsere Marge ist branchenüblich. Sie liegt je nach Art des Projekts zwischen 5 bis 20 Prozent. Im Durchschnitt dürften es etwa 15 Prozent sein. Dafür bieten wir den Freiberuflern überdurchschnittlichen Service.

**Seit Anfang 2006 engagieren Sie sich auch in der Vermittlung von Festanstellungen und in der Arbeitnehmerüberlassung ...**

Das ist richtig. Insbesondere im Engineering-Bereich ist Zeitarbeit eine sehr interessante Sache. Wir erleben derzeit einen Trend, bei dem auch hochqualifizierte und gut dotierte Tätigkeiten für die Zeitarbeit erschlossen werden. Zudem streben viele IT-Professionals nach sozialer Sicherheit, so dass gut bezahlte Festanstellungen, aber eben auch Zeitarbeitsverhältnisse als echte Alternative zur Arbeit auf eigene Rechnung ohne Netz und doppelten Boden angesehen werden. Derzeit haben wir 60 festangestellte Arbeitskräfte und rd. 360 Freiberufler unter Vertrag. Für 2007 erwarte ich eine Steigerung auf insgesamt 550.

Der Empfangsbereich im Erdgeschoss





**Den Trend, den Sie ansprechen, sehen wir auch. IT-spezialisierte Mitbewerber bieten für Freelancer Gehälter mit umgerechneten Stundensätzen von 100 Euro und mehr. Wie bewerten Sie das?**

8.000 bis 12.000 Euro als monatliches Fixgehalt etwa für SAP-Spezialisten sind doch absolut realistisch. Wir selbst haben solche Jobs durchaus auch im Angebot.

**Ist es ein Risiko für Sie als IT-Spezialisten im Zeitarbeitssegment, wenn jetzt Branchenriesen wie Randstad, die in den anderen Branchen bereits zahllose Kundenbeziehungen pflegen, die IT-Branche als Entwicklungspotenzial entdecken?**

Kalt lassen darf uns IT-Personaldienstleister eine solche Entwicklung natürlich nicht. Mich beunruhigt es aber auch nicht über die Maßen, denn das Know-how und den Kompetenzvorsprung, den wir als IT-Experten haben, können die großen Zeitarbeitsunternehmen nicht ohne weiteres einholen.

**Im Jahr 2006 ist die Goetzfried AG von der Allgeier-Gruppe übernommen worden. Weshalb? Bietet die Holding Ihnen die erforderliche Liquiditätsbasis für Ihre strategischen Entwicklungsziele?**

Das tut sie gewiss. Wir haben ambitionierte Pläne, und Sie dürfen nicht vergessen, dass wir bei Projekten stets in die finanzielle Vorleistung treten. Das ist aber bei weitem nicht das einzige Argument. Die Allgeier Holding bündelt 27 Unternehmen und 11 starke Brands unter einem Dach, die weiterhin eigenständig am Markt auftreten. Von diesem Netzwerk profitieren wir und unsere Partner gleichermaßen. Vor allem im Zeitarbeitssegment bieten sich hier besonders interessante Synergieeffekte. Uns beschneidet die Zugehörigkeit zur Allgeier Group in keiner Weise im Hinblick auf unser Management.

Foliant vom Flohmarkt: Sammler Götzfried  
(mit Chefredakteur Frank Kosching)



Kerstin Jander, zuständig für Marketing und Geschäftsentwicklung



Recruiter Dieter Holzknacht



Michael Voigt, Vertriebsleiter

Im Anschluss an das Interview lernen wir den Vertriebsleiter Herrn Michael Voigt und den Recruiter Dieter Holzknacht kennen, die uns einen Einblick in die operative Arbeitsweise der Goetzfried AG geben. Insgesamt bestehen 9 gemischte Teams aus jeweils zwei bis sechs Personen, die sich aus Vertrieblern und Recruitern zusammensetzen. Sie sind nach Standorten und Branchen der Kunden strukturiert. Die einzelnen Mitarbeiter sind so flexibel und kenntnisreich, dass sie jederzeit Mitglieder anderer Teams vertreten können. Darüber hinaus verfügen alle Teammitglieder im Hinblick auf Kunden- und Kandidatenbelange über gleichermaßen ausgezeichnetes Know-how. Üblicherweise sind den Key Accounts jedoch feste Ansprechpartner zugeordnet. Herr Holzknacht ist häufig teamübergreifend tätig und kümmert sich um Ausbildung der Recruiter und um die Verbesserung der Prozesse. Darüber hinaus betreut er auch Freelancer vor Ort beim Kunden. Diese intensive Betreuung, die in Konfliktfällen auch Schlichtungsfunktionen zwischen Kunden und Contractors impliziert, wird von beiden Parteien gleichermaßen geschätzt. Herr Holzknacht und Herr Voigt berichten von durchschnittlich 10 Projektanfragen pro Tag. Nicht selten gelingt die Besetzung innerhalb von 24 Stunden, ansonsten vergehen üblicherweise einige wenige Tage bis zur Projektbesetzung. Dabei wird von Anfang an mehrgleisig gefahren. Zusätzlich zur mehr als 20.000 Profile umfassenden eigenen Datenbank suchen die Recruiter auch auf Projektplattformen wie Resoom Projects. Wir wünschen der Goetzfried AG

weiterhin guten Erfolg und verabschieden uns mit einer Reihe an gewonnenen Einblicken von einem Unternehmen, das noch viel bewegen will.

### Goetzfried AG

Alles begann 1987, als Thomas Götzfried in Frankfurt am Main seine Firma mit dem Namen „Softwareservice Götzfried“ gründete. Er beschäftigte fünf Mitarbeiter und produzierte maßgeschneiderte Software vor allem für Großbanken wie die Dresdner Bank. 1996 zog das Unternehmen mit zehn Mitarbeitern nach Wiesbaden um, und bald reichten die eigenen Kapazitäten nicht mehr aus, um die Aufträge zu bewältigen. So kam als zweite Sparte das Recruiting hinzu – zunächst für den Eigenbedarf und alsbald auch für Kunden. Die Synergieeffekte aus Projektbearbeitung und IT-Personalakquisition im Umfeld der Dresdner Bank lösten rasantes Wachstum aus. Im Jahr 2000 zog sich Thomas Götzfried aus dem operativen Geschäft zurück, gründete die Goetzfried Aktiengesellschaft und wurde Vorstandsvorsitzender. Seit ihrer Gründung verzeichnet die Goetzfried AG kontinuierliches Wachstum. Das Unternehmen schloss im Geschäftsjahr 2005/2006 mit einem Umsatz von 29.000.000 Euro und 410 Fachkräften ab.