

Was der Arbeitsmarkt kleinen Personaldienstleistern gerade abverlangt

PDF-Fassung 1.0 · Stand: 23. Oktober 2026

Artikel-Veröffentlichungsdatum laut CMS: 23. Oktober 2026

<https://talent360.io/blog/arbeitsmarkt-zeitarbeit>



Inhalt

Das Wichtigste in 30 Sekunden

Wie ist die Lage in der Personaldienstleistung belegbar?

Wie findest du eine passende Vergleichszahl?

Was lässt sich aus Studien zur Personalvermittlung ableiten?

Was kommt auf der Kostenseite dazu?

Welche Entscheidungen folgen daraus?

Was solltest du im vierten Quartal 2026 tun?

Welche Quellen liegen der Einordnung zugrunde?

Das Wichtigste in 30 Sekunden

Marktzahlen helfen bei der Planung, wenn Zeitraum und betrachtete Branche klar sind. Eine Zahl für alle Unternehmensdienstleister ist keine eigene Zeitarbeitsprognose. Entscheidend bleibt, welche Folgen der Markt für deine Kunden und Einsätze hat.

- Unternehmensdienstleister sind nicht gleich Zeitarbeit.
- Personalvermittlung und **Arbeitnehmerüberlassung** getrennt betrachten.
- Eigene Nachfrage und Ertrag für die Planung nutzen.

Wie ist die Lage in der Personaldienstleistung belegbar?

Für eine belastbare Einordnung brauchst du eine Quelle, die tatsächlich deinen Markt beschreibt. Arbeitnehmerüberlassung, Personalvermittlung und Unternehmensdienstleistungen insgesamt sind unterschiedliche Abgrenzungen. Prüfe deshalb neben dem Zeitraum immer, welche Unternehmen und Beschäftigten in einer Zahl enthalten sind.

Eine bundesweite Beschäftigungszahl zeigt außerdem nicht, wie viele Kundenanfragen in deiner Niederlassung eingegangen sind. Für deine Planung gehören beide Ebenen zusammen: der passende Branchenvergleich und die Entwicklung im eigenen Betrieb.

Beginne mit den letzten zwölf Monaten: Welche Kunden haben angefragt, wie viele Einsätze wurden besetzt und wie haben sich die Deckungsbeiträge entwickelt? Vergleiche denselben Zeitraum des Vorjahres und berücksichtige saisonale Unterschiede. Fehlen erfasste Anfragen, ist das eine Datenlücke – kein Beleg für fehlende Nachfrage.

Wie findest du eine passende Vergleichszahl?

Zahlen richtig einordnen

Nutze für Zeitarbeit die Statistik der Bundesagentur für Arbeit. Prüfe Stichmonat, Veröffentlichungsdatum und Abgrenzung der jeweiligen Tabelle. Beschäftigte in der Arbeitnehmerüberlassung, offene Stellen und Kundenanfragen sind unterschiedliche Größen.

Eine rückblickende Statistik ist keine gesicherte Prognose für 2027. Plane deshalb mit mehreren Szenarien für die eigene Nachfrage. Halte fest, welche Annahme du mit welcher Kennzahl überprüfen wirst.

Was lässt sich aus Studien zur Personalvermittlung ableiten?

Das Barometer beschreibt eine gestiegene Bereitschaft von Kandidatinnen und Kandidaten zur Nutzung von **Personalvermittlung**. Sie stieg laut dem Barometer Personalvermittlung 2025 seit 2022 von 59,3 auf 66,4 Prozent.

Gleichzeitig sehen 84,6 Prozent der befragten Unternehmen die Akquise neuer Kunden als wichtigsten Hebel für mehr Rentabilität.

Beide Werte stammen aus dem Barometer Personalvermittlung 2025 des Gesamtverbands der Personaldienstleister, erhoben von index Research im Juni und Juli 2025 bei 1.000 potenziellen Kandidaten, 370 Unternehmen und 354 Personalvermittlern. Stichprobe und Erhebungszeitraum sind damit offengelegt, was diese Studie von vielen anderen Branchenzahlen unterscheidet.

Die Ergebnisse beschreiben **Personalvermittlung** und dürfen nicht als Nachfragekennzahl für Zeitarbeit verwendet werden. Für die eigene Vertriebsplanung lohnt zusätzlich der Blick auf ruhende Bestandskunden. Wie du dabei vorgehst, behandelt Bestandskunden 2027.

Für die Einordnung der Kandidatenbereitschaft ist der Zeitraum wichtig. Die Erhebung stammt aus Juni und Juli 2025 und der Vergleichswert aus 2022. Die Steigerung beschreibt also eine Entwicklung über drei Jahre und nicht die Lage im laufenden Jahr. Wer sie als aktuelle Momentaufnahme liest, überdehnt sie ein zweites Mal.

Was kommt auf der Kostenseite dazu?

Für 2027 sind unterschiedliche Untergrenzen zu beachten. Der gesetzliche Mindestlohn steigt zum 1. Januar 2027 auf 14,60 Euro brutto je Zeitstunde. Die Lohnuntergrenze in der Arbeitnehmerüberlassung steigt zum 1. April 2027 auf 15,87 Euro und gilt in dieser Höhe bis zum 30. September 2027.

Die Beträge stehen in § 1 der Fünften Mindestlohnanpassungsverordnung und in der Siebten Verordnung über eine Lohnuntergrenze in der Arbeitnehmerüberlassung vom 19. Juni 2026.

Falls in deinem Betrieb die Nachfrage sinkt, während die tatsächlich anwendbaren Löhne steigen, entsteht zusätzlicher Kalkulationsdruck. Das ist die eigentliche Zumutung für einen Betrieb dieser Größe.

Steigende Lohnkosten in einem wachsenden Markt sind eine Preisfrage. Steigende Lohnkosten in einem schrumpfenden Markt sind eine Frage, welche Aufträge du überhaupt noch annimmst.

Was daraus für die Kalkulation folgt, behandelt GVP-Tarif und Zeitarbeit.

Besonders unangenehm ist die zeitliche Lage der zweiten Erhöhung. Sie fällt in den laufenden Betrieb und nicht auf einen Jahreswechsel, an dem ohnehin Konditionen besprochen werden. Ein Einsatz, der im Februar beginnt und im Juli endet, hat zwei Kostenstände, ohne dass es dafür einen natürlichen Gesprächsanlass gibt.

Welche Entscheidungen folgen daraus?

Drei Entscheidungen und alle drei liegen im eigenen Haus. Die Annahmekriterien für Anfragen werden schärfer, der eigene Bestand wird vor jeder Schaltung geprüft und die Verrechnungssätze werden gegen die Stichtage gerechnet. Keine dieser drei Entscheidungen braucht eine Prognose für das kommende Jahr.

Auf einen Blick

Entscheidung	Warum jetzt	Woran du den Erfolg misst
Annahmekriterien schärfen	Jede Anfrage bindet Disponentenstunden, die anderswo fehlen	Besetzungsquote zusammen mit der Zahl angenommener Aufträge
Bestand vor Schaltung prüfen	Mediabudget für vorhandene Kandidaten ist doppelt gezahlt	Anteil der Besetzungen ohne Mediabudget
Sätze gegen Stichtage rechnen	Zwei Erhöhungen im selben Jahr, eine davon mitten im Einsatz	Deckungsbeitrag je Einsatz nach dem 1. April 2027

Die erste Zeile ist die unbequemste, weil sie bedeutet, Anfragen abzulehnen. Genau das fällt in einem engen Markt am schwersten, weil jede Ablehnung wie ein Verzicht auf Umsatz wirkt.

Sie ist aber ein Verzicht auf Aufwand, der an anderer Stelle fehlt. Welche vier Kriterien dabei helfen, behandelt Welche Kundenanfrage ist wirklich besetzbar.

Lege für die Nachkalkulation einen Termin vor der Entgelterhöhung fest. So kann das Team rechtzeitig prüfen, welche Kundenvereinbarungen angepasst werden müssen. Warte damit nicht bis zum Jahresabschluss.

Was solltest du im vierten Quartal 2026 tun?

Drei Auswertungen, jeweils aus den eigenen Daten und ohne Branchenvergleich.

Wie viele Anfragen wurden angenommen und wie viele besetzt, wie viel Mediabudget floss je Berufsgruppe und welche Einsätze laufen über den 1. April 2027 hinaus. Diese Auswertungen liefern eine Grundlage für die Planung des kommenden Jahres.

Alle drei entstehen aus Daten, die bereits vorliegen. Ob dafür zusätzliche Datenaufbereitung erforderlich ist, hängt vom vorhandenen System und Datenbestand ab.

Der einzige Vorbehalt gilt der ersten Liste: Sie setzt voraus, dass Anfragen erfasst wurden. Anfragen, die nur in einem Postfach lagen, existieren für diese Auswertung nicht.

1. **Anfragen auswerten.** Angenommen, zurückgestellt oder abgelehnt, jeweils mit Grund und getrennt nach Berufsgruppe.
2. **Budget je Berufsgruppe prüfen.** Nicht je Kanal insgesamt, sondern je Berufsgruppe und Standort. Erst dann werden Unterschiede sichtbar.
3. **Einsätze über den Stichtag ziehen.** Alles mit einem Ende nach dem 31. März 2027 gehört mit den neuen Untergrenzen durchgerechnet.
4. **Ruhende Kunden auflisten.** Letzte Anfrage und üblicher Bestellrhythmus je Kunde. Drei Spalten genügen für diese Liste.

Was dauerhaft für die Zielgruppe gilt, steht unter Die Plattform für Zeitarbeit und Personalvermittlung. Dieser Beitrag ordnet die Planung für 2027 anhand der genannten Quellen ein.

Ein Satz zum Umgang mit dieser Lage. Kein Betrieb dieser Größe beeinflusst die Beschäftigungsentwicklung oder die Lohnuntergrenze. Was er beeinflusst, ist die Auswahl der Aufträge, die Nutzung des eigenen Bestands und die Frage, ob ein Satz die Laufzeit trägt.

Drei Stellschrauben, alle im eigenen Haus, alle ohne Prognose bedienbar.

Welche Quellen liegen der Einordnung zugrunde?

Die genannten Studienwerte und Entgeltuntergrenzen sind mit ihren Quellen verknüpft. Für aktuelle Beschäftigungszahlen verweist der Beitrag auf die laufende Zeitarbeitsstatistik der Bundesagentur für Arbeit. Eine gesicherte Nachfrageprognose für 2027 wird daraus nicht abgeleitet.

- Barometer Personalvermittlung 2025 · Gesamtverband der Personaldienstleister · index Research · Erhebung Juni und Juli 2025
- § 1 Fünfte Mindestlohnanpassungsverordnung · Mindestlohn ab 1. Januar 2027
- Siebte Verordnung über eine Lohnuntergrenze in der Arbeitnehmerüberlassung · 19. Juni 2026 · Mindeststundenentgelte bis 30. September 2027
- Zeitarbeitsstatistik · Bundesagentur für Arbeit · Berichtszeitraum und Tabellenabgrenzung beachten