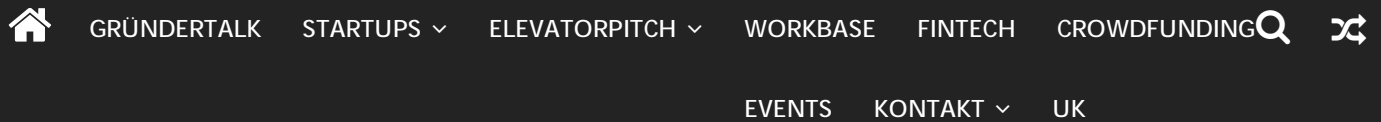


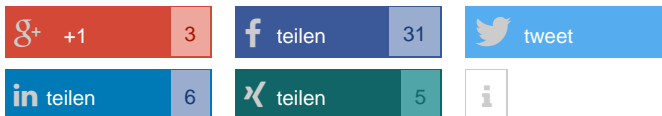
Freitag, April 22, 2016

Breaking News [Sportbusiness Campus verbindet Studium und sportliche Karriere](#)

GründerTalk

ENITAS der schnelle, faire und flexible Personaldienstleister

📅 21. April 2016 👤 Sabine Elsässer 0 Comments 🏷️ Dienstleistungsunternehmen, ENITAS, Finance, IT, Personaldienstleister



ENITAS bringt Kandidaten und Kunden schnellst- und bestmöglich zusammen

Stellen Sie sich und Ihr Startup Unternehmen ENITAS doch kurz vor!
ENITAS ist ein inhabergeführter [Personaldienstleister](#) mit der Spezialisierung auf die Bereiche IT und Finance. Als

Das StartupValley eMagazine



Neueste Beiträge



Sportbusiness Campus verbindet Studium und sportliche Karriere

📅 22. April 2016 💬 0 Comments

pwnwin: eSports Spiele for cash

📅 22. April 2016 💬 0 Comments

Dienstleistungsunternehmen vermitteln wir anderen Unternehmen Personal in Festanstellung und auf Zeit im Rahmen der Arbeitnehmerüberlassung.

Wie ist die Idee zu ENITAS entstanden und wie haben Sie sich als Gründerteam zusammengefunden?

Ich wollte mich schon seit frühester Zeit selbständig machen und hatte dort auch viele Ideen. 2011 bin ich in die Branche Personaldienstleistung gekommen und habe dort den Bereich IT für einen der größten spezialisierten Personaldienstleister mit aufgebaut. Dort habe ich auch Matthias kennen gelernt und wir haben uns auch privat sehr gut verstanden. Wir waren sehr erfolgreich, sind mehrfach ausgezeichnet worden und so kam mir eines Tages die Idee – warum nicht in diesen Bereich sich selbständig machen. Ich weiß es noch ganz genau: Matthias und ich standen in unserer Mittagspause an der Kasse bei REWE als ich ihn fragte ob wir uns selbständig machen wollen – und er war ebenfalls sofort begeistert.

Von der Idee bis zum Start was waren bis jetzt die größten Herausforderungen und wie haben Sie sich finanziert?

Nach der Idee an der REWE Kasse haben wir uns sofort hingesezt und Brainstorming betrieben – was brauchen wir alles für die Selbständigkeit? Auf was müssen wir achten und wie gehen wir vor? Wir haben uns dann einen Zeitplan erstellt und haben uns an den Business-Plan gesetzt. Relativ schnell haben wir gemerkt, dass arbeiten sowie Planung + Vorbereitung unsere Idee zu sehr verzögern würde – und wir haben dann kurzfristig bei unserem alten Arbeitgeber gekündigt. Das war natürlich riskant und sollte nicht jeder nachmachen, aber wir haben ja jahrelang in dem Bereich gearbeitet und waren guter Dinge. Mit dem fertigen Business-Plan sind wir zu unserer Hausbank – der HASPA – gegangen und mussten uns unsere Idee vorstellen – was auch erfolgreich geklappt hat. Von der Idee bis zur Umsetzung hat es letztendlich circa 2 Monate gebraucht.

Wer ist die Zielgruppe von ENITAS?

Unsere Kunden sind branchenunabhängig. Um es auf den Punkt zu bringen: Unsere Zielgruppe sind alle Unternehmen in und um Hamburg herum. Wir haben uns bewusst für den Bereich IT und seit vergangenem Jahr auch den Bereich Finance entschieden. Zum einen, weil wir selbst ursprünglich aus dem IT und Finance Bereich kommen und uns somit damit auskennen. Einen Server können wir zwar nicht mehr aufsetzen, aber wir haben durch unsere Vergangenheit und Ausbildung ein sehr gutes Verständnis für beide Bereiche aufbauen können – was sehr gut bei Kandidaten und Kunden ankommt, weil wir eine Sprache sprechen können. Zum anderen – jedes Unternehmen hat diese Bereiche. Hat sie diese Bereiche nicht, dann sind diese ausgelagert an z.B. IT-Dienstleister oder Steuerberater, mit denen wir dann wiederum zusammenarbeiten können.

Wie funktioniert ENITAS?

Ganz einfach ausgedrückt: Wir vermitteln Bewerber in neue Jobs. Entweder über die Arbeitnehmerüberlassung oder Personalvermittlung. Bei der Arbeitnehmerüberlassung stellen wir die Mitarbeiter unbefristet ein und



gatherer:

Terminvereinbarung leicht gemacht

📅 22. April 2016 💬 0 Comments



Einweihung des Business Inkubators HEBIC

📅 21. April 2016 💬 0 Comments



pkwNOW

📅 21. April 2016

💬 0

Comments



Packangels

📅 21. April 2016 💬 0 Comments



Tradedoubler: Business-Accelerator-Programm TD Ventures

📅 21. April 2016 💬 0 Comments



verleihen diese für einen bestimmten Projektzeitraum an unsere Kunden. Bei der Personalvermittlung vermitteln wir die Kandidaten direkt an die Unternehmen, d.h. diese bekommen dort direkt einen Arbeitsvertrag. Das besondere an unserer Personaldienstleistung ist, dass wir nicht erst nach Kandidaten suchen müssen, wenn der Kunde uns einen Auftrag gibt, sondern wir suchen die Jobs für unsere Kandidaten. Daher haben wir bereits einen sehr großen Pool an guten Kandidaten, die wir alle zuvor in einem persönlichen Gespräch kennengelernt haben. So ist es möglich unseren Kunden innerhalb von wenigen Stunden die ersten Kandidatenprofile zur Verfügung stellen zu können und binnen 24 Stunden sogar das Personal zu stellen.

Welchen Service bieten Sie an?

Wir wollen Kandidaten und Kunden schnellst- und bestmöglich zusammenbringen. Wir garantieren unseren Kunden, innerhalb von 24h erste Kandidatenvorschläge zu präsentieren. Kandidaten lernen wir grundsätzlich in einem persönlichen Gespräch kennen und können uns somit ein noch besseres Bild von Ihnen machen. Die Kandidaten begleiten wir dann während des ganzen Prozesses und beraten diese und geben Ihnen auch hilfreiche Tipps für die Vorstellungsgespräche bei unseren Kunden.

Wir schaffen also eine Win-Win-Win-Situation – für Kandidaten, für Kunden und für uns 😊

ENITAS, wo geht der Weg hin? Wo sehen Sie sich in fünf Jahren?

Viele unserer Kunden fragen unsere Dienstleistung auch in anderen Städten an. Den Bereich Finance haben wir zum Beispiel aufgemacht, weil unsere Kunden die Zusammenarbeit mit uns sehr schätzen und auch in diesem Bereich von uns betreut werden möchten. Unser langfristiges Ziel sind 10 Niederlassungen in den verschiedensten Regionen Deutschland aufzubauen. Aufgrund unseres überdurchschnittlich großen Wachstums sind wir vor circa einem Monat mit unserer Niederlassung in Hamburg in größere Büroflächen umgezogen und haben hier nun Platz um unser aktuelles Team zu vervierfachen. Dies brauchen wir auch um weiter expandieren zu können. Ich sehe uns in 5 Jahren bei über 200Mitarbeitern, mit mind. 3 Niederlassungen in Deutschland und einem zweistelligen Millionenbetrag als Umsatz.

Zum Schluss: Welche Tipps würden Sie angehenden Gründern mit auf den Weg geben?

Mut haben! Jeder sollte sich zwar Zeit für die Planung und einen vernünftigen Business-Plan nehmen, aber auch nicht zu lange daran feilen – den perfekten Business-Plan gibt es nicht. Bei Bank-Gesprächen sollte man gut vorbereitet sein und authentisch wirken. Außerdem sollte man sich auf seine Stärken konzentrieren und Dinge, mit denen man sich nicht auskennt, auslagern (z.B. Gehalts- / Finanzbuchhaltung an einen Steuerberater). Es ist zwar teurer, jedoch sehr gut zu kalkulieren und außerdem fachlich korrekt. Gerade am Anfang ist das Geschäft, mit dem man sich selbstständig machen möchte, das absolut wichtigste und man sollte sich zu 100 % auf diesen Bereich konzentrieren und keine Zeit mit



Newsletter

E-Mail *

Anmelden!

Neueste Kommentare

einfachveganabnehmen bei [eat Performance: gesunde Bio Snacks nach dem Paleo Prinzip](#)

einfachveganabnehmen bei [Veggie Love: veganer Lifestyle-Blog](#)

Anna Gerber bei [Wie teuer ist die App für mein Startup?](#)

anderen Dingen „vergeuden“. Außerdem sind die Gründer das wichtigste USP – jeder hat seine Stärken und jeder ist anders. Matthias und ich sind zum Beispiel zwei total unterschiedliche Charaktere, aber wir ergänzen uns dadurch unheimlich gut.

Weitere Informationen finden Sie [hier](#)

Wir bedanken uns bei Dennis Nenner für das Interview

Aussagen des Autors und des Interviewpartners geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion und des Verlags wieder

Julian bei [Wie teuer ist die App für mein Startup?](#)

Ken Mailinger bei [Die erste Social Network App für Senioren erobert den Markt!](#)

[← your-smarthome.com: rund um das Thema Smart Home](#)

[Carjump: Carsharing schnell und flexibel →](#)



Sabine Elsässer

Sabine Elsässer ist 39 Jahre jung, Gründerin und leitende Redakteurin der StartupValleyNews. Ihre Karriere startete sie, in verschiedenen internationalen Direktvertriebsunternehmen. Seit 2007 ist sie hauptberuflich als Journalistin tätig. Während dieser Zeit lernte sie die Startup-Szene kennen und schätzen, was Sie dazu bewogen hat mit StartupValleyNews ein internationales Startup Magazin aufzubauen!



👍 You May Also Like



XLETIX nehmen die Löwen die Challenge an?

📅 19. November 2015 💬 0

Comments



myboshi Mützen in deinem Style

📅 7. April 2016 💬 0

Comments



Onbuso
Vermittlung von
Dienstleistungen
und Vermietungen

📅 18. November 2015 💬 0

Comments