

hamano consulting S.L. auch im Süden Teneriffas auf Erfolgskurs

Das junge Unternehmen eröffnet zum zweiten Geburtstag ein zweites Büro in El Médano

Im März startete die hamano consulting S.L. mit ihrem ersten Büro im Süden Teneriffas, in El Médano. Bereits nach drei Wochen waren die acht Arbeitsplätze vergeben.

Weitere vielversprechende Bewerber stehen in der Warteschlange, so dass das junge Unternehmen jetzt das zweite Büro in El Médano eröffnet – parallel zum zwei-jährigen Standort am 6. Mai. In Puerto de la Cruz im Jahr 2009 gegründet, ist hamano consulting S.L. in der Krise stetig gewachsen. Der Umsatz konnte pro Jahr mehr als verdoppelt werden – eine Entwicklung, die kaum ein Unternehmen in den letzten schweren Jahren vorweisen kann. Der Erfolg stützt sich auf die klare



Positionierung des Geschäftsmodells sowie den hohen Qualitätsanspruch. Das hamano ist im Fundraising tätig und arbeit

et ausschließlich für international bekannte, führende soziale Organisationen, zum Beispiel für den Bund der Steuerzahler (Steuerzahler Futuro), SOS-Kinderdorf (Niños Infantiles SOS) und die DRF Luftrettung (Servicio Aéreo de Rescate SAR). Das Instrument der hamano ist Dialogbox, Telefonmarketing. „Unglaublich, wie schnell wir für die hamano in El Médano ein gutes, engagiertes Team aufbauen konnten“, freut sich Rainer Kloss, der für die hamano als Direktor die Selección y Formación für die Auswahl und die Einarbeitung der Mitarbeiter zuständig ist. „Wir waren zunächst sehr überrascht von der großen Anzahl der Bewerbungen im Süden der Insel. Offenbar-

lich hat sich auch hier in kürzester Zeit herumgesprochen, dass die hamanologie Arbeitsbedingungen bietet. Einige Bewerber kommen mittlerweile auf Empfehlung zu uns.“ Als veröffentlichter Partnercenter der DGM Deutsches Dialogmarketing, hat sich das junge kanarische Unternehmen ebenfalls erfolgreich etabliert. „Neben der Gesamtkonformität, die für uns Initiative des Detachements eine Selbstverständlichkeit ist, müssen unsere Partnercenter eine gute und persönliche Betreuung der Gehälter sicherstellen“, so Dr. Heiger Ansohn, Geschäftsführer der Deutschen Dialogmarketing. „Dies übertrifft wie auch bei unseren regelmäßigen

Besuchen vor Ort.“ hamano Mitarbeiter besitzen ein Flugticket, das mindestens dem beruflichen Pflichtgefühl entspricht, dass gibt es leistungsbezogene Vergütungen. Die Monatsgehälter liegen so oft über 1.500 Euro. „In den ersten ein bis zwei Monaten rechnet sich dies für das Unternehmen zusätzlich nach unten, da sich unsere Partner, wie die hamano, verpflichtet, in Schulungen und Coachings der Mitarbeiter zu investieren“, führt Dr. Heiger Ansohn weiter aus. „Ziel ist jedoch eine langfristige Zusammenarbeit, also eine dauerhafte Beschäftigung der Mitarbeiter, und so sind ein Kunde oder Bewerber mehr als zufrieden.“

**hamano consulting S.L.
despegue exitoso también en el sur**

**La joven empresa inaugura en su
segundo año la segunda oficina en El Médano**

En marzo de este año hamano consulting S.L abrió su primera oficina en El Médano, en el sur de la isla. Tras tan solo tres semanas ya se cubrieron los ocho puestos de trabajo. Muchos otros candidatos muy prometedores están en la lista de espera para la segunda oficina en El Médano, que abrirá puntualmente el 6 de mayo, en el segundo aniversario de la empresa.

Fundada en Puerto de la Cruz en 2008, hamano consulting S.L ha ido creciendo constantemente durante la crisis. La cifra de negocios se pudo duplicar cada año, un desarrollo con el que sólo muy pocas empresas pueden competir en estos difíciles años.

El éxito se basa en un manifiesto posicionamiento del modelo de negocios así como en el alto nivel de calidad.

La empresa hamano se dedica a la recaudación de fondos y trabaja exclusivamente para organizaciones sociales punteras conocidas a ámbito internacional, como por ejemplo para la Institución Futuro, las Aldeas Infantiles SOS y el Servicio Aéreo de Rescate SAR. El instrumento empleado por hamano es el marketing de diálogo o mejor dicho telemarketing.

- Es increíble lo rápido que pudimos establecer un buen y comprometido equipo en El Médano – comenta Rainer Kloss, que trabaja para hamano como Director de Selección y Formación y se ocupa de la selección y preparación de los empleados. – Nos sorprendió mucho la gran cantidad de solicitudes de trabajo que nos llegaron para esta oficina en el sur de la isla. Obviamente se ha corrido la voz de que en hamano ofrecemos buenas condiciones de trabajo. Algunos solicitantes hasta vinieron por recomendación. -

COMUNICADO DE PRENSA



Como centro certificado de la DDM Deutschen Dialogmarketing, la joven empresa canaria se ha sujetado a severas directrices éticas. –

- A parte de la conformidad con la ley, que naturalmente también incluye la protección de datos, nuestros centros asociados tienen que garantizar buenos y puntuales pagos – comenta el Dr. Holger Ahlborn, gerente de la Deutsche Dialogmarketing. – Y esto lo supervisamos siempre en nuestras visitas periódicas. - Los empleados de hamano perciben un salario fijo, que corresponde al salario mínimo según convenio, y a parte de ello perciben una remuneración según su rendimiento. La paga mensual supera así muchas veces los 1.500 Euros. – Durante los primeros dos meses esto no se rentabiliza para la empresa ya que nuestros socios, como la hamano, se comprometen a invertir en la formación y capacitación de los empleados – nos explica el Dr. Ahlborn.

– Nuestro objetivo a largo plazo es el empleo duradero de nuestros empleados, así a fin de cuentas todos salen más que satisfechos. -

Información para la prensa:

Arne Grätsch
Mail: arne.graetsch@hamano.es
Tel. +34 (677) 46 76 83