11/2010 November 2010
Kiosk-Preis: € 2, 20

MEGAWELLE

RADIO | JOURNAL | INTERNET

75 Jahre O S T
Ein Orchester - Jubiläum

Churros con Chocolate, das etwas andere Frühstück
Frisurenmode Herbst / Winter 2010 / 2011
Die Orseille - eine Flechte besonderer Art
Konzerte

Geburt eines Orcas im Loro Parque
Zeitreise durch fünf Jahrhunderte
Sauce, Salsa, Mojo oder Dip
Veranstaltungen

Den anderen zu geben, das will ermuntert sein!

Wilhelm Busch gibt hamano Leitsatz für erfolgreiches Fundraising – einen Job für jeden, der beim Geldverdienen Gutes tun möchte.

Die hamano consulting S.L. ist seit Gründung vor zweieinhalb Jahren konstant gewachsen. Das junge Unternehmen ist im Fundraising tätig und arbeitet ausschließlich für international bekannte, führende gemeinnützige Organisationen. In den ersten sechs Monaten diesen Jahres hat die hamano schon zwei weitere Büros eröffnet: Neben Puerto de la Cruz arbeiten nun 12 Mitarbeiter auch in El Medano und Acalá für die gute Sache. Megawelle sprach mit Dr. Holger Ahlborn, Gründer und Gesellschafter der hamano, über die Hintergründe seiner Tätigkeit und seiner Ziele.

MW: Gerade läuft wieder ein hamano-Spot auf unserem Sender. Das Motto „Gutes tun und dabei Geld verdienen". Welche Personen wollen Sie mit diesem Spot erreichen?

Dr. Ahlborn: Alle, die Lust darauf haben, mit ihrem Job Gutes zu tun, dabei Festgehalt zu beziehen und ein gutes Team an der Seite zu haben. Fundraiser zu sein, ist einer der besten Jobs der Welt. Wir gehen nicht als Bittsteller auf die Unternehmen zu. Wir sprechen sie als Partner auf Augenhöhe nach dem Motto an „Durch uns, lieber Spender, hast Du die Chance, Teil des Großen und Ganzen zu sein". Wir haben mit unserem ersten Spot auf Megawelle im Frühjahr eine gute Resonanz gehabt, was letztlich auch den Ausschlag gab, das Büro in Alcalá zu eröffnen.

MW: Was versteht man genau unter Fundraising?

Dr. Ahlborn: Fundraising ist eine allgemein unterschätzte Branche. In Deutschland betreiben allein rund 20.000 gemeinnützige Vereine aktives Fundraising. Nach der offiziellen Definition ist es die Beschaffung von Mitteln zur Verwirklichung von Zwecken, die am Gemeinwohl orientiert sind. Ich persönlich finde, dass es Wilhelm Busch bereits im 19. Jahrhundert treffender formuliert hat: „Zu nehmen, zu behalten und gut für sich zu leben, fällt jedem selber ein. Die Börse zu entfalten, den anderen was zu geben, das will ermuntert sein."

MW: Für welche Organisationen ermuntern Sie die Menschen, zu geben?
Dr. Ahlborn: Wir suchen uns bewusst Organisationen aus, die wir für uneingeschränkt unterstützenswert halten. Das sind derzeit SOS-Kinderdorf, NABU Naturschutzbund Deutschland, BdSt Bund der Steuerzahler und die DRF Deutsche Luftrettung.

MW: Wie sieht Ihre Arbeit konkret aus?

Dr. Ahlborn: Kern unserer Arbeit ist es, Unternehmen und Selbstständige anzurufen und diese zu ermuntern, durch Ihre Zuwendung zu helfen. Dafür haben wir klare Qualitätsstandards und strenge ethische Regeln definiert. Dazu gehört, dass wir zum Beispiel keine Privatpersonen kontaktieren und damit nicht die kontaktbedürftige nette alte Dame am Telefon zu irgendetwas überreden. Wir rufen Firmen an, versenden bei Interesse Informationen und bitten um eine Entscheidung. Nach drei Tagen rufen wir erneut an und haken im Wilhelm-Busch-Sinn nach, ob wir zur Hilfe ermuntern konnten.

MW: Gibt es dabei gesetzliche Vorschriften zu beachten?

Dr. Ahlborn: Gut, dass Sie fragen. Die Gesetze haben sich 2009 erheblich verschärft. Seitdem ist der Markt der sogenannten Outbound-Telefonie arg geschrumpft. Einige verbliebene Outbound-Center telefonieren noch im Stillen illegal. Dies ist bei uns ausgeschlossen. Wir achten streng auf die Einhaltung der Gesetze. Jeder Mitarbeiter kann sich darauf hundert Prozent verlassen.

MW: Braucht es für Ihre Arbeit nicht auch technisch eine gute Ausrüstung?

Dr. Ahlborn: Je besser die Technik, desto effektiver und erfolgreicher können wir arbeiten. Mit unserer hauseigenen IT sind wir zum Beispiel in der Lage, schon während des Telefonats oder unmittelbar danach, über das Internet individualisierte Informationsschreiben per Fax oder E-Mail zu versenden. Und zwar inklusive persönlicher Anrede und individuellen Textbausteinen. Dazu klicken unsere Mitarbeiter nur drei- bis vier Mal mit ihrer Maus. Und der Spender hat zwei Minuten später bereits die Post bzw. die Infos, die er sich wünscht.

MW: Warum haben Sie sich für Teneriffa entschieden?

Dr. Ahlborn: Vor zweieinhalb Jahren war ich das erste Mal mit meiner Frau hier. Die Insel hat uns auf Anhieb gefallen. Das Klima ist sehr angenehm, die Landschaft ist vielfältig, die Freizeitmöglichkeiten perfekt, vom Wandern bis zum Wassersport. So kam mir die Idee, Arbeit mit den Annehmlichkeiten der kanarischen Kultur zu verbinden. Die Entscheidung fiel dann aber doch auf Basis handfester wirtschaftlicher Gründe. Wir können hier auf den Kanaren europaweit am günstigsten arbeiten. Im Vergleich mit anderen Instrumenten der Spendengewinnung wie Mailings, Anzeigen, Merchandising oder Veranstaltungen ist unser Modell mit großem Abstand das kostengünstigste für die Nonprofit-Organisationen. Und so können diese sich ihren Spendern gegenüber mit gutem Gewissen erklären. Denn natürlich hinterfragen Spender kritisch, was mit ihrem Geld passiert. Zu Recht wollen sie, dass ihre Zuwendung dort ankommt, zu dem wir sie ermuntert haben.

MW: Wenn Sie hier am günstigsten arbeiten können, was können denn dann Ihre Mitarbeiter verdienen?

Dr. Ahlborn: Ich bin davon überzeugt, dass die hamano zu den guten Arbeitgebern der Insel zählt. Wir zahlen überdurchschnittlich und dazu sehr zuverlässig und schnell. Unsere Unternehmensprinzipien „Loyalität, Leistung, Lernkurve" basieren auf Gegenseitigkeit. Wir zahlen ein Fixgehalt, das über dem tariflich vorgeschriebenen Betrag liegt. Eine Ganztageskraft muss sich bei uns keine Gedanken machen, wie sie am Monatsende die Miete oder den Einkauf zahlen soll. Und wenn die Mitarbeiter die gemeinsam vereinbarten Ziele erreichen, dann kommen sie in den Genuss von zusätzlichen, leistungsorientierten Gehaltszahlungen.

MW: Wer bewirbt sich bei Ihnen? Was haben Ihre Mitarbeiter vorher gemacht?

Dr. Ahlborn: Die meisten sind Quereinsteiger und haben vorher was völlig anderes gemacht. Einige kommen aus Heilberufen, aus der Touristik oder der Immobilienbranche. Aber auch Mütter, Rentner, Surf-Freaks und Leute, die sich nebenbei etwas verdienen möchten oder die einfach etwas anderes und sinnvolles machen wollen, sind in unserem Team. Inzwischen kommen zunehmend Mitarbeiter auf Empfehlung aus dem Bekanntenkreis. Wichtig ist uns in erster Linie, dass der Bewerber sympathisch und zuverlässig ist. Schließlich soll Arbeit ja Spaß machen und da ist ein sympathisches Team Grundvoraussetzung. Fundraising kann jedoch jeder, der Freude daran hat, Gutes zu tun. Und Freude daran hat, abends in den Spiegel zu schauen und sagen zu können: Heute hast Du wieder Deinen persönlichen Teil für die guten Dinge auf dieser Welt beigetragen. Egal, ob sich dabei jemand Teilzeit etwas dazu verdienen möchte oder eine Vollbeschäftigung mit Karriereaussichten sucht.

MW: Kann man auch von zuhause für Sie tätig sein?

Dr. Ahlborn: Herzlich gerne. Das geht als Autónomo oder mit Festanstellung. Man braucht dafür nur einen Computer, ein Headset und einen ADSL-Anschluss. Und eine gehörige Portion an Disziplin. Dann kann man auch von zuhause aus gutes Geld verdienen.

MW: Wie trainieren Sie Ihre Mitarbeiter?

Dr. Ahlborn: Wir haben für jedes Projekt mehrere Schulungsmodule und einen sehr erfahrenen Schulungsleiter. Jeder Mitarbeiter wird in den ersten Wochen in unseren Büros persönlich geschult. Und jeder telefoniert am Anfang im Team. So lernt man schneller und kann direkt gecoacht werden. Unseren Leuten, die von daheim aus arbeiten, raten wir, immer mal wieder zu uns ins Büro zu kommen. Die Nähe ist gut für die eigene Motivation und damit auch für den eigenen Erfolg.

MW: Na dann, viel Erfolg weiterhin, Herr Dr. Ahlborn und herzlichen Dank für das Gespräch.

Wir stellen ein:
im Center **Alcalá**
im Center **El Médano**
im Center **Puerto de la Cruz**

hamano CONSULTING S.L.

Arbeiten mit Freude und einem guten Gefühl – für Organisationen wie:
SOS-Kinderdorf, NABU-Naturschutzbund Deutschland
Die Chance auf einen dauerhaften Arbeitsplatz.

Wir bieten: Festanstellung, langfristige Perspektiven, sehr gute Gehälter, gründliche Einarbeitung (Homeoffice u. Autónomo möglich)

Unsere Anforderungen: Sympathie & Pfiffigkeit

Weitere Informationen finden Sie unter **www.hamano.es**
Bitte senden Sie Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen an **bewerbung@hamano.es**

Partner Center der DDM Deutsche DialogMarketing

C O M U N I C A D O
D E P R E N S A

Alentar a donar.

Desde su fundación hace dos años hamano consulting S.L. crece constantemente. La joven empresa se dedica a la recaudación de fondos y trabaja exclusivamente para organizaciones sin ánimo de lucro conocidas a nivel internacional. Durante los primeros seis meses del año hamano ha abierto otras dos oficinas más: a parte de la del Puerto de la Cruz ahora también trabajan otros 12 empleados más en El Médano y en Alcalá parea un buen fin. Megawelle habló con el Dr. Holger Ahlborn, fundador y socio gerente de hamano, sobre el trasfondo de su trabajo y sobre sus objetivos.

MW: Actualmente tenemos un anuncio de hamano en nuestra emisora con el lema “A bien obrar, bien pagar.” ¿A qué grupo de personas se dirige este anuncio?

Dr. Ahlborn: A toda aquella persona que tenga ganas de hacer algo bueno con su trabajo, que quiera tener un sueldo fijo y un buen equipo a su lado. La captación de fondos es uno de los mejores trabajos del mundo. No nos tenemos que dirigir a las empresas como suplicantes. Estamos a la misma altura que ellos, nos dirigimos a ellos como socios siguiendo el lema “A través de nosotros, estimado donante, tienes la oportunidad de ser parte de lo grande.” Nuestro primer anuncio en Megawelle a principios de año tuvo buena resonancia, por lo que decidimos abrir la oficina en Alcalá.

MW: ¿Que es la recaudación de fondos exactamente?

C O M U N I C A D O
D E P R E N S A

Dr. Ahlborn: La recaudación de fondos es un sector que en general se subestima mucho. En Alemania, por ejemplo, existen unas 20.000 asociaciones sin ánimo de lucro activas en la captación de fondos. Según la definición oficial es la obtención de medios para la realización de objetivos orientados en el bienestar común. Yo personalmente pienso que el escritor Wilhelm Busch ya lo formuló muy bien en el siglo 19, cuando dijo que es fácil tomar, mantener y vivir bien, pero que a la hora de dar algo a los demás hay que alentar a la gente.

MW: ¿A través de qué organizaciones están recaudando fondos?
Dr. Ahlborn: Sólo elegimos organizaciones de las que sabemos perfectamente que merecen la pena nuestro apoyo. Actualmente estamos trabajando con las aldeas infantiles SOS, con la Asociación Alemana de Protección de la Naturaleza NABU, con la unión alemana de contribuyentes y con el servicio alemán de helicópteros de emergencia DRF.

MW: Concretamente, ¿ cómo es su trabajo?

Dr. Ahlborn: Nuestra labor principal es la de llamar y alentar a empresas y autónomos para que ayuden con sus donaciones. Para ello hemos definido un estándar de calidad muy claro y unas estríctas normas éticas. Entre estas normas tenemos por ejemplo la de no contactar a particulares para convencerles al teléfono de hacer algo. Nos centramos en llamar a empresas, si están interesadas les enviamos más información por correo y les pedimos que se decidan. Tras tres días volvemos a contactarlos para ver si, según el principio de Wilhelm Busch, podemos alentarles a ayudar.

MW: ¿Hay que respetar alguna normativa legal?

Dr. Ahlborn: Buena pregunta. Desde 2009 se han endurecido notablemente las leyes. Desde entonces se han reducido bastante las llamadas outbound, es decir, las llamadas salientes. Algunos centros Outbound siguen telefoneando ilegalmente. Nosotros aquí lo descartamos y cumplimos las leyes. Nuestros empleados pueden contar con ello al cien por cien.

MW: ¿No es necesario un buen equipamiento técnico para este tipo de trabajo?

Dr. Ahlborn: Cuanto mejor la técnica, tanto más efectiva y exitosa nuestra labor. Con nuestra técnica interna somos capaces de enviar a través de Internet material informativo individualizado, con encabezamiento y texto personalizado mientras que estamos telefoneando o justo tras acabar la llamada. Para ello tan sólo se tiene que cliquear un par de veces con el ratón y el dontante recibirá en unos minutos toda la información que desea.

MW: ¿Porqué se decidió por Tenerife?

Dr. Ahlborn: Hace dos años y medio vine con mi mujer por primera vez a la isla. Me gustó enseguida. El clima es muy agradable, la isla cuenta con una gran diversidad y las posibilidades de ocio son muy grandes, desde el senderismo hasta los deportes náuticos. Así me vino la idea de combinar el trabajo con las comodidades de la cultura canaria.

Pero la decisión también se basó en motivos económicos, que son obvios. Desde las Canarias podemos trabajar para toda Europa de la manera más económica.

En comparación con otros instrumentos para la generación de donativos como el buzoneo, anuncios, merchandising o eventos, nuestro modelo de negocios es el más económico para las organizaciónes sin ánimo de lucro. Así también pueden legitimizar sus donaciones generadas con buena consciencia, ya que muchos donantes se preguntan qué es lo que

pasa con su dinero. Al fin y al cabo quieren que su ayuda llegue al lugar deseado.

MW: Sie desde las Canarias pueden trabajar de la manera más económica, ¿qué es lo que puede llegar a ganar uno de sus empleados?

Dr. Ahlborn: Estoy convencido de que hamano forma parte de los buenos empleadores de la isla. Pagamos por encima del promedio y lo hecemos de forma rápida y fiable. Nuestros principios empresariales, la lealtad, el rendimiento y la curva de aprendizaje, se basan en la reciprocidad. Pagamos un sueldo fijo que está por encima de el importe tarifario prescrito. Um empleado a jornada completa no tiene que preocuparse cómo llegar a fin de mes. Y si un empleado alcanza las metas fijadas comunmente, obtendrá una paga extraordinaria.

MW: ¿Que tipo de personas solicita trabajo en hamano? ¿Qué han hecho antes de trabajar con ustedes?

Dr. Ahlborn: La mayoría son personas que han hecho algo completamente distino en el pasado. Algunos vienen del sector sanitario, otros vienen del sector del turismo, otros del inmobiliario. Pero también tenemos en el equipo a madres, pensionistas, surferos y gente que quiere ganarse algún dinero extra y hacer algo con sentido. También se están presentando personas por recomendación de amigos. Más que nada nos importa que sean simpáticos y fiables. Al fin y al cabo el trabajo les tiene que gustar, por lo que tener un equipo simpático supone un requisito indispensable. Cualquier persona que quiera hacer algo bueno, puede trabajar en la captación de fondos. Estas personas pueden mirarse al espejo y decir: Hoy he ayudado a contribuir para mejorar el mundo.

MW: ¿También se puede trabajar desde casa?

Dr. Ahlborn: Naturalmente. Se puede trabajar como autónomo o como empleado fijo. Tan sólo hace falta un ordenador, un auricular con micrófono y una conexión de ADSL. Y bastante disciplina. Con estos requisitos se puede trabajar desde casa y ganar un buen dinero.

MW: ¿Cómo se forman sus empleados?

Dr. Ahlborn: Para cada proyecto tenemos varios módulos de formación y un profesor muy experimentado. Durante las primeras semanas cada empleado recibirá una formación en nuestras oficinas. Al principio, las llamadas se realizan en el equipo. Así se aprende mejor y se pueden dar consejos. Siempre recomendamos a los autónomos que trabajan con nosotros que se pasen de vez en cuando por nuestras oficinas. La cercanía es buena para la propia motivación y con ello también para el éxito.

MW: Hablando de éxito: ¿Ya ha planificado otras actividades en Tenerife?

Dr. Ahlborn: Como empresario siempre hay que pensar en el futuro. Actualmente estamos muy satisfechos con nuestras tres oficinas y todavía seguimos buscando buenos empleados para nuestros equipos. Para el futuro no descartamos abrir más oficinas en Tenerife o en otras Islas Canarias. Pero eso se hará mano en mano con nuestro segundo pilar, la empresa hages Energy Consulting S.L. Hages es una empresa ZEC que se fundó en 2009 para llevar a cabo proyectos en el sector fotovoltáico y en el tratamiento de agua marina. Actualmente estamos desarrollando estos proyectos.

MW: Le deseo mucho éxito. Muchas gracias por la entrevista.

C O M U N I C A D O
D E P R E N S A

Para más información consulte nuestra página www.hamano.es.

7.770 Zeichen. Abdruck honorarfrei. Beleg erbeten.