

Wochenblatt

Die Zeitung der Kanarischen Inseln

Ausgabe 111 10/2010

19. Mai - 1. Juni 2010

www.wochenblatt.es

1 Euro

Gedruckt auf zu 80,5% recyceltem Papier

hamano consulting S.L. feiert zweijähriges Bestehen

Das junge Unternehmen verzeichnet Erfolge und expandiert

Teneriffa

In der Krise gegründet, in der Krise gewachsen: Die hamano consulting S.L. feiert am 6. Mai ihr zweijähriges Bestehen. Das junge Unternehmen konnte seinen Umsatz pro Jahr mehr als verdoppeln – 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. Die hamano ist im Fundraising tätig und arbeitet ausschließlich für international bekannte,

führende soziale Organisationen, zum Beispiel für den Bund der Steuerzahler (Institución Futuro), SOS-Kinderdorf (Aldeas Infantiles SOS) und die DRF Luftrettung (Servicio Aéreo de Rescate SAR).

Das Instrument der hamano ist Dialog- bzw. Telefonmarketing. Gerade diese Branche hat auf dem kanarischen Archipel in der Vergangenheit viel Flurschaden angerichtet und genießt daher nicht den besten Ruf: Viele der sogenannten CallCenter-Betreiber blieben ihren Mitarbeitern Löhne schuldig und zahlten meist keine Sozialabgaben.

Oft wurden gutgläubige deutsche Residenten und Personen aus Deutschland mit falschen Versprechungen in schlecht ausgestattete CallCenter auf Teneriffa gelockt. Wer einen Blick in die bekannten, kanarischen Internetforen wirft, stößt auf viele Beiträge, die den Schaden der Leidtragenden erahnen lassen.

hamano arbeitet nach strengen ethischen Richtlinien

Die in 2009 und 2010 verschärfte Telefongesetzgebung

in Deutschland und Spanien schiebt dem in Verruf geratenen Bereich des Telefonmarketings einen Riegel vor: Wer Privatpersonen und Gewerbetreibende ohne deren Einwilligung anruft, macht sich strafbar. Für diejenigen Unternehmen, die gesetzeskonform telefonieren, war dies ein längst überfälliger Schritt zum Schutz der Verbraucher. Erleichtert über die neue Gesetzgebung, reagierte daraufhin die hamano consulting S.L. im Jahr 2009 mit dem Anzeigenmotto „Endlich – Schluss mit lustig für CallCenter“. Als zertifiziertes Partnercenter der Deutschen

Anzeige

Dialogmarketing, DDM GmbH, hat sich das junge kanarische Unternehmen strengen ethischen Richtlinien unterworfen. Das Ergebnis: Die Mitarbeiter der hamano können abends ruhigen Gewissens in den Spiegel schauen. Sie arbeiten für eine gute Sache und müssen sich um die Gesetzeskonformität keine Gedanken machen – wie viele andere, die sich telefonisch mit Glücksspiel-, Aboder Finanzprodukten abgeben.

„Was die ethischen Richtlinien angeht, so ist hier für uns und unsere Partner der DZI Ehrenkodex, des Deutschen Sozialinstituts für soziale Fragen das Maß aller Dinge“, so Dr. Holger Ahlborn, Geschäftsführer der Deutschen Dialogmarketing. „Zudem müssen unsere Partnercenter eine gute und pünktliche Bezahlung der Gehälter sicherstellen. Dies überprüfen wir auch bei unseren regelmäßigen Besuchen vor Ort.“ hamano Mitarbeiter beziehen ein Fixgehalt, das mindestens dem tariflichen Pflichtgehalt ent-

spricht, dazu 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 natürlich noch nicht, da sich unsere Partner, wie die hamano, verpflichten, in Schulungen und Coachings der Mitarbeiter zu investieren“, führt Dr. Holger Ahlborn weiter aus. „Ziel ist jedoch eine langfristige Zusammenarbeit, also eine dauerhafte Beschäftigung der Mitarbeiter, und so sind am Ende alle Beteiligten mehr als zufrieden.“

Klares Ziel der hamano S.L. für das laufende Jahr ist Expansion. Vor zwei Jahren im Norden Teneriffas, in Puerto de la Cruz, gestartet, eröffnete das junge Unternehmen im März ein zweites Büro in El Médano. Nach drei Wochen waren die acht Arbeitsplätze bereits vergeben. Weitere Bewerber stehen nun in der Warteschleife, so dass die hamano in den nächsten Wochen ein zweites Büro in El Médano eröffnet.

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

hamano consulting S.L. celebra su segundo aniversario

La joven empresa registra grandes éxitos y expande

Fundada durante la crisis, creciendo en ella: La empresa hamano consulting S.L. celebra el 6 de mayo su segundo aniversario.

La joven empresa pudo duplicar su cifra de negocios 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.

Sobre todo este sector ha causado muchos daños en el archipiélago Canario durante el pasado y no cuenta con una buena reputación:

Muchos de los así llamados Call Centers no pagan los salarios y en la mayoría de los casos no pagan las cuotas de la seguridad social. En muchos casos muchos residentes alemanes o personas de Alemania fueron atraídos con falsas promesas a Tenerife para trabajar en un Call Center en malas condiciones. Quien lea los foros canarios de Internet encontrará rápidamente muchos comentarios sobre el gran daño que han causado estos Call Centers.

hamano se sujeta a severas directrices éticas

El endurecimiento de la ley de teléfonos en 2009 y 2010 en Alemania y España ha puesto fin al abuso del telemarketing: Llamar a personas privadas o a empresarios autónomos sin su consentimiento es punible. Para aquellas empresas que telefonan conforme a la ley este paso se debería de haber llevado a cabo hace mucho tiempo para proteger al consumidor. Aliviados por esta nueva legislación, hamano consulting S.L.

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

reaccionó en 2009 con el lema „ Finalmente – ¡Se acabó lo que se daba en Call Centers!”

Como centro asociado de la Deutsche Dialogmarketing, DDM GmbH, la joven empresa se sujeta a severas directrices éticas. El resultado: Los empleados de hamano pueden mirarse al espejo sin remordimientos de consciencia. Trabajan para una buena causa y no tienen que preocuparse por la conformidad con la ley como muchos otros que telefonean para vender juegos de azar, suscripciones o productos financieros. – En el ámbito de las directrices éticas nosotros y nuestros socios nos guiamos según el Instituto Central Alemán para Asuntos Sociales DZI - nos comenta el Dr. Holger Ahlborn, gerente de la Deutsche Dialogmarketing. - Nuestros centros asociados tienen que garantizar buenos y puntuales pagos . 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. -

El objetivo de hamano S.L. para el año en curso es la expansión. Hace dos años comenzaron con una oficina en Puerto de la Cruz, en el norte de Tenerife, en marzo de este año han abierto su segunda oficina en El Médano.

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.

Información para la prensa:

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