

Was ist eine Hybride Offerte?

Wie der Name schon sagt, handelt es sich bei diesem Modell um eine Mischform zwischen unserem Erfolgsmodell und dem Mandatsmodell.

Grundsätzlich entscheidet der Kunde welche Form er bei seiner Suche nach neuen Mitarbeiter wählen soll.

Die Hybrideofferte enthält immer einen Fixkostenanteil, welcher den DirectSearch Auftrag (siehe AGB's) enthält. Das nachfolgende Erfolgshonorar wird gemäss AGB's verrechnet. Der Vorteil dieser Variante ist, dass gegenüber der Mandatsofferte das geringer Basishonorar für eine direkte, persönliche Kandidatenansprache anfällt. Der Kunde kann davon ausgehen, dass eine qualifizierte Auswahl von Firmen/Kandidaten zur Wahl des neuen Mitarbeiters vorgelegt werden. Danach entscheidet der Kunde, welche Firmen/Kandidaten angegangen werden dürfen. Der Vorteil ist, dass bei Firmen, welche gemeinsame geschäftliche Beziehungen pflegen, keine Mitarbeiter abgeworben werden. Bei den Kandidaten kann ausgeschlossen werden, dass ungeeignete Bewerber das Human Ressource und danach die Linie beschäftigen. Es erübrigt sich zu erwähnen, dass der erster Schritt im DirectSearch Auftrag, die Erstellungslisten von potenziellen Firmen wie auch von potenziellen Kandidaten beinhaltet.

Ein weiterer Vorteil ist, dass der Kunde unsere Kreation der Inserate auf seiner Homepage verwenden kann und zugleich einen Vermerk auf die RoweiSearch GmbH anbringen kann, um auf diese Weise eine zentralisierte Stelle zur Auswertung der Dossier erhält. Die Vorteile liegen auf der Hand, weil weder das Human Ressource, noch die Linie mit andauernden Anrufen belästigt wird.

Bitte kontaktieren Sie uns unter:

RoweiSearch GmbH
Althofstrasse 11
8854 Siebnen

Rolf Weiss
G: +41 55 534 08 08
M: +41 79 601 61 71
weiss@rowei.ch
www.rowei.ch