

ERSTINFORMATIONEN FÜR FRANCHISEINTERESSENTEN

PERSONAL- & UNTERNEHMENSBERATUNG

## Die Geschäftsidee: Personal- & Unternehmensberatung mit spezieller Fach- und Branchenkompetenz

Der Fach- und Führungskrätemangel in Deutschland, der Schweiz und in anderen Industrienationen ist hinreichend bekannt und verschärft sich von Jahr zu Jahr durch den demographischen Wandel in ganz Europa. In 2011 waren beispielsweise in Deutschland 31% mehr Stellen zu besetzen als in 2010; in der kleinen Schweiz waren es immerhin fast 10% – Tendenz bis heute steigend

### Der demographische Wandel verschärft den...

Unabhängig von den jeweils aktuellen Arbeitslosenzahlen, fehlen insbesondere **Executives** im mittleren und oberen Management sowie **Experts** auf akademischer Ebene (z.B. Ingenieure, Ärzte und Naturwissenschaftler):

Allein im Monat Sept. 2016 veröffentlichten deutsche Unternehmen über 250.000 Stellenanzeigen. In jeder vierten wurden Fachkräfte mit akademischer Bildung gesucht! Und obwohl 37% dieser Inserate über Personalvermittler ausgeschrieben waren, waren insgesamt nicht einmal 20% der suchenden

Unternehmen mit Bewerberanzahl und Bewerberqualität zufrieden. 14% weniger als im Vorjahr!

**Fazit:** In „trockenen Märkten“ versagen die klassischen Rekrutierungsinstrumente und führen schon lange nicht mehr zum erhofften Ziel. Ein Grund, warum proRIS auf die Schaltung von Inseraten so gut wie verzichtet.

### ...Fach- & Führungskrätemangel...

Eine Kernkompetenz der proRIS ist der **Direct Search**, d.h. die aktive, direkte und gezielte Suche, Ansprache und Auswahl von geeigneten

Kandidaten. Diese Rekrutierungsmethode haben wir perfektioniert.

Unsere Philosophie hierbei lautet: unsere Partner sprechen die Sprache der Kandidaten und verstehen die Anforderungen „ihrer“ Kunden aus eigener Erfahrung. Dies setzt die Fachkompetenz des Beraters voraus. Die Kombination von Methoden- und Fachkompetenz und die stringente Fokussierung auf das eigene Know how machen uns exklusiv. Gerade in sogenannten Mangelmärkten – Märkte, in denen es keine Bewerber zu geben scheint – haben wir die größten Erfolge.

### ...in den kommenden Jahren immer mehr!

Aktiv, kompetent, schnell und passgenau ist kein reiner Slogan, sondern ein Versprechen an unsere Kunden.

Die Personalberatung auf fachlicher Augenhöhe wird dabei zum Türöffner für den einzelnen Partner, der seine persönliche Expertise im Rahmen des Business Consultings (Unternehmensberatung) vermarkten möchte. Consulting-Dienstleistungen sind von Natur aus sehr diversitär und stets individuell geprägt. Sie lassen sich daher nur schwer in Verfahrensanweisungen verpacken.

Innerhalb ihrer Franchise haben unsere Partner alle Freiheiten, diesen Bereich nach eigenem Ermessen mit Leben zu füllen. Das unterscheidet uns von Personalvermittlern und Headhuntern.



### Selbständig - aber nicht allein !

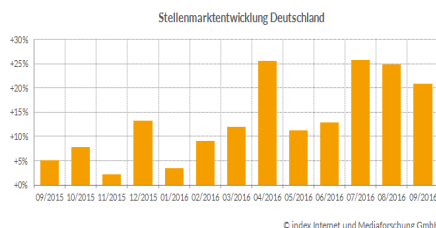
Der einzelne Partner tritt mit seinem Partnerbüro unter der Marke und als Mitglied einer starken Unternehmensgruppe auf. Die Tatsache, dass der Partner auf eigene Rechnung und im eigenen Namen akquiriert und fakturiert, ist nicht unüblich und wird von den Kunden sehr gut akzeptiert – Im Gegenteil: sogar als „nähere“ und „verbindlichere“ Kundenbeziehung empfunden.

Unsere Partner nutzen das zum eigenen Marketingvorteil. Dem Kunden nimmt es Befürchtungen, die mit einem „Einzelkämpfer“ in der Regel verbunden sind. Ihre Branchenkompetenz und unserer Marktauftritt sind quasi nicht voneinander zu trennen!



### Franchise mit System

Auf der Suche nach Alleinstellungsmerkmalen haben wir viel zu bieten. Erfahren Sie mehr über unsere Positionierung und die Pluspunkte...



WILLKOMMEN IM TEAM



Wagen Sie mit uns einen Blick in die Zukunft

Das System der proRIS Consultants GmbH ist ein Dienstleistungs-Franchisesystem. Die proRIS Consultants GmbH erbringt die zentralen Dienstleistungen einer Holding für die angeschlossenen Partnerbüros. Die Produkte und Dienstleistungserbringungsprozesse in der Personal-beratung sind bewährt und ermöglichen einen schnellen Return of Investment. Über alle gesammelten Erfahrungen liegt der Benchmark für das erste Mandat bei 15 – 24 Wochen.



Marktforschung

Wir lassen täglich 200 Tausend Print- & Online Medien in 11 Ländern Europas auswerten. proRIS Consultants nutzen diese Analyse zur branchen- & zielgenauen Kundenbedarfs-Identifikation. Die notwendigen Infos über die relevanten Jobmärkte erhalten unsere Partner auf Wunsch täglich per Email.

FAKTEN

Wachstum des Jobmarktes in 10/2016 im Vergleich zu 10/2015 (ausgewählte Länder):

D	+ 33,2%
CH, LUX	+ 26,9%
A	+ 0,9%

+30,1%

Zufriedenheitsgrad der Unternehmen mit Bewerberanzahl und -qualität, die über Stelleninserate erreicht werden konnten:

unzufrieden

>86%

AUSGEWERTETE INSERATE IN 2016

ca. 21.350.918



Die eingetragene Wortbildmarke ist geschützt im gesamten europäischen Ausland sowie in der Schweiz.

Warum proRIS?

Die Personal- und Unternehmensberatung nach dem Konzept der proRIS Consultants GmbH bietet eine Chance auf eine nachhaltige Existenzgründung und eine Begleitung in die erfolgreiche Selbständigkeit. Ein zukünftiger Partner sollte sich zutrauen, Recruitment-Aufträge in seinem Vertragsgebiet zu akquirieren. Die proRIS-Infrastruktur „garantiert“ anschließend eine quasi 100-prozentige erfolgreiche Abwicklung.

**RECHTLICHER HINWEIS**

*Der Interessent erkennt ausdrücklich an, dass ihm vom Franchisegeber keine Erfolgsgarantie für die Personal- und/oder Unternehmensberatung im Rahmen des Franchisesystems gegeben werden kann. Die ihm mitgeteilten Prognosen basieren auf Erfahrungswerten des Franchisegebers aus eigener bzw. vergleichbarer Tätigkeit.*

PRORIS CONSULTANTS GMBH

Leistungen im Überblick

Stand 08/2015 proRIS Consultants GmbH

International geschützte Marke

Alle Partner profitieren vom einheitlichen Marktauftritt. Sie wenden hierbei einheitliche Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGBs) an und greifen auf juristisch geprüfte Verträge zurück. **Corporate Design (CD)** und **Corporate Identity (CI)** sind wichtige Bestandteile des Franchisesystems.

Ausbildung zum Personalberater und Wissensmanagement



Unsere Partner haben Zugriff auf das **proRIS-Intranet**, in dem sich zahlreiche **Online Tools** sowie die **virtuelle proRIS Academy** und ein ständig wachsendes **Content Management** befinden. Die qualitätsrelevanten Kern-prozesse sind außerdem über **Workflow-Diagramme** verständlich aufgearbeitet und daher schnell anwendbar. (s.a. Ausbildungs-konzept, Seite 6)

Komplette Geschäftsausstattung

Diese besteht u.a. aus: vollkonfigurierte **Computer-Hardware**, einheitlicher und **proRIS-spezifischer Software**, alle erforderlichen **Nutzungslizenzen**, **Briefpapier**, **Visitenkarten**, **Flyer** und andere Printmedien im Corporate Design u.a.m..

Permanentes Coaching

Wir bieten neben einer intensiven Ausbildung und Einarbeitung zum „proRIS-Personal-berater“ auch eine permanente Begleitung durch erfahrene Personalberater (Coaching) sowie regelmäßige interne und externe Fortbildungsveranstaltungen an.

Darüber fördern wir den geregelten **Erfahrungsaustausch**

Zentraler IT-Support

Eine funktionierende Infrastruktur ist für alle Beteiligten wichtig. Netzwerke und Technik werden daher professionell administriert. Sollte dennoch mal etwas nicht funktionieren, stehen unseren **Partner Hot Lines** im Datenbank- & IT-Bereich sowie ein **Remote-Support** zur Verfügung.

Business Service Center (BSC)

Optional können Partner auch zentrale Dienstleistungen unseres Business Service Center in Anspruch nehmen.

Diese reichen von der Vertriebsunterstützung und Generierung von „Warmkontakten“ über Sekretariatsleistungen bis Datenpflege.

Sie lernen die Arbeitsweise des BSC während Ihrer Ausbildung /Einarbeitung kennen. Später können Sie frei entscheiden, ob Sie diese Unterstützung weiternutzen möchten, oder ob Sie z.B. eigenes Assistenzpersonal einstellen wollen.

## Werbe- und Marketingkonzept

Unsere Partner greifen auf ein modulares Werbe- und Marketingkonzept zurück, das trotz zentraler CD/CI-Vorgaben viel Spielraum für individuelle Präsentationen lässt. Dabei werden gleichermaßen Drucksachen wie PC-generierte Werbemedien eingesetzt.

Die interne und externe Unternehmenskommunikation ist ein sehr dynamisches Thema. Deswegen leisten wir uns hierfür einen Fachmann, der die Marke, aber auch den einzelnen Partner in den sozialen Netzwerken, auf Google und auf der eigenen Homepage kontinuierlich vertritt– und alle „Kanäle“ bedient.

Für alle Beteiligten ist es wichtig, die Marktgeltung der Marke permanent zu erhöhen.

## Homepage auf der Homepage

Jeder Partner erhält seine eigene Homepage als „Sub-Page“ des proRIS-Internetauftritts (s. z.B. [www.proRIS.com/hseq](http://www.proRIS.com/hseq). (Masterbetrieb)).

Starke Partner, verlässliche Lieferanten und Profis aus unterschiedlichen Sachgebieten sind

Auf dieser, mehrseitigen Ebene kann der Partner (unter Beachtung des CDs) sich bzw. seine Expertise und sein persönliches Beratungsfeld ausführlich darstellen.

Zur Umsetzung der Darstellung steht ihm ein Webprogrammierer der ProRIS zur Verfügung.



## Professionelle Werkzeuge

Zu einer guten Infrastruktur gehören funktionierende Werkzeuge, die eine effiziente Abwicklung interner und externer Prozesse der Dienstleistungserbringung gewährleisten. (Dazu braucht es mehr als ein Internet und ein Emailprogramm.)

Alle Partner verfügen daher über einheitliche und professionelle Arbeitsmittel, die vom Franchisegeber geliefert werden.

# Starke Geschäftspartner

Stand 01/2016 proRIS is powered by (Auszug)

unerlässlich. Im Folgenden eine kleine Auswahl unserer Systemlieferanten, die uns die fachliche und administrative Arbeit erleichtern:

## Sprachlevel-Feststellung

Bei der Suche nach Fach- und Führungskräften, insbesondere im internationalen Transfer, spielen immer auch Sprachkenntnisse eine große Rolle.

proRIS bietet Kunden und Kandidaten ein eigenes webbasiertes Testsystem zur Online-Sprachlevel-Feststellung.

Zurzeit ist das System in folgenden Sprachen verfügbar:

- Deutsch (als Fremdsprache)
- Englisch
- Französisch
- Spanisch
- Italienisch

Die Tests erfüllen den CEF–Common European Language Framework und sind in drei Ausprägungen verfügbar.

## Assessment & Profiling

Insbesondere im Executive Segment stellt sich oft die Frage, ob die zukünftige Führungskraft tatsächlich auf das Anforderungsprofil passt?

**Kann** und **will** der Kandidat die Position bestmöglich ausfüllen und wenn ja, **wie** wird er das bewerkstelligen?

Unsere Partner haben in diesen Fragestellungen die Möglichkeit online auf psychometrische Persönlichkeitstests beim amerikanischen Marktführer zuzugreifen.

Die Einsatzmöglichkeiten dieser Assessmentmethoden sind vielfältig und erstaunlich verlässlich!



## Job Marktforschung

Dank unserer Kooperation mit dem Index-Marktforschungsinstitut, können wir für jeden einzelnen Franchisenehmer eine tägliche Stellenmarktanalyse liefern

Dies kann gezielt auf die jeweilige Branche bzw. auf das jeweilige Fachgebiet des Partners gefiltert werden und beinhaltet die Auswertung aus bis zu 11 europäischen Ländern.

Wir wissen so **wer** sucht **was**, **wie lange schon** und **wo** und **was hat die Suche bislang gekostet**.



Diese Leistungen sind optional für den Partner anwendbar und werden bei Nutzung „verbrauchsorientiert“ abgerechnet





## Pluspunkte des proRIS-Systems

- **Punkt 1:** Ausbildung zum proRIS-Personalberater; Einarbeitung On the Job
- **Punkt 2:** Spezialisierung auf bestens bekannte Märkte & Branchen
- **Punkt 2:** Fokussierung auf die eigene Expertise
- **Punkt 3:** Fortsetzung der beruflichen Karriere – kein völliger Neubeginn; besonders geeignet für Nischenkenner
- **Punkt 4:** Personaldienstleistungen als Türöffner für Business Consulting
- **Punkt 5:** Positionierung des Einzelnen als Berater auf Augenhöhe
- **Punkt 6:** Mitglied einer Unternehmensgruppe
- **Punkt 7:** interdisziplinäres, teamfähiges Partnernetzwerk
- **Punkt 8:** Hervorragende Infrastruktur, Werkzeuge und Methodenkompetenz
- **Punkt 9:** Individuelle und kollektive Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- **Punkt 10:** International geschützte Mark



Dem Partner ist es innerhalb der Grenzen, die ihm durch CD/CI gesetzt sind und unter Berücksichtigung der vertraglichen Abgrenzung zu anderen Partnern, erlaubt, seine Franchise unternehmerisch ausbauen.

Es ist den Partnern z.B. erlaubt zu expandieren, d.h.: weitere Berufsträger oder Assistenzpersonal im eigenen Partnerbüro oder an einem anderen Standort anzustellen. Nicht erlaubt ist es allerdings, eine Unter-Franchise zu vergeben.

Den Partnern ist die Wahl der Rechtsform (Einzel- oder Kapitalgesellschaft) weitestgehend freigestellt. Grundsätzlich ist die Franchise auch übertragbar: Partner dürfen ihre Franchise später vererben, verkaufen oder einen Nachfolger einsetzen.

Jeder Partner erhält darüber hinaus auf unserer Homepage Raum für die Darstellung und Vermarktung seiner persönlichen Expertise. Dadurch können auch „Spezialitäten“ der einzelnen Partner über Suchmaschinen gefunden werden.

### Qualität, Präzision, Diskretion und Nachhaltigkeit

...das sind die Attribute, die wir uns als Maxime in der Personal- und Unternehmensberatung gesetzt haben, weil wir überzeugt sind, dass nur so langfristiger Erfolg zu erzielen ist.

Wir handeln seit 10 Jahren nach o.g. Devise und erfüllen die **Grundsätze ordentlicher und qualitativer Personalberatung** des Bundesverbands Deutscher Unternehmensberater e.V. (BDU), wo unser Masterbetrieb Mitglied ist.

Diese sowie die persönlichen Voraussetzungen des Franchisegebers begründen außerdem die **Aufnahme im BDU-Fachverband Deutscher Personalberater**, in deren „Hall of Fame“ es bislang lediglich 68 Personalberatungen geschafft haben.

### GENEHMIGUNG & FÖRDERFÄHIGKEIT

Schweizer Partner benötigen eine kantonale und eidgenössische Bewilligung zur Ausübung ihrer Franchise. proRIS erfüllt die Anforderungen der Schweizer Behörden.

Deutsche Partner können Fördermittel der KfW-Bank und/oder Existenzgründungszuschüsse beantragen. Das Franchisesystem ist förderfähig

Auf Wunsch können wir eine unabhängige Existenzgründungs- und Fördermittelberatung vermitteln

WIR BERATEN SIE GERNE  
management@proRIS.com

Unser Master-Partner, der den proRIS-Ausbildungsbetrieb leitet und maßgeblich für die Qualitätsrichtlinien des proRIS-Systems steht, ist **zertifiziert nach den Richtlinien der European Confederation of Search & Selection Association (ECSSA)** und darf sich „Certified Executive Recruitment Consultant“ (CERC-Berater) nennen.

Der proRIS-Masterbetrieb ist damit registriert in den **TOP 100** der Personalberaterbranche!

Nach entsprechender Ausbildung und Berufserfahrung, erwerben alle unsere Partner, (die nach dem System der proRIS Consultants GmbH agieren), diese Zertifizierungsvoraussetzungen.

Es steht den Partnern frei, sich diesen Qualitätsgrundsätzen zu verpflichten und eine eigene Zertifizierung anzustreben – die im Übrigen bei einer proRIS-Zugehörigkeit kostenlos wäre.



# proRIS Contact Management System

Stand 01/2015 Meffert Software GmbH

Mit dem Contact Management System (CMS) von proRIS pflegen Sie Kontakte, Lebensläufe, Projekte und Kunden in einer flexibel auf die Bedürfnisse der Partner angepassten Datenbanklösung mit Offline-Verfügbarkeit für die Arbeit unterwegs oder Remotezugriff von jedem Ort der Welt aus.

Unser CMS deckt mit seinen Recruiting-, Bewerbermanagement- und CRM-Funktionen die Anforderungen und Möglichkeiten eines kleinen Unternehmens genauso ab wie die Ansprüche einer international tätigen, über mehrere Standorte verteilten Unternehmung.

Die Software bietet zahlreiche Features wie z.B. Targetlisten, Searchlisten, Job-Tracking/Projektverlauf, Ausbildungsdaten, beruflicher Werdegang, Skills, Dokumentenverwaltung, Aktivitätenhistorie, Kommunikation per E-Mail, SMS und Word, Reports und vieles mehr.

Die Verknüpfung mit den wichtigsten sozialen Netzwerken reduziert den Aufwand für die Datenpflege durch clevere Importfunktionen um ein weiteres.

Das CMS der proRIS ist eine professionelle, zweisprachige Business-Lösung für die Personal- & Unternehmensberater-Branche. Unser Hersteller ist einer der führenden Softwarehäuser in unserer Branche.



Neben zahlreichen Funktionen, Features & Zusatzmodulen, bietet unser Profi-Werkzeug großen Nutzen in der effizienten Organisation der Abläufe in der eigenen Firma.

## Große Zeitersparnis

- Sparen Sie Zeit durch den Import von CVs und Dateianlagen aus E-Mails.
- Reduzieren Sie den manuellen Erfassungsaufwand durch eingescannte Dokumente oder online eingegangene Bewerbungen.
- Erstellen Sie Standardkorrespondenzen auf Knopfdruck; vorlagenbasiert per Word, E-Mail oder SMS.
- Verkürzen Sie Ihrer Rekrutierungszeit mit dem proRIS-CMS-System.

## Unabhängigkeit & Mobilität

- Greifen Sie auch unterwegs auf Ihre Daten zu.
- Profitieren Sie von der Offlineverfügbarkeit, die Ihnen das Arbeiten an jedem Ort, auch ohne Internetverbindung, ermöglicht.
- Ihr System repliziert und synchronisiert automatisch, sobald Sie wieder Online sind.

## Teamwork

- Nutzen Sie den Datenaustausch zwischen Kollegen, Researchern, Partnern und Jobbörsen.
- Gewinnen Sie wertvolle Informationen und Erkenntnisse aus der gemeinsamen, zentralen Datenbasis / Knowledge Base.

## Qualität

- Nutzen Sie die Steuerungsinstrumente zur Qualitätssicherung in Ihrem Unternehmen.
- Vermeiden Sie Dubletten bei der Eingabe durch die integrierte Dublettenkontrolle.
- Bieten Sie Ihren Auftraggebern ein zeitnahes, aussagekräftiges Reporting.

## Sicherheit

- proRIS garantiert hohen Schutz vor fremdem Zugriff.
- Über ein flexibles Berechtigungssystem stellen wir für Sie ein, wer wie auf Ihre Daten zugreifen darf.
- Ein ausgeklügeltes Datensicherungskonzept schützt Sie zuverlässig vor Datenverlust, auch bei versehentlichen Fehlengaben.

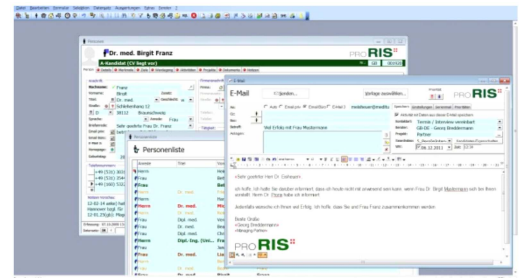
## Individualität & Kreativität

- Anpassbare, leistungsfähige Abfragen, Auswertungen und Berichte.
- Volle Automatisierung Ihrer ganz individuellen Wordvorlagen bis hin zur Erstellung eines komplexen CVs oder vertraulichen Berichts.
- Auf Wunsch sogar individuelle Eingabemasken/Formulare.

## Persönliche Unterstützung

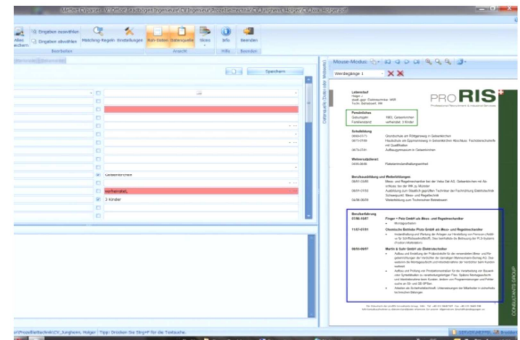
- Telefonische Hotline für unsere Partner und deren Mitarbeiter.
- proRIS bietet schnellen Onlinesupport und Remoteunterstützung.
- Mit Ihren Franchise-Gebühren partizipieren Sie an allen Weiterentwicklungen. Der Abschluss eines Wartungsvertrags verursacht keine zusätzlichen Kosten.

## VIRTUELL OFFICE



## Kunden, Kandidaten, Mandate

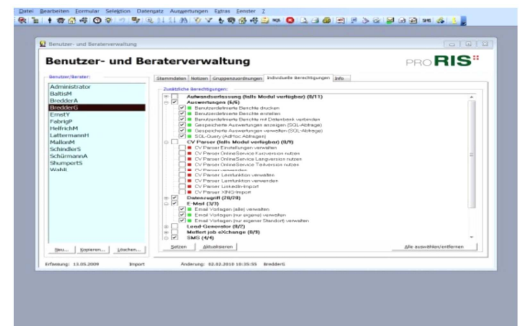
...und sämtliche anderen Kontakte, werden in einer Microsoft SQL-Datenbank verwaltet, die für proRIS entwickelt und customized wird.



## Ein System für alles

ob Briefe oder Emails schreiben – ob Kalender und Wiedervorlagenpflegen – ob Tabellen erstellen, im- oder exportieren – ob telefonieren oder SMS versenden – ob Kontakthistorie oder Suchfunktionen...

...das und noch vieles mehr, lässt sich in proRIS-CMS in ein und derselben Oberfläche abwickeln. MS Office stellt dabei z.B. ein angeschlossenes Subsystem dar.



## Geschützte Sphären

Jeder Partner arbeitet in seiner persönlichen Umgebung, in die keiner hineinschauen kann – es sei denn er erlaubt dies. In seiner Umgebung kann er Mitarbeitern oder anderen Kollegen beliebige User-Rechte zuteilen.

Eine Replikationsmöglichkeit erlaubt den Offline-Betrieb und via VPN kann man von jedem Internetanschluss der Welt „in sein Büro“.

Eine zentrale Datensicherung aller Repliken, bietet höchst möglichen Schutz vor Datenverlust.

# Starten Sie durch...

## Partner werden in 7 Schritten:

### 1. Gegenseitiges Kennenlernen

Voraussetzung jeder weiteren Überlegung ist das gegenseitige Kennenlernen. Sowohl auf der menschlichen Ebene aber auch auf der Leistungsebene. Wir laden Sie daher gerne zu einem unverbindlichen Erstgespräch ein.

### 2. System-Know-how

Im zweiten Schritt stellen wir Ihnen gerne unser System-Know-how vor. Dies ist am effektivsten in den Räumen unseres Masterbetriebes. Hier können Sie die Geschäftsabläufe, die Umsetzung der Marketing- und Vertriebsstrategie live erleben. Ferner können wir Ihnen unsere Kerndienstleistungen vorstellen.

### 3. Ausbildungskonzept

Bei weiterem Interesse machen wir Sie mit den Inhalten unserer Ausbildung vertraut. Ggf. sind diese – je nach persönlicher Voraussetzung – mit Ihnen inhaltlich und zeitlich individuell abzustimmen. Wir gehen hierbei von mindestens 3-6 Monaten aus.

Die Ausbildung selbst beinhaltet

- Präsenzphasen (Seminarcharakter),
- Selbstlernphasen (eLearning)
- Trainings on the Job (im Masterbetrieb)
- sowie Praxisphasen (Home Office)

### 4. Vertragliche Regelungen

Konnten wir Sie bis hierhin überzeugen, beginnen die (Vor-)Vertragsverhandlungen. Unser Franchisenehmervertrag basiert auf den europäischen Regeln für Franchisenehmer und erfüllt alle Verbraucherschutz-Empfehlungen der nationalen Franchiseverbände.

Nach Findung Ihres inhaltlichen „Vertragsgebietes“ – mit fachlicher Fokussierung gehen wir mit Ihnen in die ...

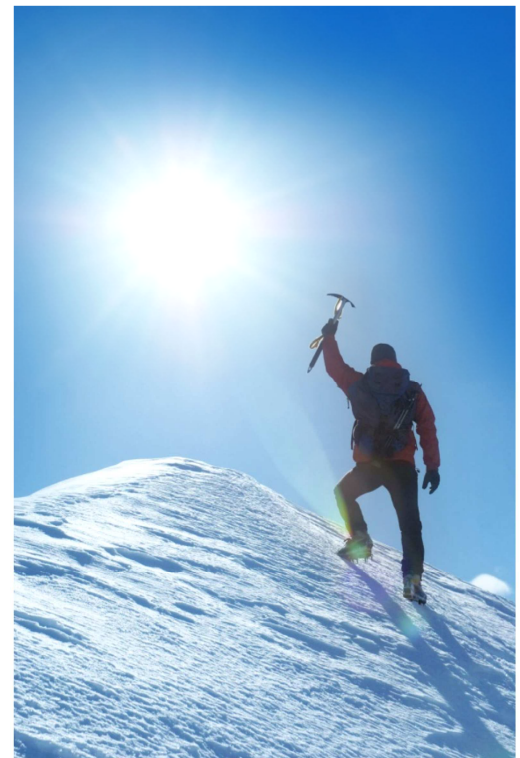
### 5. Business Planung

...und erstellen mit Ihnen gemeinsam einen 3-Jahres-Wirtschaftsplan. Hierzu zählt auch die Ermittlung der erforderlichen Liquidität und Ihrer Bonität.

### 6. Management Skills

Last but not Least muss irgendwann eine Entscheidung getroffen werden. Bis zu diesem Zeitpunkt haben hoffentlich nicht nur wir überzeugen können, sondern auch Sie?!

Sollte es diesbezüglich immer noch Zweifel geben, können wir optional mit Hilfe eines externen Profis, ein diesbezügliches Profiling (Assessment) durchführen, um z.B. Ihr unternehmerisches Potential zu ermitteln, damit alle Beteiligten am Ende eine hohe Entscheidungssicherheit haben.



### 7. Marketingkonzept

Nach vertraglicher Einigung, aber vor Aufnahme der Tätigkeit werden wir mit Ihnen Ihr individuelles Marketingkonzept erstellen und die Personalisierung Ihres Außenauftritts in Werbemedien und ausgewählten Social Media Channels durchführen.

## Gebühren und Eigenkapital

Das Kostenmodell der proRIS Consultants ist modular und optional aufgebaut. D.h.: es wird nur bezahlt, was auch genutzt wird. Nur sehr wenige Leistungen sind verbindlich bzw. zwingend „vorgeschrieben“ – müssen aber sein.. Hierdurch existiert eine maximale Kostentransparenz

Eine Eintrittsgebühr gibt es nicht. Allerdings wird ein Pauschalbetrag für die Ausbildung und Einarbeitung fällig. Die monatlichen Franchisegebühren werden prozentual vom Umsatz erhoben.

Je nach in Anspruch genommener Leistungen

ergibt sich eine monatliche Mindestgebühr, falls kein ausreichender Umsatz getätigt werden sollte.

Über aktuelle Kostensätze; Widerrufsrechte und Vertragslaufzeiten informieren wir Sie gerne persönlich.

**PRO RIS**  
Professional Recruitment & Industrial Services

proRIS Consultants GmbH  
Professional Recruitment &  
Industrial Services

Deutz-Mülheimer-Str. 183  
D-51063 Köln

Tel. +49 (221) 291907-00

Fax. +49 (221) 291907-13

Management@proRIS.com  
www.proRIS.com

