

DER SCHNELLSTE UND
EFFIZIENTESTE WEG

SKALIEREN

SIE IHRE AGENTUR

...und Sie können noch heute damit beginnen

INHALT

Einführung

Sagen wir Sie hätten einen großen Anstieg an Aufträgen, wie würden Sie diese bewältigen

In-House Teams

Als YUHIRO startete gab es im Grunde genommen nur zwei Modelle der Zusammenarbeit

Freelancer

Oberflächlich gesehen, erscheinen Freelancer wie Wunder, welche es ermöglichen die Agenturkapazitäten zu erhöhen und wieder zu verringern

Aufbau eines Remote Digital Team

Ok, ich mag hier etwas voreingenommen sein, weil meine Firma diesen Service anbietet

Liebe Leserin, lieber Leser,

Sagen wir, Sie hätten eine hohe Nachfrage nach Dienstleistungen Ihrer Agentur – hätten jedoch nicht das notwendige Personal um die Aufgaben zeitnah und in guter Qualität abzuliefern. Sie wüssten jedoch nicht wie das Projekt ohne passende Mitarbeiter durchgeführt werden könnte und würden dadurch wertvolle Umsätze verlieren. Was würden Sie tun?

Ich weiß, wie ich das machen würde.



Ich bin Sascha Thattil, Gründer und Geschäftsführer von YUHIRO – ein deutsch-indisches Unternehmen mit Sitz in Kochi, Indien. Auch wenn wir in den vergangenen Jahren stark gewachsen sind, als wir anfangs starteten, hatten wir nicht einmal genug finanzielle Mittel für ein eigenes internes Team.

Der Schlüssel zum Wachstum ist, dass beste Talent zu finden und zu beschäftigen. Wir machten genau das und nach mehr als sechs Jahren im Geschäft, werden wir als Experten für mehr Wachstum angesehen.

Und ich werde Ihnen erzählen, wie auch Sie dies erreichen können.

Aber zuerst...

Sollen Sie über ein paar Fehler erfahren, welche ich gemacht habe...so dass Sie diese vermeiden können.

Lesen Sie weiter, um herauszufinden was damit gemeint ist.

INHALT

Einführung

Sagen wir Sie hätten einen großen Anstieg an Aufträgen, wie würden Sie diese bewältigen

In-House Teams

Als YUHIRO startete gab es im Grunde genommen nur zwei Modelle der Zusammenarbeit

Freelancer

Oberflächlich gesehen, erscheinen Freelancer wie Wunder, welche es ermöglichen die Agenturkapazitäten zu erhöhen und wieder zu verringern

Aufbau eines Remote Digital Team

Ok, ich mag hier etwas voreingenommen sein, weil meine Firma diesen Service anbietet

In-House Teams

Als YUHIRO startete, gab es tatsächlich nur zwei Modelle innerhalb des Talentmanagements: Ein Unternehmen konnte Freiberufler anheuern, oder ein internes Team aufbauen.

Und wie ich schon bemerkte, hatten wir das Geld für ein internes Team nicht.

Auf dieses Problem stoße ich oft bei kleineren Unternehmen. Sie hätten gerne ein internes Team, aber sie können sich das nicht leisten. Sie haben nicht die finanziellen Mittel dazu.

Es ist jedoch immer sinnvoll ein internes Team aufzubauen. Denn so können Sie Ihre Agentur von der Konkurrenz abgrenzen.

Zum Beispiel, wenn Sie ein Team haben, welches sehr, sehr gut in Grafikdesign ist – besser als das Ihrer Konkurrenz. Auf diese Weise wissen die Kunden, wenn sie zu Ihnen kommen, dass sie hervorragende Grafikdesign Leistungen erhalten, jedes mal.

PROFI TIPP

Nehmen Sie das, worin Sie am besten sind, und bauen Sie es allmählich auf. Wenn es Zeit benötigt, ist das okay – sehen Sie es als Investition an.

Verglichen mit Freiberuflern („Freelancer“) ist es sehr viel einfacher Ihr eigenes Team zu motivieren. Sie und Ihr Team sind in der Sache vereint. Ihr Erfolg bzw. der Misserfolg ist abhängig vom Team – und das Team ist wiederum abhängig von Ihnen.

INHALT

Einführung

Sagen wir Sie hätten einen großen Anstieg an Aufträgen, wie würden Sie diese bewältigen

In-House Teams

Als YUHIRO startete gab es im Grunde genommen nur zwei Modelle der Zusammenarbeit

Freelancer

Oberflächlich gesehen, erscheinen Freelancer wie Wunder, welche es ermöglichen die Agenturkapazitäten zu erhöhen und wieder zu verringern

Aufbau eines Remote Digital Team

Ok, ich mag hier etwas voreingenommen sein, weil meine Firma diesen Service anbietet

Ein anderer Vorteil ein eigenes Team zu beschäftigen ist die Kontrolle. Den Mitarbeitern gegenüber sind Sie weisungsbefugt, Sie kontrollieren deshalb die Zeit, welche Ihre Mitarbeiter dem Projekt widmen, die Qualität der Leistung und haben auch einen guten Überblick über die Kosten. Mittlere oder größere Agenturen haben In-House Teams welche über Experten Fähigkeiten verfügen. Die Agentur sorgt dafür, dass diese internen Teams bezahlt werden können, egal ob es jetzt wenig oder viel Arbeit gibt.

Und, selbstverständlich, müssen Sie mit einem internen Team nicht immer wieder nach jemandem suchen, der die notwendigen Fähigkeiten mitbringt. Sie haben ein „fertiges“ Team, welches in der Lage ist, einen spezifischen Satz an Aufgaben zu bewältigen. Und so lange die Projektanforderungen in diesen Bereich an Aufgaben fallen, sind Sie in der Lage Qualität auf hohem Niveau zu liefern.

PROFI TIPP

Scheuen Sie nicht die Mühe Ihre langfristigen Mitarbeiter zufrieden zu stellen. Sie werden Ihnen zur Seite stehen, wenn schwierige Zeiten anbrechen.

Aber hier ist das Problem:

Die meisten Inhaber kleiner Unternehmen haben es schwer qualifizierte Talente zu finden und zu halten. Warum? Sie können es sich nicht leisten.

Wenn sich das bekannt anhört, sind Sie nicht alleine. Der Markt an qualifizierten Experten am deutschen Arbeitsmarkt schrumpft und wirklich qualifizierte Mitarbeiter haben sich bereits für einen Arbeitgeber entschieden, oder fordern sehr hohe Vergütungen.

Natürlich könnten Sie Glück haben.

INHALT

Einführung

Sagen wir Sie hätten einen großen Anstieg an Aufträgen, wie würden Sie diese bewältigen

In-House Teams

Als YUHIRO startete gab es im Grunde genommen nur zwei Modelle der Zusammenarbeit

Freelancer

Oberflächlich gesehen, erscheinen Freelancer wie Wunder, welche es ermöglichen die Agenturkapazitäten zu erhöhen und wieder zu verringern

Aufbau eines Remote Digital Team

Ok, ich mag hier etwas voreingenommen sein, weil meine Firma diesen Service anbietet

Aber Sie sollten Ihr Kräfte auf andere, für Ihre Agentur wichtigen, Dinge konzentrieren.

Wir sehen das ständig, sogar bei Agenturen. Das häufigste Problem ist, dass die Agentur mit Mitarbeitern für traditionelles Marketing besetzt ist – sie können gestalten, schreiben und Marken bilden – aber sie haben sehr wenig technische Experten, oder vielleicht nur einen IT-Experten.

Das Problem wird dann sichtbar, wenn sie eine Präsentation halten oder ein Verkaufsgespräch führen. Der Kunde hat eine technische Frage – die Leute der Agentur haben jedoch niemanden im Team, der die Frage beantworten könnte. Was glauben Sie, an wen der Job gehen wird?

Richtig. **An die Konkurrenz.**

Auch wenn Sie 90% des ausgeschriebenen Projektes bewältigen können, die zusätzlichen 10% werden an jemand anderen abgegeben, welcher die technische Seite abdecken kann – dadurch verlieren Sie wichtige Umsätze und stellen den Kunden nicht zu 100% Prozent zufrieden...

Laut einer Studie aus dem Jahr 2016, **waren 15% der kleinen Unternehmensinhaber besorgt** den richtigen Mitarbeiter zu finden und einstellen zu können – und fast **40% waren besorgt die Overhead-Kosten der Mitarbeiter bezahlen zu können.**

Was ich mir denke, wenn ich so etwas lese, ist: „Das muss sehr wohl ein hochrangiges, effizientes und hoch qualifiziertes Team sein, wenn sie all die Mühen und das Geld wert sind. Ansonsten würde sich das nicht lohnen.“

Die meisten kleinen bis mittelgroßen Unternehmen können es sich ganz einfach nicht leisten ein großes internes Team zu beschäftigen, unter anderem wegen den oben genannten Gründen. Was ist demnach der nächste logische Schritt für jemanden, der sich bei einem Projekt vergrößern, aber ein internes Team nicht aufrecht erhalten will oder kann?

INHALT

Einführung

Sagen wir Sie hätten einen großen Anstieg an Aufträgen, wie würden Sie diese bewältigen

In-House Teams

Als YUHIRO startete gab es im Grunde genommen nur zwei Modelle der Zusammenarbeit

Freelancer

Oberflächlich gesehen, erscheinen Freelancer wie Wunder, welche es ermöglichen die Agenturkapazitäten zu erhöhen und wieder zu verringern

Aufbau eines Remote Digital Team

Ok, ich mag hier etwas voreingenommen sein, weil meine Firma diesen Service anbietet

Freelancer (engl.: Freiberufler)

Oberflächlich betrachtet sieht es so aus, als ob Freelancer Wundermittel sind, wenn man sich verkleinern, vergrößern, Projekte fertigstellen und die Fähigkeiten des Teams erweitern will. Und vieles daran ist wahr – aber es gibt einige Nachteile, die ich gleich erklären werde.

Betrachten wir uns was Freiberufler sind:

Temporär

Das Outsourcing von Projekten an qualifizierte Experten ermöglicht Ihnen temporäre Aufgaben zu besetzen und keiner der beiden Seiten hat sich einer langfristigen Beziehung zu verpflichten.

Flexibel

Freelancer können nach Bedarf arbeiten – auf Abruf – und Sie können auswählen, welches Talent Sie für den jeweiligen Teil des Projekts benötigen. Auf diese Weise bleiben Sie flexibel.

Kosteneffizient

Aufgrund der flexiblen, temporären Natur, sind Freelancer kosteneffizient. Auch wenn einige einen hohen Stundenlohn bzw. Projekthonorar verlangen, langfristig ist es effektiver einen qualifizierten Freelancer für ein Projekt anzustellen, als wenn man auf Personen zurückgreift welche zwar langfristig im Unternehmen sind, jedoch nur kurz ausgelastet werden können. Ein Freelancer-Experte wird das Projekt schneller ausführen können, als ein internes Teammitglied, welcher sich in die Aufgabe einarbeiten muss. Gleichzeitig wird auch die Qualität des Freelancers höher sein, da er/ sie ein Experte auf seinem Gebiet ist. Und tatsächlich kann das Anheuern eines Freelancers den Unterschied zwischen einem vollendeten und einem unvollendeten Projekt ausmachen.

INHALT

Einführung

Sagen wir Sie hätten einen großen Anstieg an Aufträgen, wie würden Sie diese bewältigen

In-House Teams

Als YUHIRO startete gab es im Grunde genommen nur zwei Modelle der Zusammenarbeit

Freelancer

Oberflächlich gesehen, erscheinen Freelancer wie Wunder, welche es ermöglichen die Agenturkapazitäten zu erhöhen und wieder zu verringern

Aufbau eines Remote Digital Team

Ok, ich mag hier etwas voreingenommen sein, weil meine Firma diesen Service anbietet

Also bieten Ihnen die Freelancer eine notwendige Dienstleistung an, dadurch dass sie Ihnen ermöglichen diese auf Projektbasis anzustellen und Expertise zu erhalten, die Sie derzeit nicht haben.

Klingt gut oder.

Jedoch – Sie haben sicherlich schon öfter versucht gute Freelancer zu finden und zu beschäftigen. Und Sie wissen: Es ist extrem schwierig qualifizierte Talente zu finden.

Gelegentlich finden Sie einen guten Freelancer ... aber solche Freelancer sind sehr gefragt. Gefragte Freelancer werden deren Stundensätze stetig erhöhen oder nehmen in manchen Fällen mehr Projekte an als diese erledigen können und der Zeitrahmen für Ihre Projekte werden daher nicht eingehalten.

Und wenn der jeweilige Freelancer geht, dann kommt ihr Projekt zum Stillstand. Wenn Sie also einen Freelancer, wie es viele machen, für eine spezielle Aufgabe eines Projektes einstellen oder um Ihnen Fähigkeiten zu verschaffen, welches Ihr Team nicht hat, und dieser geht, dann kann das Projekt Tage, Wochen, oder sogar Monate brauchen, um wieder in Gang zu kommen.

Schlimmer noch, Ihr Kunde könnte das Projekt zurücknehmen und jemand anderem geben.

(Ich kenne das, weil YUHIRO regelmäßig beauftragt wird, um die Projekte von anderen Entwicklern zu „retten“).

INHALT

Einführung

Sagen wir Sie hätten einen großen Anstieg an Aufträgen, wie würden Sie diese bewältigen

In-House Teams

Als YUHIRO startete gab es im Grunde genommen nur zwei Modelle der Zusammenarbeit

Freelancer

Oberflächlich gesehen, erscheinen Freelancer wie Wunder, welche es ermöglichen die Agenturkapazitäten zu erhöhen und wieder zu verringern

Aufbau eines Remote Digital Team

Ok, ich mag hier etwas voreingenommen sein, weil meine Firma diesen Service anbietet

Aber verstehen Sie mich nicht falsch, ich bin kein „Anti-Freelancer“ - diese bieten eine notwendige Dienstleistung an und können sehr effektiv sein. Im Folgenden einige Tipps, um einen guten Freelancer anzuheuern.

- ✓ Vertrauen Sie den Empfehlungen Ihrer Kollegen und Bekannten. Einen Freelancer aufgrund einer Empfehlung anzustellen wird Ihnen bezüglich Ihrer investierten Zeit und Geldes eine viel bessere Rendite erbringen, als bei einem Unbekannten ein hohes Risiko auf sich zu nehmen.
- ✓ Beginnen Sie klein. Wenn Sie einen Job in einer Jobbörse aufgeben, sollten Sie mit einem kleinen Projekt anfangen, welches auch durch einen komplett Fremden sicher durchgeführt werden kann. Wenn Ihr Freelancer schlechte Arbeit abliefert, oder verschwindet – nunja, dann ist das wenigstens kein großer Verlust.
- ✓ Bauen Sie eine Beziehung auf. Es ist besser mit einem fähigen Experten langfristig zu arbeiten, als ständig wieder neu suchen zu müssen.

PROFI TIPP

Wenn Sie auf Freelancer-Portalen Projekte einstellen, platzieren Sie am Ende der Beschreibung ein bestimmtes Wort oder einen bestimmten Satz, wodurch Sie sicher sein können, dass der Bewerber die Ausschreibung tatsächlich komplett und mit Interesse gelesen hat. Zum Beispiel könnten Sie schreiben: „Setzen Sie die Wörter 'Entwickler gesucht' an den Anfang der Bewerbung, sodass ich weiß, dass Sie die Beschreibung gelesen haben.“ Sie werden dadurch unverzüglich wissen, wer es ernst meint und wer nicht.

INHALT

Einführung

Sagen wir Sie hätten einen großen Anstieg an Aufträgen, wie würden Sie diese bewältigen

In-House Teams

Als YUHIRO startete gab es im Grunde genommen nur zwei Modelle der Zusammenarbeit

Freelancer

Oberflächlich gesehen, erscheinen Freelancer wie Wunder, welche es ermöglichen die Agenturkapazitäten zu erhöhen und wieder zu verringern

Aufbau eines Remote Digital Team

Ok, ich mag hier etwas voreingenommen sein, weil meine Firma diesen Service anbietet

Okay, wir haben nun über interne Teams und Freelancer diskutiert. Aber was ist, wenn es einen Weg gäbe jeweils die besten Angebote beider Seiten zu kombinieren, während die Nachteile minimiert werden.

Es gibt diesen Weg.

Lesen Sie weiter.

Das ist der beste Weg, den ich jemals gefunden habe, Ihr Projekt oder Ihre Agentur kostengünstig und qualitativ hochwertig zu vergrößern.

Ich habe diese Methode bereits vielen Unternehmen positiv vermitteln können. Auch kleine und mittelgroße Agenturen waren davon überzeugt. Ich muss es wissen, da viele Unternehmen bereits so mit uns zusammenarbeiten. Beispielsweise eine Agentur in München, mit mehr als 70 Mitarbeitern, welche uns engagiert hat.

Lassen Sie mich es erklären.

Dieser Weg kombiniert den Komfort und die Kontrolle eines internen Experten Teams und einen günstigeren Preis.

Es ist ...

INHALT

Einführung

Sagen wir Sie hätten einen großen Anstieg an Aufträgen, wie würden Sie diese bewältigen

In-House Teams

Als YUHIRO startete gab es im Grunde genommen nur zwei Modelle der Zusammenarbeit

Freelancer

Oberflächlich gesehen, erscheinen Freelancer wie Wunder, welche es ermöglichen die Agenturkapazitäten zu erhöhen und wieder zu verringern

Aufbau eines Remote Digital Team

Ok, ich mag hier etwas voreingenommen sein, weil meine Firma diesen Service anbietet

Der Aufbau eines „Remote-Digital-Team“ (engl.: ferngesteuertes IT-Team)

Nun, ich gestehe, ich könnte voreingenommen sein, da mein Unternehmen genau so etwas liefert. Dennoch sollte man die Fakten nicht verleugnen. Weshalb sollten Sie Tausende von Euro für einen einzigen Mitarbeiter aufwenden, wenn Sie für ein ganzes digitales Team unter Ihrer Führung weniger ausgeben können.

Sie werden unmittelbar eine Steigerung der Effizienz erkennen und die Vergrößerung Ihres Teams wird keine Herausforderung mehr sein.

Klingt gut? Es trifft deswegen zu, weil Sie sich in einer einmaligen Position und Zeit befinden, in welcher Sie Vorteile aus diesem Modell erhalten können.

Berücksichtigen Sie folgendes:

Nur wenige Personen in Deutschland studieren Informatik. In den letzten Jahren gab es zwar das Bemühen, die Studentenzahlen zu erhöhen, aber es wird in absehbarer Zeit keinen spürbaren Unterschied geben.

Gerade einmal 36'000 neue Studenten starten eine Hochschulausbildung zum Informatiker jedes Jahr. Die Studienabbrecherquote liegt bei zirka 50 Prozent. Somit gibt es jedes Jahr nur zirka 15'000 Informatikabsolventen. Unternehmen wie SAP oder Microsoft stellen jedoch alleine bereits mehrere Tausend dieser Studienabgänger ein.

Der Mangel an qualifizierter Ausbildung führt zu einer hohen Nachfrage – weil die führenden Unternehmen kompetente digitale sowie technische Experten benötigen.

INHALT

Einführung

Sagen wir Sie hätten einen großen Anstieg an Aufträgen, wie würden Sie diese bewältigen

In-House Teams

Als YUHIRO startete gab es im Grunde genommen nur zwei Modelle der Zusammenarbeit

Freelancer

Oberflächlich gesehen, erscheinen Freelancer wie Wunder, welche es ermöglichen die Agenturkapazitäten zu erhöhen und wieder zu verringern

Aufbau eines Remote Digital Team

Ok, ich mag hier etwas voreingenommen sein, weil meine Firma diesen Service anbietet

Das Problem ist, dass wegen dem geringen Angebot die IT-Fachkräfte in Deutschland für die gleiche Dienstleistung einen höheren Preis verlangen, als auf dem Rest der Welt.

Und raten Sie mal wohin diese IT Experten gehen? Zu den Agenturen, die sie sich leisten können – typischerweise die größeren, erfolgreicher. Sie könnten denken, dass diese Agenturen Ihnen schon hinsichtlich fast aller Unternehmenszahlen und Kennziffern voraus sind - Größe, Ressourcen und Positionierung – aber tatsächlich können sie nur eine einzige Sache sehr, sehr gut:

Diese sind so ausgestattet, dass diese bestimmen können, wer mit ihnen arbeitet, bei welchem Projekt sie arbeiten und wie sie arbeiten. Das umfasst das Anheuern oder das Outsourcing der Arbeiten. Diese haben eine Position erreicht, **in welcher sie komplette Kontrolle über ihre Leistung haben, sogar wenn sie outsourcen.**

Sie sind effizient, weil sie Schritte unternommen haben, um unnötige Zeit und Betriebsmittel zu vermeiden und sind daher gerüstet, um maximalen Profit zu erreichen.

PROFI TIPP

Seien Sie aktiv, nicht reaktiv. Wenn Sie keinerlei Kontrolle haben, wer Ihre Arbeit macht, wie sie diese Arbeit machen und was sie machen, dann erzeugen Sie schlechte Arbeit, was Sie wiederum Geld kostet.

Was also kann man daraus lernen?

Beschränken Sie sich nicht selbst.

Es gibt verteilt über die ganze Welt eine Fülle wahrer Talente – vor allem in der Informatik, da die Ausbildung, die man in Deutschland bekommt, und die Ausbildung, die man in Indien bekommt, fast identisch ist.

INHALT

Einführung

Sagen wir Sie hätten einen großen Anstieg an Aufträgen, wie würden Sie diese bewältigen

In-House Teams

Als YUHIRO startete gab es im Grunde genommen nur zwei Modelle der Zusammenarbeit

Freelancer

Oberflächlich gesehen, erscheinen Freelancer wie Wunder, welche es ermöglichen die Agenturkapazitäten zu erhöhen und wieder zu verringern

Aufbau eines Remote Digital Team

Ok, ich mag hier etwas voreingenommen sein, weil meine Firma diesen Service anbietet

Wenn einmal die Einschränkung der Grenzen überwunden sind, können sie ein „A-Team“ für Sie arbeiten lassen – professionelle, erfahrene Entwickler, die qualifizierte Arbeit für niedrigere Lohnkosten leisten, als man dies in Deutschland finden könnte.

Ganz ehrlich, wenn Sie dabei sind eine kleine oder mittelgroße Agentur aufzubauen und zu vergrößern, so ist das Engagieren eines Remote-Teams zweifellos die kosteneffizienteste, qualitätssicherndste Lösung.

Fakt ist, dass Sie für jedes Projekt digitale und technische Talente günstiger engagieren können, als auf dem deutschen Arbeitsmarkt. Die Löhne für deutsche Entwickler sind durch die Verknappung von Talenten überhöht ... aber die exakt gleichen Talente können woanders gefunden werden.

Auf diese Weise sind Sie Ihrer Zeit voraus.

PROFI TIPP

Die namhaften „Remote-Entwicklungsfirmen“ unternehmen Outsourcing nicht auf die traditionelle Art. Mit diesen zu arbeiten, ist wie mit einem internen Team zu arbeiten, weil diese eine hohe Transparenz, Exklusivität und Geheimhaltungsvereinbarungen anbieten. Stellen Sie sicher, dass Sie mit einem Outsourcing Unternehmen arbeiten, welches diese Dinge anbietet.

Nun, es gibt einige Wege, wie Sie das machen können. Folgendes sollten Sie jedoch vermeiden: Portale wie Upwork oder Twago. Jene sind die Webseiten des kleinsten gemeinsamen Nenner, der Preis.

Jeder Anbieter kann dort irgendetwas posten. Wie ich schon sagte, könnten Sie etwas Gutes erhalten, aber die Chancen sind hoch, dass Sie Arbeit geringer Qualität erhalten.

INHALT

Einführung

Sagen wir Sie hätten einen großen Anstieg an Aufträgen, wie würden Sie diese bewältigen

In-House Teams

Als YUHIRO startete gab es im Grunde genommen nur zwei Modelle der Zusammenarbeit

Freelancer

Oberflächlich gesehen, erscheinen Freelancer wie Wunder, welche es ermöglichen die Agenturkapazitäten zu erhöhen und wieder zu verringern

Aufbau eines Remote Digital Team

Ok, ich mag hier etwas voreingenommen sein, weil meine Firma diesen Service anbietet

Natürlich können Sie auch an anderen Orten im Internet nach Anbietern schauen. Zum Beispiel sind LinkedIn oder XING gute Orte für den Start. Auch in Facebook Gruppen kann man wahre Talente finden. Aber dann müssen Sie durch den Prozess des gründlichen Überprüfens, Qualifizierens und Projekterklärens gehen, genau so, wie Sie das auch mit einem Freelancer machen würden.

Als jemand, der in diesem Business seit annähernd dem Anbeginn des Internets arbeitet, sollten Sie meiner professionellen Meinung nach, eine „Remote-Team-Agentur“ verwenden.

PROFI TIPP

Das Kontaktieren eines etablierten Outsourcing Unternehmens wird Ihnen helfen Ihr erstes Remote-Team erfolgreich aufzubauen. Im Gegenteil zum Aufbau des Teams in Eigenregie, wird der Aufbau des Teams mit einer Remote-Team-Agentur die Aufgabe um ein vielfaches erleichtern.

Das ist wirklich die beste Option, weil Sie zum einen geringere Tarife bekommen als bei einem normalen „Outsourcing“ und für jeden anderen Teil des Prozesses (Büroraum, Suche nach Entwicklern, Gehaltsabrechnung, Firma in Indien, etc.) wurde bereits gesorgt. Sie müssen nur Ihr Team auswählen, diesen Aufgaben geben und das Team kann mit der Arbeit beginnen.

Selbst wenn Sie vorhaben ein Kern-Team an Talenten in Ihrer Agentur vor Ort beizubehalten und auszubauen, stellen Remote-Teams eine kosteneffiziente Qualitätslösung dar, welche Ihrem lokalen Team professionell zuarbeiten können.

INHALT

Einführung

Sagen wir Sie hätten einen großen Anstieg an Aufträgen, wie würden Sie diese bewältigen

In-House Teams

Als YUHIRO startete gab es im Grunde genommen nur zwei Modelle der Zusammenarbeit

Freelancer

Oberflächlich gesehen, erscheinen Freelancer wie Wunder, welche es ermöglichen die Agenturkapazitäten zu erhöhen und wieder zu verringern

Aufbau eines Remote Digital Team

Ok, ich mag hier etwas voreingenommen sein, weil meine Firma diesen Service anbietet

Ich kann nicht für andere Remote-Hiring-Agenturen sprechen, aber dies ist ein Beispiel wie YUHIRO arbeitet:

- ✓ Anders als das traditionelle „Projekt hinwerfen und hoffen, dass es fertig wird“-Outsourcing, erhalten Sie die komplette Transparenz mit Ihrem Team zu kommunizieren, zu jeder Zeit – genau wie wenn Sie ein internes Team hätten.
- ✓ Sie haben volle Kontrolle, wie Sie mit den Entwicklern arbeiten, welche Methoden sie verwenden und an welchen Projekten diese arbeiten sollen. Und merken Sie sich – jeder Entwickler bei YUHIRO wird NUR an Ihren Projekten arbeiten.
- ✓ Sie erhalten vollen Schutz für Ihr geistiges Eigentum unter der eisernen Einhaltung der Geheimhaltungsvereinbarungen.

Ich bin mir sicher, dass Sie bereits die Vorteile einer Remote-Agentur erkennen, besonders, wenn die Ressourcen im IT Bereich begrenzt sind. Hier jedoch noch drei weitere Gründe warum dies das wahrscheinlich beste Modell für Sie und Ihr Team ist:

- ✓ Sie sparen Zeit und Ressourcen – Sie werden keine Berge an Lebensläufen aussortieren müssen, um einen qualifizierten Kandidaten zu finden, dies wird von der Remote-Team-Agentur übernommen.
- ✓ Sie können Ihren Overhead reduzieren – mit dem „Remote-Hiring“, müssen Sie sich keine Sorgen machen über Gesundheitsleistungen, Lohnabrechnung, Büroräumlichkeiten, Internet, etc. oder andere Auflagen, welche der Staat verlangt. Sie können die Zeit und Kraft welche dafür anfallen würden, woanders verwenden.
- ✓ Sie reduzieren hierdurch auch Ihre Ausgaben, wenn mal nicht so viele Projekte vorhanden sind.

INHALT

Einführung

Sagen wir Sie hätten einen großen Anstieg an Aufträgen, wie würden Sie diese bewältigen

In-House Teams

Als YUHIRO startete gab es im Grunde genommen nur zwei Modelle der Zusammenarbeit

Freelancer

Oberflächlich gesehen, erscheinen Freelancer wie Wunder, welche es ermöglichen die Agenturkapazitäten zu erhöhen und wieder zu verringern

Aufbau eines Remote Digital Team

Ok, ich mag hier etwas voreingenommen sein, weil meine Firma diesen Service anbietet

In anderen Worten: Sie arbeiten wirtschaftlicher.

Bei YUHIRO sind Experten auf Vollzeit verfügbar und Sie können auf jegliche benötigte Art von technischen und digitalen Spezialisten zurückgreifen, inklusive, aber nicht begrenzt, auf:

- ✓ **Web & Mobile App Entwickler**, die innerhalb der meisten Sprachen und Plattformen Experten sind. Sie werden Webseiten und mobile Apps entwickeln und warten.
- ✓ **Softwareentwickler**, welche mit den gängigen Programmiersprachen umgehen und damit Desktopapplikationen umsetzen können.
- ✓ **Tester**, welche die entwickelten Lösungen auf Fehler überprüfen.

Um es kurz zusammenzufassen, ein Remote-Team ist der kosteneffizienteste Weg talentierte Technologieexperten für Ihr Projekt zu erhalten. Es ist der effektivste Weg, den ich bisher gefunden habe Unternehmen oder Projekte skalierbar zu machen und es funktioniert für fast jeden.

Sie werden Ihren Profit steigern, während Zeit, Ressourcen und Kosten gespart werden... Ich persönlich biete daher eine hohe „Zufriedenheitsgarantie“ für meine Kunden an, um sicherzustellen, dass sie zufrieden sind.

Erlangen Sie komplette Kontrolle über die Effizienz Ihres Projekts, durch das Verwenden von starkem Talent, welches Ihre Agentur wiederum auf das nächste Level bringen wird.

Dieses Modell funktioniert bei allen meiner Kunden und dies wird auch bei Ihnen der Fall sein.

Also worauf warten Sie noch?

LEGEN SIE BEREITS HEUTE LOS



Erhalten Sie die Erfahrung & das Talent eines In-House Digital Teams, ohne die damit verbunden Kosten

Bauen Sie Ihr Remote Team in Indien auf • Schonen Sie Ihr Budget • Wachsen Sie schneller

Besuchen Sie uns auf : www.yuhiro.de



White Label



Zufriedenheitsgarantie



Erfahrene Entwickler

Mobile App Entwicklung



Web Design & Entwicklung



Applikationsentwicklung



www.yuhiro.de



+49 (0) 30 344 082690



Deutschland
•Heidelberg



Indien
•Kochi