

Internationales Recruitment und Internationale Zeitarbeit

Problem

Wird ein externer Berater für den zeitlich begrenzten Projekteinsatz rekrutiert, gibt es für das anschließende Vertragsmanagement mehr Optionen als nur das Freelancing. Allerdings müssen die individuellen Umstände geprüft werden.

Dieses Szenario nahm seinen Lauf, als ein Site-Manager unseres Kunden aus gesundheitlichen Gründen plötzlich ein Projekt im Kongo verlassen hatte. Der Kunde aus dem Bereich Power Generation musste für die offene Position schnellstmöglich Ersatz finden.

Dabei war nicht nur das Einsatzland schwierig - auch die Projekt-Bedingungen verlangten neben technischem Wissen ausgesprochene Hands-on-Qualitäten.

Hinzu kam: Unser Kunde wollte die Flexibilität eines Freelancers, der Vorgänger war allerdings fest angestellt. Insofern war eine gewisse Integration des neuen - diesmal externen - Spezialisten in die Firmenhierarchie notwendig.

Lösung

Nachdem uns der Kunde mit dem Recruitment beauftragt hatte, sind wir zweistufig vorgegangen: Zunächst fanden wir in unserem Netzwerk den geeigneten Experten - und das innerhalb weniger Tage. Der italienische Ingenieur hatte bei internationalen Großprojekten führende Positionen inne. Außerdem stand er für das neue Projekt zeitnah zur Verfügung.

Als zweiten Schritt analysierten wir, welche externe Vertragsform für ihn die richtige war. Anhand der Variablen Einsatzort, Einsatzdauer sowie Wohnort und Alter des Beraters stellten wir fest, dass wir ihn über uns als Zeitarbeiter anstellen sollten. Dies bot ihm weiterhin die gewohnte Flexibilität eines Freelancers, kombiniert mit einer Reihe neuer Vorteile:

- ⊕ **Besserer Net-Index:** In Vergleich zu seinen früheren Projekten als Freelancer verschob sich das Verhältnis zwischen Brutto- und Nettoeinkommen deutlich zu seinen Gunsten.
- ⊕ **Administrative Entlastung:** Wir zahlten für den Berater Steuern und Abgaben und überwiesen den Nettobetrag. Als Freelancer musste er sich vorher selbst um Steuern und Abgaben kümmern.
- ⊕ **Gesetzliche Rentenbeiträge:** Wir führten Beiträge in die italienische Rentenkasse ab, sodass der Berater weitere Ansprüche aus der gesetzlichen Rentenversicherung aufbauen konnte.

Für unseren Kunden war die Lösung ebenfalls vorteilhaft, denn anders als beim Freelancing war der Externe über die internationale Zeitarbeit enger in die Firmenhierarchie eingebunden.

Neben diesem organisatorischen Pluspunkt zeigte sich auch schnell, dass die passende Person vor Ort war: Der neue, externe Site Manager verbesserte in kurzer Zeit - auch mit manch unliebsamer Entscheidung - Projektstrukturen und die Beziehung zum Endkunden.