

Mehr Profitabilität und
Effektivität mit

HÜRA
CONCEPT

INHALT

1

Marketingkompetenzen
richtig nutzen

2

Mietmarketing:
Warum Mieten das neue
Kaufen ist

3

Marketing as a Service:
Die Zukunft des Marketings

4

Durchstarten mit HÜRA
Concept So einfach geht's!

1 MARKETINGKOMPETENZEN RICHTIG EINSETZEN

Was vor ein paar Jahrzehnten noch ein kleiner Unternehmenszweig war, ist heute eine riesige Branche, die sich in unzählige Teilgebiete untergliedert und kontinuierlich weiterentwickelt. Während Marketing in Unternehmen lange Zeit von ein bis zwei Personen abgedeckt wurde, gibt es heute ganze Abteilungen, die sich mit den verschiedenen Teilgebieten befassen.

Doch trotz der ständigen Neuausrichtung des Begriffs bleibt eine Sache unverändert: Die Annahme, dass jeder, der in seiner akademischen oder beruflichen Laufbahn mit dem Konzept Marketing in Berührung gekommen ist, auch im Stande sei, alle Teilgebiete gleichermaßen zu verstehen — ja sogar zu beherrschen.

Was dabei aber oft vergessen wird: All' die Marketingschichten verlangen tiefgreifende Fähigkeiten und Kompetenzen. Kompetenzen, die sich auch die begabtesten Mitarbeiter nicht einfach so ganz nebenbei aneignen können.

Kurz gesagt: Es ist schlicht und ergreifend nicht möglich, Experte auf jedem Gebiet zu sein. Warum also noch immer darauf pochen, möglichst viele Kompetenzen in einer Person zu vereinen – und dabei auf Expertise zu verzichten, anstatt auf Fachkräfte zu setzen, die ihren Bereich in- und auswendig kennen?

Wir haben die optimale Lösung für Sie!

VOORTEILE EXTERNER PARTNER FÜR UNTERNEHMEN

01

Niedrigere Lohn- und Lohn-nebenkosten

02

Höhere Motivation durch stundenweise Abrechnung

03

Geringerer Verwaltungsaufwand für die Personalabteilung

04

Reduzierte Einarbeitungszeiten durch langjährige Erfahrung

05

Höhere fachliche Kompetenz und kontinuierliche Weiterbildung

06

Mehr Flexibilität und effizientere Arbeitsweise

2 MIETMARKETING: WARUM MIETEN DAS NEUE KAUFEN IST

Im Jahr 2020 wurden rund 60,5 Milliarden Euro in das Leasing von Mobilien und Immobilien investiert. * Der Anteil an den gesamtwirtschaftlichen Investitionen in Deutschland, also die Leasing-Quote, lag dabei bei 15,3 Prozent. **

Leasen, mieten, pachten: Das vorübergehende Inanspruchnehmen von Gütern ist auch für Unternehmen eine bewährte Finanzierungsmethode - zu Recht.

Warum soll also das, was sich seit Jahren erfolgreich mit Immobilien, Fahrzeugen und Maschinen bewährt, nicht auch für Dienstleistungen funktionieren?

Genau hier setzt HÜRA Concept an. Mit unserem Mietmodell definieren wir Marketing as a Service neu. So schaffen wir genau die Flexibilität und Freiheit, die in festen Vertragsverhältnissen fehlt. Mit Kompetenz, Erfahrung und Zuverlässigkeit stehen wir Unternehmen beratend und unterstützend zur Seite - maßgeschneidert auf die individuellen Bedürfnisse.

SO ERGEBEN SICH DARAUS VORTEILE WIE



passgenaue
Finanzierung



mehr
Planungssicherheit



höhere
Flexibilität



mehr
Steuervorteile

3 MIETMARKETING: WARUM MIETEN DAS NEUE KAUFEN IST

Gewagte These? Vielleicht. Wahr ist sie trotzdem. Unternehmen, die Unterstützung im Marketing benötigen, haben in der Regel zwei Möglichkeiten: Entweder Sie stellen jemanden ein oder nehmen projektbezogen die Leistungen einer Agentur in Anspruch. Beide Optionen sind weder lösungsorientiert, noch effizient genug. Denn: Eine festangestellte Arbeitskraft ist nicht nur mit hohen Lohn- und Lohnnebenkosten verbunden, sondern benötigt meist auch einen hohen Verwaltungsaufwand sowie lange Einarbeitungszeiten, um sich in Projekte hineinzudenken.

Beide Aspekte fallen bei einer Agentur zwar weg, allerdings fehlt es hier häufig an Flexibilität, Transparenz, Nachhaltigkeit und dem gegenseitigen Vertrauen. Beide Aspekte fallen bei einer Agentur zwar weg, allerdings fehlt es hier häufig an Flexibilität, Transparenz, Nachhaltigkeit und dem gegenseitigen Vertrauen.

Was wir in mehr als fünf Jahren im Marketing gelernt haben: Erfolgreiche Geschäftsbeziehungen basieren genau auf diesen vier Säulen. Insbesondere Vertrauen braucht Zeit, um zu wachsen.

VOLLER SERVICE OHNE ZEITVERLUST

Mit Marketing as a Service geben wir Unternehmen nicht nur die nötige Zeit, sondern auch volle Kostenkontrolle, mehr Planungssicherheit, transparente Einblicke in die Arbeitsleistung sowie eine persönliche Betreuung durch ein fachlich kompetentes und erfahrenes Marketingteam.

IHRE VORTEILE

- ✓ Individuell abgestimmte und flexible Mietdauer
- ✓ Volle Kostenkontrolle und Planungssicherheit
- ✓ Transparente Einblicke in die geleisteten Stunden
- ✓ Fachlich kompetente und erfahrene Unterstützung
- ✓ Persönliche Betreuung durch das Team von FÜRSTEN+KAUDER®
- ✓ Kurze Einarbeitungszeiten in laufende Prozesse

IM VERGLEICH: KOSTEN UND RESSOURCEN SPAREN MIT MIETMARKETING

KOSTEN FÜR EINEN FESTANGESTELLTEN MARKETING MANAGER

46.800€ durchschnittliches Jahresbruttogehalt *

9.360€ durchschnittliche Lohnnebenkosten pro Jahr

1.146€ jährliche IT-Kosten (Hardware, Software, Service, Support) ***

820€ durchschnittliche Weiterbildungskosten pro Jahr

3 Monate durchschnittliche Onboardingzeit **

KOSTEN FÜR MARKETING AS A SERVICE BEI FÜRSTEN+KAUDER®

40.800€ Kosten für 40 Stunden MaaS im pro Monat

0€ durchschnittliche Lohnnebenkosten pro Jahr

0€ jährliche IT-Kosten (Hardware, Software, Service, Support)

0€ durchschnittliche Schulungs- und Weiterbildungskosten

3 Wochen Einarbeitungszeit in laufende Projekte

Sie sparen bis zu

17.326,00€

pro Jahr!



* Quelle: Stepstone (Stand: 05.10.2022)

** Quelle: Leitfaden zum Onboarding neuer Mitarbeiter via [zawv.io](#)





*** Beispielrechnung ausgehend von einem Unternehmen mit rund 50 Angestellten, Quelle: IT Kosten pro Mitarbeiter via [hall-computer.de](#)

4 DURCHSTARTEN MIT HÜRA CONCEPT

FÜRSTEN+KAUDER® liefert Ihnen für eine Vielzahl an Herausforderungen den optimalen Lösungsansatz: HÜRA Concept bietet Flexibilität und die beliebige Anpassbarkeit an Ihr Projekt.

Die optimale Mietdauer analysieren wir dabei gemeinsam mit Ihnen vor Vertragsabschluss. So garantieren wir Ihnen optimale Rahmenbedingungen, um Sie bei der Realisierung Ihrer Marketingprojekte zu begleiten.

HÜRA Concept ist die ideale Lösung für Sie, wenn ...

-  Sie nach Unterstützung für ihre Social Media Kanäle suchen, aber keinen neuen Mitarbeiter einstellen wollen.
-  Sie am Aufbau einer internen Marketingabteilung arbeiten, aber an der Suche nach einer geeigneten Besetzung verzweifeln.
-  ein großes Projekt ansteht, für das Sie Ihre Mitarbeiter schulen möchten.
-  Sie eine zuverlässige Partneragentur für strategisches Marketing suchen.

01 **Kostenfreie Potenzialanalyse buchen**

Wir analysieren und bestimmen das Marketingpotenzial Ihres Unternehmens. Unverbindlich und kostenfrei!

02 **Mietdauer und -umfang festlegen**

In einem ersten Beratungsgespräch legen wir gemeinsam die optimalen Bedingungen für Ihr Mietkonzept fest.

03 **Erste Schritte bestimmen**

Step by Step zum Erfolg: Nach Vertragsabschluss ermitteln wir gemeinsam mit Ihnen die Ziele und Maßnahmen.



FÜRSTEN+KAUDER®

Meißner Straße 177
01445 Radebeul

info@fuersten-kauder.com
www.fuersten-kauder.com