

Outsourcing usług

Brakuje Ci zasobów w firmie, aby realizować nowe zadania, ale nie chcesz zatrudniać nowego pracownika? Borykasz się z wysokimi kosztami pracowniczym w Twojej firmie?

Za chwilę przekroczysz pułap zatrudnienia 25 pracowników, co zmusi Cię do zatrudniania osób niepełnosprawnych lub odprowadzania obowiązkowych składek do PFRON?



Jeśli odpowiadasz „TAK” na jedno z powyższych pytań, z pewnością jesteś potencjalnym adresatem tej propozycji. Propozycja polega na outsourcingu usług – usługi polegającej na przekierowaniu pracownika zatrudnionego przez naszą firmę

do działań w strukturach Twojego przedsiębiorstwa. Korzystając z proponowanego przez nas rozwiązania, masz do swojej dyspozycji wykwalifikowanego pracownika, którego sam wybierzesz. My tymczasem go zatrudniamy, przejmując na siebie obsługę kadrową, ewidencję czasu pracy, wynagrodzenie i związane z nim zaliczki na podatek dochodowy, składki ZUS, itp. Podpisując z nami umowę o świadczenie usługi, jaką nasz pracownik będzie wykonywać dla Ciebie, co miesiąc otrzymasz od nas fakturę VAT, która będzie dla Ciebie kosztem prowadzenia działalności gospodarczej, obniżającym podstawę opodatkowania.

W czym jest haczyk?

Haczyk polega na tym, że zatrudniamy głównie osoby niepełnosprawne. Usługa świadczona Tobie przez naszych pracowników jest usługą świadczoną przez pracownika niepełnosprawnego. Musisz więc brać pod uwagę ograniczenia, z jakimi wiązać się może współpraca z osobą z udokumentowaną grupą inwalidzką. Pracownicy niepełnosprawni doskonale sprawdzają się w pracy biurowej, związanej z prowadzeniem dokumentacji firmy, obsługą klienta, telemarketingiem, handlem. Wiele zależy od stopnia i rodzaju niepełnosprawności. Wiele osób niepełnosprawnych funkcjonuje sprawnie w społeczeństwie, a ich niepełnosprawność jest często niezauważalna. Już wiesz na czym polega „haczyk”. Teraz, zanim zrezygnujesz i stwierdzisz, że „to propozycja nie dla Ciebie” przeczytaj kilka następujących zdań.

Pełnoetatowego pracownika możesz mieć do swojej dyspozycji już za 900 zł netto miesięcznie.

W jaki sposób? Załóżmy, że jesteś zainteresowany usługami pracownika niepełnosprawnego ze znacznym stopniem niepełnosprawności (I grupa inwalidzka), którego my zatrudniamy z wynagrodzeniem równym minimalnej krajowej (1680 zł brutto). My podpisujemy umowę o pracę z pracownikiem. Płacimy mu wynagrodzenie. My płacimy zaliczki na podatek dochodowy, jak również składki na ZUS. Pracownik wykonuje usługi określone przez Ciebie i dla Ciebie (zdefiniowane w umowie współpracy między Twoją i naszą firmą: przykładowo telemarketing), a my wystawiamy Ci co miesiąc fakturę VAT w wysokości 900 zł netto. Z grubsza licząc, oszczędzasz 1000 zł oraz odchodzi Ci biurokracja związana z zatrudnieniem nowej osoby w firmie. Tymczasem masz do dyspozycji telemarketera, który dzwoni do Twoich potencjalnych klientów kilka godzin dziennie, od poniedziałku do piątku, przez cały miesiąc.

Wiesz, ile kosztują usługi telemarketingu? Jestem pewien, że na pewno nie 900 zł netto za ponad 120 godzin wykonywanych rozmów z Twoimi klientami (niecałe 8 zł za godzinę). Usługi telemarketingu były jedynie jednym z wielu przykładów skutecznych realizacji outsourcingu usług u jednego z naszych klientów. Podana kwota za usługę jest również przykładowa, w oparciu o wysokość obecnej płacy minimalnej oraz stopień niepełnosprawności zatrudnionego pracownika. Oba czynniki są decydujące przy wycenie usługi.

Napisz więc do nas lub wypełnij zapytanie ofertowe, aby zapoznać się z indywidualną ofertą naszych usług dostosowaną do Twoich bieżących potrzeb kadrowych.