

**01.** Bei der Übernahme eines Suchmandates erfolgt die Berechnung des Beratungshonorars im Standard nach dem jeweiligen Projektfortschritt mit den jeweils korrespondierenden Projektraten (Startrate, Präsentationsrate, Einstellungsrate, ggf. Abschlussrate). Mit erfolgter Einigung mit einem durch ‚the advisory network‘ vermittelten Kandidaten, wird das gesamte Beratungshonorar fällig. Es werden dabei bereits geleistete Projektraten in Abzug gebracht. Die vorab genannte Einigung kann durch bspw. Unterzeichnung eines Arbeitsvertrages, die Schließung eines Berater- oder Freelancer-Vertrages oder das Treffen einer Vereinbarung über die zukünftige Zusammenarbeit per Email oder durch ein sonstiges Anschreiben erfolgen. Die Berechnung des Beratungshonorars ist in allen denkbaren Konstellationen nicht an die Dauer der geplanten Zusammenarbeit geknüpft. Die Beauftragung einer Personalsuche auf reiner Erfolgshonorarbasis ist ausgeschlossen.

**02.** Das Beratungshonorar wird mit 30% der geplanten Bruttojahresbezüge (festes- und variables Gehalt bei voller Zielerreichung in den ersten 12 Monaten nach Antritt der Position) als Basis kalkuliert. Die Einstellungsrate kann vor der Übernahme des Mandates entweder als fixe oder variable Größe individuell verhandelt werden. Abweichend davon, kann es unter besonderen Umständen und/oder einer erhöhten Komplexität zu einem Mehraufwand in der Beratung kommen. Hierzu bedarf es einer gesonderten Vereinbarung.

**03.** Es werden zunächst 35% des hier vorab definierten Beratungshonorars bei Auftragserteilung als Startrate berechnet. Weitere 35% werden nach der persönlichen oder fernmündlichen Präsentation (Telefonat, Videokonferenz, Skype, etc.) von zwei Kandidaten beim Mandanten als Präsentationsrate fällig; alternativ fällt diese ebenfalls an, wenn ein übermittelter Kandidat ein Zweitgespräch beziehungsweise ein mündliches oder schriftliches Vertragsangebot erhält. Die Einstellungsrate berechnet sich je nach vorliegender Einzelvereinbarung abschließend mit 30% des vorab geschätzten oder 30% des tatsächlich vereinbarten Brutto-Jahreszieleinkommens (Definition siehe Punkt 02.) abzüglich der dann bereits geleisteten, vorbenannten Teilraten.

**04.** Werden im Zusammenhang mit einem konkreten Suchauftrag weitere Kandidaten eingestellt, so gilt für jede dieser Platzierungen im Standard ein Honorar in Höhe von 25% des vereinbarten Brutto-Jahreszieleinkommens (Definition siehe Punkt 02.).

**05.** Für den Fall, dass wir die Initiative ergriffen haben und ein Mandant dann als Folge unserer Aktivitäten – auch ohne vorausgegangenen Suchauftrag – einen an ihn übermittelten Kandidaten verpflichtet, wird ebenfalls ein Honorar in Höhe von 30% des vereinbarten Brutto-Jahreszieleinkommens fällig. Hinzu kommen die durch uns eventuell ausgelegten Reisekosten des/der Kandidaten.

**06.** Dem Mandanten steht es frei, das Mandat jederzeit final oder temporär zu beenden. Fällig wird dann die entsprechend der Punkte 01.-03. jeweils im Prozess vorgesehene, nächstfolgende Teilrate, als

Abschlussrate definiert. Substituiert diese die Präsentationsrate, wird sie zu 100% berechnet. Ersetzt diese die Einstellungsrate, wird sie zu 80% berechnet. Dies gilt ebenfalls bzw. sinngemäß, falls eine von den AGB abweichende individuelle Honorar- und/oder Ratenhöhe/-verteilung vereinbart wurde. Sämtliche Spesen und sonstige Auslagen für die bis zu diesem Zeitpunkt erbrachten Dienstleistungen werden ebenfalls berechnet. Eine weitere Verpflichtung des Mandanten besteht nicht. Sollte jedoch nach Beendigung des Auftrags der Mandant einen von uns vorgestellten Kandidaten engagieren, wird unser vollständiges Honorar fällig. Das gleiche gilt, wenn der Mandant innerhalb von drei Jahren nach der durch uns erfolgten Präsentation einen Kandidaten engagiert, mit dem zunächst kein Vertrag zustande gekommen war.

**07.** ‚the advisory network GmbH‘ steht es ebenso frei ein Mandat zu beenden, wenn der Mandant sich nach einer angemessenen Frist nicht mehr in bzw. an einem Projekt aktiv beteiligt, die vakante Position eigenständig besetzt hat oder diese final oder temporär nicht mehr zu besetzen ist. Gleiches gilt, sollte ein Mandant seinen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen. Die hier unter Punkt 06. definierten Abschlussraten gelten in diesem Fall entsprechend.

**08.** Ein Suchauftrag bezieht sich generell auf eine bestimmte, fest umrissene Position, die es zu besetzen gilt. Sollte während unserer Arbeit an diesem Projekt eine wesentliche Veränderung der Aufgabenstellung und damit einhergehend eine Veränderung des bisher definierten Suchfeldes oder des Schwierigkeitsgrades eintreten, wird eine angemessene Anpassung des Honorars vereinbart. Falls sich aus unserer Beratungstätigkeit neue, zusätzliche Suchaufgaben ergeben, werden diese als eigenständige Projekte behandelt.

**09.** Unsere laufenden Spesen wie Telefonkosten, Hotels, Bewirtungen von Kandidaten und Kontaktpersonen, Flugtickets, Leihwagen, Taxis und sonstige Aufwendungen werden monatlich gegen Beleg zuzüglich 10% Verwaltungskostenpauschale abgerechnet. Gefahrene Kilometer werden dabei gemäß den steuerlich zulässigen Höchstsätzen mit EUR 0,60 je Kilometer angesetzt. Hinzu kommen eventuell die bei uns liquidierten Spesen der Kandidaten.

**10.** Alle schriftlich verhandelten Honorare und/oder sonstige Preisangaben verstehen sich netto und werden zuzüglich der jeweils gültigen gesetzlichen Mehrwertsteuer berechnet.

**11.** Alle schriftlich übermittelten Rechnungen und sonstigen Zahlungsaufforderungen sind stets nach spätestens 14 Tagen zur Zahlung fällig.

**12.** Sämtliche Änderungen, Nebenabreden und/oder Ergänzungen des Mandates/Auftrags bedürfen stets der Schriftform. Dies gilt auch für die Aufhebung der Schriftformabrede selbst. Ausgenommen hiervon sind Individualabreden im Sinne von § 305b) BGB.

**13.** Gerichtsstand ist Bonn.