

**Bankmappe / Unternehmenskonzept**

**für ein**

**4712**

**Büro**

**im Landkreis**

**U.**

**für**

**Herrn P. W.**

## Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung .....	4
2. Das Gründungsvorhaben.....	4
2.1 Was ist die Geschäftsidee?.....	4
2.2 Der Nutzen des Kunden .....	6
2.3 Wie bekannt ist die Dienstleistung?.....	6
2.4 Wie hoch sind die Kosten der Dienstleistung? .....	6
2.5 Wo sind die Risiken? .....	7
3. Die Gründungsperson.....	7
3.1 Die Stärken .....	7
3.2 Die fachliche Qualifikation .....	7
4. Der Markt.....	7
4.1 Wer sind die Kunden? .....	7
4.2 Abhängigkeit von Großkunden oder Lieferanten?.....	8
4.3 Welche Wünsche haben die Kunden? .....	8
4.4 Wie wird die Dienstleistung vermarktet? .....	8
4.5 Wie wird die Dienstleistung bekannt und für den Kunden attraktiv gemacht? .....	9
5. Die Konkurrenzanalyse.....	10
5.1 Gibt es Konkurrenten und wie sehen diese aus? .....	10
5.2 Die Kosten der Konkurrenten? .....	10
5.3 Die Dienstleistung der Konkurrenten? .....	11
6. Der Standort .....	11
6.1 Die Rahmenbedingungen .....	11
6.2 Die Standortanalyse.....	12
7. Der Partner .....	12

7.1 Was ist Franchising? .....	12
7.2 Wer und was ist 4712? .....	13
7.3 Unterstützung durch den Franchise-Geber .....	15
8. Die Zukunftsaussichten .....	18
8.1 Wie wird sich die Branche und deren Nachfrage entwickeln? .....	18
8.2 Wie lange kann man den Vorsprung vor der Konkurrenz halten?.....	18
9. Die Finanzplanung .....	18
9.1 Der Investitionsplan .....	18
9.2 Der Kapitalbedarf.....	19
9.3 Die Rentabilitätsberechnung.....	19
10. Anlagen.....	20
Stimmen unserer Partner .....	20
Vergleichsrechnung 1 + 2.....	23, 24
Partnerkalkulation nach eigenen Angaben (Produktivitätsplanung).....	
Ertragsplanung für drei Jahre .....	
Investitions- und Kapitalbedarfsrechnung .....	
Liquiditätsplanung für drei Jahre .....	
Tilgungsplan .....	

## **1. Einleitung**

Wenn gestandene Geschäftsleute, Jungunternehmer oder aber Existenzgründer eine Möglichkeit der Kosteneinsparung suchen, sind sie bei den Partnern von 4712 an der richtigen Adresse. Die 4712 Büros bieten ihren Mandanten durch Auslagerung ihrer Dienstleistung „die Verbuchung der laufenden Geschäftsvorfälle und der laufenden Lohnbuchhaltung“ im Rahmen des § 6 des Steuerberatungsgesetzes, im Volksmund „Finanz- und Lohnbuchhaltung“ genannt, eine monatliche Kostenersparnis von durchschnittlich 30 %.

Durch die Auslagerung – neudeutsch das „Outsourcing“ der Buchhaltung an einen Partner von 4712 senkt der Mandant bzw. Unternehmer auch seine monatlichen Personalkosten. Die Personalprobleme werden geringer, Urlaubs- und Weihnachtsgeld entfallen, der Krankenstand ist gleich null, und es muss keine Zeit für eine kostenintensive Einarbeitung neuer Mitarbeiter verwandt werden. Der Erfolg der bestehenden 4712 Büros zeigt: Die Idee kommt an.

Das Franchise-Unternehmen 4712 ermöglicht fachkundigen, einsatzfreudigen und auch vertriebsorientierten Persönlichkeiten den problemlosen Einstieg in einen Markt mit einem Umsatz von mehr als 65 Milliarden DM p.a. lt. Handelsblatt. Ziel von 4712 ist es, bis Ende 2002 ein flächendeckendes, bundesweites Netz mit ca. 80 Standorten und langfristig ein Netz von 500 Standorten (das entspricht weniger als einem Prozent der derzeit tätigen Steuerberater in der Bundesrepublik) aufzubauen. Vom Wachstum, den damit verbundenen Netzwerk-Synergien und der Bekanntheit der Marke profitiert jeder einzelne Franchise-Partner auch mit seinem Unternehmen.

## **2. Das Gründungsvorhaben**

### **2.1 Was ist die Geschäftsidee?**

4712 bietet ein erfolgserprobtes Dienstleistungskonzept rund um die Datenverarbeitung an und entwickelt dieses permanent weiter. Aus wettbewerbsrechtlichen Gründen darf beim Angebot nicht mit den Begriffen Buchhaltung, Buchführung, FIBU etc. geworben werden. Das Angebot der 4712 Partner basiert auf mehreren Säulen:

- Die Verbuchung der laufenden Geschäftsvorfälle
- Die Erledigung der laufenden Lohnbuchhaltung
- Die Auftragsabwicklung im Kundenauftrag

Alle diese Aufgaben werden im Rahmen des § 6 (4) des Steuerberatungsgesetzes erledigt. Die Dienstleistung der 4712 Partner besteht darin, die zu bearbeitenden Unterlagen bei den Mandanten abzuholen, sich über den derzeitigen Stand zu erkundigen und mit den Mandanten den Kontakt zu halten. Die Unterlagen werden meistens im „Homeoffice“ oder im externen Büro des 4712 Franchise-Partners sortiert, kontiert, verbucht und ausgewertet. Die Unterlagen werden dann schnellstmöglich und zeitnah wieder den Mandanten zurückgegeben, ausführlich besprochen und erläutert. Zusätzlich kann vereinbarungsgemäß auch die laufende Lohnbuchhaltung, die Auftragsbearbeitung sowie das außergerichtliche Mahnwesen in Form einer Mahnvorschlagsliste mit übernommen werden.

Zusätzliche Einnahmemöglichkeiten ergeben sich für die Partner von 4712 bei den Dienstleistungsangeboten, die sie aufgrund ihrer speziellen Vorkenntnisse noch anbieten können. Partnern, die aus der Unternehmensberatung, Controlling, Kostenrechnung, optische Archivierung, der Personal- oder Finanzdienstleistungsbranche oder aber dem Qualitätsmanagement kommen, ist es selbstverständlich freigestellt, ihre Arbeit in diesen Bereichen zu vertiefen. Den Einstieg finden Sie dabei erfahrungsgemäß über das bereits gewonnene Vertrauen mit ihrer Tätigkeit als Partner von 4712.

Die Einführung des 4712 Partner-Netzwerks via Internet / Intranet mit Steuerberatungsgesellschaften und verschiedensten Partnern aus der Franchisebranche ist bereits vollzogen. Die Synergien, die sich zwangsläufig aus solch einem Netzwerk ergeben, kommen wiederum den einzelnen 4712 Partnern und deren Mandanten zugute.

Über diese Netzwerk von Berater und Unternehmen werden die Franchise-Partner künftig auch neue Dienstleistungen ihren Mandanten anbieten können. Bereits seit 1999 gibt es mehrere überregionale Steuerberatungsgesellschaften die unter dem Synonym 4713 (einer für 4712 geschützten Marke) mit den 4712 Franchise Partner gemeinsam Mandanten auch in steuerlichen Fragen betreuen. Ab 2002/2003 werden die Partnerbüro z.B. unter den Synonymen 4714 (externe Pressearbeit) 4715 (externe Rechtsberatung), 4716 (externe Inkassodienstleistung) oder 4717 (externe Versicherungsdienstleistung in Kooperation mit dem Gerling Konzern) und weitere Dienstleistungen mit dem 47.. Ihren Mandanten gegen Provision vermitteln können.

Gleichzeitig bekommen die Partnerbüro aber auch Kontakte in Unternehmen für die die angebotenen Dienstleistung, aufgrund ihrer Struktur oder Größe eine Auslagerung der Buchhaltung als nicht sinnvoll erscheint. Bei diesen und anderen Unternehmen kann das Partnerbüro den Einsatz der 4712 / 4718 Software, eine ASP Anwendung, oder das 4719 Handwerkerpaket empfehlen und erhält dafür eine Provision. Die Installation und Schulung der Software kann das Partnerbüro übernehmen und so zusätzlichen Umsatz generieren.

## **2.2 Der Nutzen des Kunden**

Das 4712 Konzept bietet seinen Kunden eine Reihe von Vorteilen:

Besonders vorteilhaft ist, dass die Mandanten ihre Auswertungen zeitnah zurückerhalten und somit in der Lage sind, Prozesse und/oder Arbeitsabläufe kurzfristig zu ändern. Voraussetzung ist, dass der Mandant in der Lage ist, seine Buchhaltungsunterlagen kurzfristig nach Monatsabschluss zu kompletieren. In der Regel hat der Mandant und natürlich auch die Bank, die Auswertungen einschließlich betriebswirtschaftlicher Auswertung, Summen- und Saldenliste, offener Postenliste und die von ihm gewünschten Unterlagen innerhalb von 2 – 5 Arbeitstagen (abhängig vom Umfang des Arbeitsaufwandes) wieder auf seinem Schreibtisch. Darüber hinaus können nachfolgend genannte Vorteile dem Mandanten Zeit und Geld sparen:

- Einarbeitung / Trainingskosten für neue Mitarbeiter entfallen
- Kosten für die Anschaffung der Büroausstattung, Hard- und Software, etc werden eingespart
- Umzüge werden durch Outsourcing von Personal vermieden
- Kosten für Personal / Personalsuche fallen nicht an
- der Organisationsaufwand ist sehr gering
- indirekte monatliche Kosten (Miete, Kommunalabgaben, Gebäudeversicherung, Wartungskosten, etc.) können minimiert werden
- Personalprobleme (Urlaubsvertretungen, Krankheitsfälle, Mutterschaftsurlaub) fallen nicht an

## **2.3 Wie bekannt ist die Dienstleistung?**

Bedingt durch die Buchführungspflicht kann sich kein Unternehmen in Deutschland dem Dienstleistungsangebot eines Buchführungshelfers bzw. Steuerberaters entziehen. Der Name 4712 wird im Rahmen der weiteren erfolgreichen Franchisierung speziell bei anderen Franchise-Systemen immer bekannter. Dies unterstützt auch den einzelnen Partner bei der Kundengewinnung in dieser Zielgruppe. Presseveröffentlichungen, Werbemaßnahmen und Messeteilnahmen tragen ebenfalls dazu bei, die Dienstleistung bekannter zu machen.

## **2.4 Wie hoch sind die Kosten der Dienstleistung?**

Die Kosten der Dienstleistung sind jeweils individuell zu ermitteln und abhängig vom Arbeitsaufwand bei den einzelnen Mandanten. Zur besseren Darstellung sind in der Anlage zwei Vergleichsrechnungen beigefügt. Grundsätzlich ist jedoch anzumerken, dass die fixen Kosten in variable Kosten bei den Mandanten umgewandelt werden, da nur die tatsächlich erbrachte Leistung berechnet wird.

Die vereinbarten monatlichen Pauschalen basieren auf einem Stundensatz, der den örtlichen und regionalen Schwankungen unterliegt. Für die neuen Bundesländer ist ein Eingangs-Stundensatz von Euro 29,- und mehr angebracht, in den alten Bundesländern hingegen ist ein Eingangs-Stundensatz von Euro 39,- und mehr realistisch. Grundsätzlich gilt hier, dass man als Kalkulationsgrundlage den Durchschnitts-Stundensatz eines ortsansässigen Handwerkers nehmen kann. In Großstädten, können abhängig von der Tätigkeit Stundensätze von Euro 49,- bis Euro 59,- realisiert werden.

## **2.5 Wo sind die Risiken?**

Die Risiken eines Buchführungshelfers sind im Allgemeinen zwar recht gering, die eines Einzelkämpfers, welcher allen bekannten und unbekanntem Risiken ausgesetzt ist, verhältnismäßig höher. Anders bei den Partner von 4712. Eine Partnerschaft mit 4712 verringert das Risiko, z.B. einer Abmahnung, durch die Steuerberaterkammer oder eines Steuerberaters, durch das gut durchdachte, ausgefeilte und rechtlich geprüfte Werbekonzept und das Know-how des Franchise-Gebers.

## **3. Die Gründungsperson**

### **3.1 Die Stärken**

Herr W. verfügt über ein gesundes Selbstbewusstsein und ist in der Lage auch Rückschläge einzustecken. Er ist bereit, langfristig mehr als 10 Stunden täglich zu arbeiten, ist begeisterungsfähig und verfügt über genügend Durchsetzungskraft. Ihm ist bewusst, dass nur hohes persönliches Engagement den Erfolg seines Büros garantiert.

### **3.2 Die fachliche Qualifikation**

Herr W. verfügt über eine kaufmännische Ausbildung als Industriekaufmann und einer vor der IHK zu D. abgeschlossenen Weiterbildung zum geprüften Bilanzbuchhalter (IHK). Er verfügt über umfangreiche und mehr als 20-jährige Berufserfahrung im Finanz- und Rechnungswesen mittelständischer Unternehmensbereiche, davon seit 1993 in leitender Position. In Verbindung mit den guten PC-Kenntnissen erfüllt Herr W. alle Voraussetzungen, um erfolgreich und eigenverantwortlich tätig zu sein.

## **4. Der Markt**

### **4.1 Wer sind die Kunden?**

Es gibt keinen 4712 typischen Kunden und wir sind der Meinung, dass es für die gesamte Branche keinen typischen Kunden gibt. Die von 4712 beauftragte Unternehmensberatung 4720 GmbH in 4721, lt. Focus die studentische Unternehmensberatung in Deutschland, hat ein Marktpotential von über 3,2 Millionen Kunden, die alle der Buchführungspflicht unterliegen, ermittelt.

Jedes kleine und mittelständische Unternehmen ist von Gesetzes wegen verpflichtet, monatlich oder quartalsweise die Unterlagen dem Finanzamt einzureichen.

Jeder der 4712 Partner spezialisiert sich zu Anfang seiner Tätigkeit auf bestimmte Zielgruppen einer bestimmten Branche, um mit seinen Kenntnissen dort Nutzen zu bieten.

Zu den beliebtesten Gruppen zählen das Handwerk, die Gastronomie, der Handel und natürlich auch Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, die ihren Beruf verstanden haben und das Handwerk „Buchhaltung“ den Menschen überlassen, die sich tagtäglich mit der Materie befassen.

#### **4.2 Abhängigkeit von Großkunden oder Lieferanten?**

Ein ganz klares „Nein“. Eine Abhängigkeit von einem oder zwei Großkunden besteht nicht, da sich der Kundenstamm in der Regel aus mehreren kleineren und mittleren Mandanten zusammensetzt. Auch eine Abhängigkeit vom Franchise-Geber - sozusagen als Lieferant - ist nicht gegeben, da dieser die Software zwar zur Verfügung stellt, es aber auch ein bundesweites unabhängiges Händlernetz gibt. Dem Partner bleibt jedoch freigestellt, auch andere Software zum Einsatz zu bringen. Auch die in letzter Zeit oft mit Franchise-Systemen in Verbindung gebrachte Scheinselbständigkeit trifft auf die Partner von 4712 aufgrund der o.g. Konstellation nicht zu.

#### **4.3 Welche Wünsche haben die Kunden?**

Kurz und knapp gesagt: Zeitersparnis, Kostenreduktion und besserer Service. Kein Problem für die Partner von 4712 in der leider noch immer währenden Servicewüste Deutschland.

Unsere Standarddienstleistung beinhaltet einen Abhol- und Zulieferservice für die zu bearbeitenden monatlichen Unterlagen, ein ausführliches Kunden- bzw. Mandantengespräch und natürlich die beschriebene Kostenreduktion. Zu diesem Service ergibt sich für die Unternehmer auch eine erhebliche Zeitersparnis, da er den Weg zum und vom Steuerberater spart und diese Zeit für sein Unternehmen besser nutzen kann.

#### **4.4 Wie wird die Dienstleistung vermarktet?**

Erfahrungsgemäß ist die Dienstleistung in der von 4712 angebotenen Art und Weise bei den meisten Unternehmern noch relativ unbekannt und daher erklärungsbedürftig.

Durch gezielte Werbeaktionen sollen die Dienstleistungen von 4712 den Kunden übermittelt werden. Die Werbung erfolgt einerseits durch eine zielgruppenorientierte PR-Arbeit in der örtlichen Presse, in der auch regelmäßig Kleinanzeigen durch den Franchise-Nehmer geschaltet werden. Des Weiteren wird die regionale Kundenakquise nach dem 4712 Werbekonzept vor Ort durch den Franchise-Partner in Form von Werbebriefen, Direktmailings und aktivem Telefonmarketing umgesetzt.

Um für alle Partner den Einstieg zu erleichtern, werden im ersten halben Jahr nach Vertragsbeginn gleich 50 Termine bei vormals ausgesuchten und interessierten Kunden in der optimalen Zielgruppe für den Partner über das hauseigene Call-Center, der 4712 Zentrale gelegt. Selbstverständlich kann der Partner während der gesamten Laufzeit seines Vertrages dieses „Non-Profit Call-Center“ der 4712 Zentrale nutzen. Die 4712 Zentrale arbeitet hierbei nach dem „partnership for profit“ System, und profitiert nur, wenn der Partner auch gute Umsätze erzielt.

Die überregionale Werbung erfolgt durch die Systemzentrale von 4712, z.B durch Messepräsenz. Mittelfristig sind auch weitere Werbeaktionen geplant, die aber nur in Abstimmung mit dem Franchise-Partner-Beirat umgesetzt werden können. Die Corporate Identity von 4712 bildet dabei die Grundlage jeder Werbeaktion. Das Spektrum der dann möglichen Werbemittel ist sehr breit:

#### Derzeit im Rahmen des Corporate Identity eingesetzt

- 4712 zielgruppenorientierte Flyer
- 4712 Werbegeschenke
- 4712 (Partner) Homepage im Internet
- Flächendeckende PR-Arbeit
- Imageanzeigen in regionaler und überregionaler Presse
- Zielgruppengerichtete Werbeanzeigen in der einschlägigen Fachpresse
- Präsenz auf Fachmessen sowie Unterstützung der Franchise-Partner auf Regionalmessen

#### **4.5 Wie wird die Dienstleistung bekannt und für den Kunden attraktiv?**

Zunächst ist als Unterschied zu potentiellen Mitbewerbern der Firmenname zu nennen, der direkt Aufschluss über unser Produkt gibt. Der Name 4712 ist rechtlich geschützt und garantiert allen Franchise-Partnern eine hohe Werbewirksamkeit.

Ferner - dies könnte für sehr viele Kunden aus der Franchise-Wirtschaft entscheidend sein - erstrecken sich die Partnerbetriebe von 4712 über ganz Deutschland. Momentan ist 4712 in Deutschland mit über 50 Partnern vertreten und es kommen jeden Monat neue Partner hinzu.

Der Wunsch der 4712 Kunden, miteinander geschäftliche Verbindungen einzugehen, wird von uns nachhaltig unterstützt. Monatlich wird 9998, ein internes Partner-Mailing, per Post oder e-mail übersandt.

Ähnlich wie in anderen bekannten Franchise-Systemen, wie z.B. 4722, wurde auch ein Kundenmailing entwickelt, welches allen Mandanten unserer Partner zur Verfügung steht und die Zusammenarbeit zwischen diesen fördern soll.

Die Mitarbeiter aus der Franchise-Zentrale im Bereich „Ideenentwicklung und Strategie“ sind ständig damit beschäftigt, die bestehenden Dienstleistungen weiterzuentwickeln bzw. neue Ideen für unsere Partner umzusetzen.

Schon in Kürze wird sich die Situation aufgrund des 4712 Intranet nochmals verbessern. Durch den Aufbau des Intranet soll der Kontakt zwischen den Partnern nochmals verstärkt werden.

So ist der 4712 Partner jederzeit und kurzfristig in der Lage, auf Änderungen der Marktgegebenheiten flexibel zu reagieren. Im Gegensatz zu den vielen kleinen Wettbewerbern, verfügt 4712 über ein hohes Potential an personellen, finanziellen und damit konzeptionellen Ressourcen. Damit ist es möglich, die Dienstleistung weiterhin zielgerichtet auf die Sicherung langfristiger Erfolgspotentiale auszurichten, indem beispielsweise durch Schulungen, die Partner und deren Mitarbeiter ständig auf den aktuellsten Stand gebracht werden, eine professionelle Kommunikationspolitik (Werbemittel, PR-Konzept) betrieben wird und darüber hinaus eine laufende Betreuung geboten wird.

## **5. Die Konkurrenzanalyse**

### **5.1 Gibt es Konkurrenten und wie sehen diese aus?**

4712 nennt die Konkurrenten nicht Konkurrenten, sondern Mitbewerber. Die Mitbewerber setzen sich aus zwei Gruppen zusammen.

Die erste Gruppe sind die Steuerberater, die zweite Gruppe die freien Buchführungshelfer. Zu beiden Gruppen gibt es zwar Gemeinsamkeiten in der Art und Weise der Tätigkeiten, jedoch nicht in der Vorgehensweise. Wie bereits in den vorangehenden Punkten beschrieben, setzen wir uns von beiden Gruppen vor allen im Bereich des Marketing entscheidend ab. Die 4712 Partner sehen den Steuerberater auch als Steuerberater und nicht als Buchhalter, oder kennen Sie einen Fliesenleger, der seine eigenen Fliesen herstellt?

### **5.2 Die Kosten der Konkurrenten?**

Die Preise von 4712 setzen sich, anders als die Preise der Steuerberater, der an seine Gebührenordnung gehalten ist, aus verschiedenen Einzelkomponenten zusammen, um auf die individuellen Bedürfnisse des Kunden noch besser eingehen zu können. Siehe hierzu auch die in der Anlage beigefügten Vergleichsrechnungen. Der freie Buchführungshelfer hingegen kann zwar ähnliche Umsätze, erfahrungsgemäß jedoch geringere Stundensätze erzielen. Hinsichtlich rechtlicher und fachlicher Fragen und Kompetenz steht er jedoch ganz alleine dar.

### **5.3 Die Dienstleistung der Konkurrenten?**

Kennen Sie einen Steuerberater, der Unterlagen von seinen Mandanten abholt, diese nach der Bearbeitung wieder zurückbringt und sie mit dem Mandanten bespricht? Wir auch nicht! Der Steuerberater darf zwar rechtlich gesehen mehr leisten als ein Buchführungshelfer, aber tut er es auch? Nachdem der Mandant die monatlichen Buchhaltungsunterlagen zum Steuerberater gebracht hat, werden diese in den meisten Fällen von mehr oder weniger qualifizierten Angestellten des Steuerberaters erledigt und kommentarlos wieder zurückgesandt. Eine Beratung erfolgt oftmals nur auf Anfrage oder bei der Jahresabschlussbesprechung, wenn es oftmals schon zu spät ist!

## **6. Der Standort**

### **6.1 Die Rahmenbedingungen**

Die Standortvergabe ist abhängig vom Kundenpotential, das von der Unternehmensberatung 4720 GmbH aufgrund von Zahlen, Daten und Fakten des Statistischen Bundesamtes ermittelt wurde und nicht, wie sonst üblich, von der Einwohnerzahl eines Kreises abhängig gemacht wird. In erster Linie sind folgende Gesichtspunkte entscheidend:

- Grundlegend für die Berechnung der Standorte ist die Zahl der Gewerbetreibenden in den Landkreisen bzw. Stadtbezirken. Diese sind im gesamten Bundesdurchschnitt je Landkreis bzw. Stadtbezirk mit durchschnittlich ca. 4.500 buchführungspflichtigen Unternehmen angegeben.
- Berechnungsgrundlage für die Standortberechnung bzw. -analyse sind die Unternehmenszahlen des Statistischen Bundesamtes, das uns zum Zeitpunkt der Beauftragung folgende Werte zur Verfügung gestellt hat:
- 3.2000.000 Gewerbetreibende, bereinigt um die Kleinstgewerbetreibenden, die der Buchhaltungspflicht unterliegen. 70.000 Steuerberater bzw. Steuerbevollmächtigte in der gesamten Bundesrepublik, die in 50.000 Steuerberatungsbüros bzw. Steuerberatungsgesellschaften tätig sind.
- Ziel von 4712 ist es, ein flächendeckendes Netz mit 4712-Büros von einem Prozent der Steuerberater, d.h. 500 bis 700 Standorten in der gesamten Bundesrepublik, einzurichten. Berechnung:  $3.200.000 / 700 = 4.571$  durchschnittliche potentielle Kunden je Franchise-Nehmer. Bundesdurchschnittlich ist das Verhältnis 4712 ./.. Steuerberater jedoch 1 ./.. 100.
- Nach Ermittlung der tatsächlichen Zahlen der einzelnen Landkreise bzw. Stadtbezirke, hat sich hier eine Schwankung zwischen 2.500 und 5.000 ergeben. In größeren Städten, wie z.B. Köln, sollen aufgrund der hohen Anzahl der Gewerbetreibenden (36.284 potentielle Kunden ) bis zu 8 Franchise-Partner gewonnen werden.

## **6.2 Die Standortanalyse**

Nach der o.g. Analyse sind im Landkreis U. insgesamt 11.169 Gewerbetreibende. Für diesen Landkreis ist neben Herrn W. noch maximal ein weiterer Partner vorgesehen. Der tatsächliche Standort und die Lage des Büros innerhalb eines Kreises bzw. einer Stadt ist, bedingt durch den Abhol- und Bring-service des Franchise-Partners, nicht von besonderer Bedeutung. Erfahrungsgemäß fangen die meisten Partner mit einem Homeoffice an. Selbstverständlich wurde auch die Konkurrenzsituation anhand der bekannten Unterlagen und Medien wie Tageszeitung und Telefonbuch berücksichtigt.

Die 4712 Systemzentrale empfiehlt seinen Partnern auch gerne, beim Start auf einen der Büroserviceanbieter, wie z.B. 4723, 4724 oder 4725 zurückzugreifen, um die Anfangskosten niedrig zu halten und die Synergien, wie z.B. vorhandenes Kundenpotential, die solche Businesszentren bieten, zu nutzen. Mit verschiedenen Anbietern hat die Systemzentrale Sonderkonditionen ausgehandelt, die den Start ebenfalls erleichtern. Alternativ dazu, und noch viel günstiger, bieten sich die Innovations-, Technologie- und Existenzgründerparks an, die derzeit in der gesamten Bundesrepublik entstehen.

## **7. Der Partner / Das Personal**

### **7.1 Was ist Franchising?**

Franchising ist ein vertikal - kooperativ organisiertes Absatzsystem rechtlich selbständiger Unternehmen auf der Basis eines Dauerschuldverhältnisses. Dieses System tritt am Markt einheitlich auf und wird geprägt durch das arbeitsteilige Leistungsprogramm der Systempartner sowie durch ein Weisungs- und Kontrollsystem zur Sicherung eines systemkonformen Verhaltens (Offizielle Definition des Deutschen Franchise-Verbandes e.V., München).

Der Franchise-Nehmer zahlt für den Einstieg in ein System und die damit verbundene Know-how-Übertragung eine einmalige Eintrittsgebühr. Dieses Geld ist gut angelegt, denn die Erfolgsaussichten von Franchise-Nehmern sind überdurchschnittlich.

Muss heute jeder zweite traditionelle Gründer innerhalb der ersten fünf Jahre sein Geschäft aufgeben, scheitern in der Anfangsphase gerade 7 Prozent der Partner von Franchise-Systemen. Als Mitglied des Deutschen Franchise-Verbandes e.V. unterliegt 4712 dem Ehrenkodex des Verbandes und ist damit verpflichtet, die Franchise-Nehmer nachhaltig zu unterstützen.

### **7.2 Wer und was ist 4712?**

4712 ist die 4712 A GmbH mit Sitz in Köln, die im gesamten Bundesgebiet das 4712 Franchise-System aufgebaut hat. Die 4712 A GmbH greift dabei auf den reichhaltigen Erfahrungsschatz von Mitarbeitern zurück, die über eine langjährige Berufserfahrung verfügen oder selbst erfahrene Franchise-Nehmer oder Buchführungshelfer waren. So ist jeder Mitarbeiter mit den Problemen eines neuen Fran-

Franchise-Partners vertraut und kann schnelle und praxiserprobte Hilfe bieten. Doch trotz des großen Erfahrungsschatzes unserer Mitarbeiter existieren bei 4712 keine verkrusteten Strukturen. Die Systemzentrale geht individuell auf die Bedürfnisse eines jeden einzelnen Partners ein. Die 4712 A GmbH bietet Ihnen ein Inhaber-geführtes, innovatives Franchise-System, was auch die Mitgliedschaft im Deutschen Franchise Verband e.V. beweist, dem 4712 seit der Gründung angehört. Bereits seit 1991 ist der geschäftsführende Gesellschafter XY mit seiner Frau im Bereich der selbständigen Buchhaltungsbüros erfolgreich tätig.

Das Konzept wurde seitdem permanent weiterentwickelt und verbessert und den geänderten Marktverhältnissen angepasst.

Die Marktführerschaft im Bereich der professionellen Buchhaltungsbüros ist das langfristige Unternehmensziel. 4712 vergibt seit Ende 1996 unter dem geschützten Markennamen 4712 Franchisen.

### **Das Franchise-Geber Profil**

- Oktober 1991 - Eröffnung eines Buchhaltungsbüros im Home-Office.
- Sommer 1994 - die Idee, den Erfolg des eigenen Büros umzusetzen, ist geboren.
- März 1995 – Die Gründung von 4712 beginnt, der Aufbau der Systemzentrale beginnt, Programmierer, Berater und Sekretärinnen werden eingestellt, die Buchhaltung wird vergrößert, außerordentliche Mitgliedschaft im DFV e.V.
- April 1995 bis November 1996 - die Unternehmensberatung 4720 wird, in Zusammenarbeit mit der Zentrale, mit der Umsetzung und Überarbeitung des 4712 Konzeptes beauftragt.
- Frühjahr 1996, 4712 wird Microsoft® Solution Developer (Partnerfirma).
- November 1996, erste positive Presseberichte über 4712, Verhandlungen mit den ersten potentiellen Franchise-Nehmern verlaufen erfolgreich.
- Dezember 1996, Abschluss des ersten Franchise-Vertrages.
- Januar 1997, Start des ersten 4712 Buchhaltungsbüros.
- September 1997, Aufnahme als ordentliches Mitglied im Deutschen Franchise Verband e.V.
- Dezember 1997, Positive Bilanz im ersten Jahr, die ersten 15 Partner sind gewonnen.
- Sommer 1998, 4712 und 4726 beschließen eine enge Kooperation im Bereich der Software-Entwicklung, 4712 liefert das Know-how – 4726 programmiert.
- Winter 1998, ein hausinternes Call-Center wird eingeführt.
- Dezember 1998, bereits 33 Partner haben sich für eine Partnerschaft mit 4712 entschieden.
- Januar 1999, Einführung der neuen 4712 / 4726 Software.
- Dezember 1999, Konsolidierungsphase, starke und schwache Partner differenzieren sich, es wird ein Qualitätsmanagement eingeführt um die Fehler aus den ersten Jahre des schnellen Wachstums auszumerzen. Nur noch 30 Partner.
- Dezember 2000, bereits 42 erfolgreiche Partner sind mit dem 4712 Konzept selbständig.

- Anfang 2001 Insolvenz des Softwarepartners 4726
- Im Lauf des Jahres erfolgt ein Wechsel zu Softwarelieferant 4718 (Referenzinstallation die Westdeutsche Landesbank und Cap Gemini)
- Ende 2001 ist bereits ein Netz mit 52 Standorten vorhanden und eine komplett neue Servertechnologie, die die Bearbeitung der Finanz- und Lohnbuchhaltung über das Internet gewährleistet installiert. Einführung eines ASP Netzwerkes für Endkunden.
- Ziel bis Ende 2002, Die Kooperation mit anderen Franchise-Systemen auszubauen, um die Synergien, die das Franchising bietet, besser auszunutzen. Ausbau der Großkundenstruktur, Mandantengewinnung von Franchisesystemen (Gebern und Nehmer). Einführung eines Controllingtools via ASP, eine Fremdkapitalisierung und Wachstumsfinanzierung angestrebt. Verhandlung mit Masterfranchisepartner in Österreich und der Schweiz laufen an.
- Ziel bis Ende 2010. Ein flächendeckendes Netz mit 500 Standorten. Expansion mit Masterfranchise-Nehmern in Europa.

### **Das 4712 Team für Ihren Erfolg ...**

- XY, geschäftsführender Gesellschafter, Kaufmann, Betriebswirt, Marketing
- XY, Steuerfachgehilfin, Franchise-Partner Betreuung
- XY, Kauffrau, Sekretariat
- XY, Dipl. Sozialpädagoge, Call-Center
- XY, Auszubildender zum IT Kaufmann

... selbstverständlich alle Franchise-Partner, Mandanten, Praktikanten, das Systemhaus XYZ, unser Softwarehersteller XYZ und unsere freien Mitarbeiter für Hardware, Software, Netzwerk, Presse, unser Rechtsanwalt und Steuerberater.

### **7.3 Unterstützung durch den Franchise-Geber**

Die einzelnen Schritte der Unterstützung bis hin zur Gestaltung und Ausarbeitung dieser Bankmappe haben wir in den folgenden Absätzen kurz beschrieben.

#### **Geschützter Markenname**

Unsere Partner erhalten das Recht, mit der Marke 4712 umfangreich Werbung zu betreiben. Durch ein professionelles Auftreten mit einem geschützten Markennamen heben sie sich von den meist nur sehr kleinen und nebenbei geführten Buchführungsbüros wohltuend ab.

#### **Eingangsschulung Vertrieb / Marketing / Software**

Vor Beginn ihrer Tätigkeit werden unsere Partner von 4712 ausführlich geschult. Themen unserer 3-4 tägigen Schulung sind unter anderem die Grundbegriffe der Unternehmensführung, des Marketings und der Umgang mit unserer System-Software. Wir zeigen praxiserprobte Wege zur Kundengewinnung und zum langfristigen Erfolg.

#### **Franchise- und Softwarehandbücher**

Die umfangreichen Handbücher sind ständige Ratgeber während der Partnerschaft. Hier finden sich ausführliche Informationen zu sämtlichen Fragen der Selbständigkeit sowie zu der 4718 Software, die kostenlos während der gesamten Vertragslaufzeit zur Verfügung gestellt wird.

#### **50 Gesprächstermine mit potentiellen Interessenten**

Um den Einstieg in die Selbständigkeit zu erleichtern, vereinbaren wir für unsere Partner schon vorab 50 Gesprächstermine mit Interessenten. Diese Unternehmen haben bereits telefonisch Interesse an einer Auslagerung ihrer Buchhaltung und Ihrer Dienstleistung signalisiert.

#### **Erstausstattung**

Unsere Partner erhalten von uns bereits vor dem Start ihres 4712-Büros eine komplette Erstausstattung mit individuellem Briefpapier, Zweitseiten, Visitenkarten, Stempeln, Aufklebern, Anzeigenfilmen sowie verschiedenen Werbematerialien.

#### **Software**

Wir stellen das gesamte Software-Paket (Finanzbuchhaltung, Lohn- und Gehaltsbuchhaltung, Handwerkerpaket) während der Vertragslaufzeit kostenlos zur Verfügung. Die Flexibilität der von uns zur Verfügung gestellten Software ermöglicht es, auch auf ausgefallene Kundenwünsche und eventuelle Branchenbesonderheiten einzugehen.

### **Gebietsschutz**

Die Lage des Betriebes ist von nur geringem Interesse, da den Mandanten die Anfahrts- und Abholwege abgenommen werden sollten. Trotzdem garantieren wir, dass im entsprechenden Gebiet nur eine den wirtschaftlichen Verhältnissen der Region angemessene Zahl Franchise-Nehmer zugelassen wird.

### **Laufende Betreuung**

Die 4712-Zentrale hält jederzeit einen Ansprechpartner bereit. Dieser hilft bei Marketing-, Fach- und Rechtsfragen sowie bei der Problembeseitigung hinsichtlich der Hard- und Software.

### **Werbekonzepte**

4712 stellt praxiserprobte Werbekonzepte zur Verfügung. Die überregionale Werbung wird später über den 4712-Werbefonds getragen, die regionale Werbung wird von unseren Partnern übernommen. 4712 beschränkt sich hier darauf, verschiedene lokale Werbekonzepte zur Verfügung zu stellen, unter denen ausgewählt werden kann.

### **Internetpräsenz**

Damit alle Partner auch im Internet präsent sind, erhält jeder Partner eine eigene 4712-Subdomain ([www.mustermann.4712.de](http://www.mustermann.4712.de)). Außerdem richten wir jeweils eine persönliche e-mail-Adresse in Verbindung mit dem Namen 4712 (z.B. [mustermann@4712.de](mailto:mustermann@4712.de)) ein.

### **Software-Updates**

Die gesamte Software wird ständig aktualisiert und der jeweils aktuellen Steuer- und Rechtslage angepasst. Updates werden kosten- und problemlos über Internet oder per Fernwartung auf den PC des Franchise-Partners eingespielt.

### **Hotline für alle Fragen**

Wir stehen täglich in sämtlichen fachlichen und betriebswirtschaftlichen Fragen, bei der Kundengewinnung sowie bei Software-Fragen zur Verfügung. In Steuer- und Rechtsfragen empfehlen wir renommierte Berater.

### **Newsletter**

Durch die monatlich erscheinenden Newsletter bleiben unsere Partner „up to date“. Wir geben damit Tipps zur Kundengewinnung und Büroorganisation, liefern Rechts- und Steuertipps, Neuigkeiten aus der 4712 Zentrale und sehen das Ganze als Forum zum Erfahrungsaustausch zwischen den einzelnen Franchise-Nehmern. Zusätzlich wird zeitgleich ein Newsletter für die Mandanten und Interessenten herausgegeben, denen damit eine wertvolle Hilfestellung bei ihrer täglichen Arbeit im Unternehmen geliefert wird.

### **Schulungen**

Auch während Ihrer Partnerschaft mit 4712 erfolgt eine Weiterbildung. Jeweils zum Ende eines Jahres geben wir einen Schulungskalender heraus, aus dem verschiedene Schulungsthemen und Termine

des folgenden Jahres ersichtlich sind, damit Sie sich rechtzeitig anmelden und von den Weiterbildungen profitieren können.

### **Intranet**

Das 4712 Intranet mit Wissens- und Kontaktdatenbank, Online-Shop, Downloadmöglichkeiten für Online-Handbüchern, Diskussionsforum und Chatroom läuft seit Sommer 2000.

### **Regelmäßiger Erfahrungsaustausch**

Die Kommunikation zwischen den einzelnen Franchise-Partnern bildet den Kernpunkt der 4712-Philosophie. Durch regelmäßige Meetings und den Erfahrungsaustausch zwischen den Partnern und der Systemzentrale ist der Informationsfluss im 4712-Verbund gewährleistet und vom Know-how eines jeden einzelnen können somit alle profitieren. Jährlich veranstalten 2 große Tagungen mit möglichst allen Partnern und 6 mal im Jahr einen Kommunikationstag in kleinerem Rahmen.

### **Gegenseitige Hilfeleistungen**

Unsere Franchise-Nehmer befinden sich in einer starken Gemeinschaft. Sollte einmal ein Partner krank werden oder in Urlaub fahren wollen, so werden wir gemeinsam eine Lösung finden, wie die entsprechenden Mandanten in dieser Zeit weiter betreut werden können.

### **Überregionale Werbemaßnahmen**

4712 ist ständig in verschiedenen Unternehmerzeitschriften und Publikationen der IHK's vertreten, um bundesweit als professioneller Dienstleister im Bereich der gewerblichen Buchführung noch bekannter zu werden. In der Zentrale einlaufende Anfragen an der 4712-Dienstleistung werden an den jeweils zuständigen Partner zur eigenen Bearbeitung weitergegeben.

### **Rahmenverträge und Großkundenkonditionen**

Wir haben mit verschiedenen Bürodienstleistern, Telekommunikationsunternehmen, Automobilherstellern und Versicherungsgesellschaften Großkundenkonditionen ausgehandelt, die unseren Partnern zugute kommen.

Für die laufenden Leistungen des Franchise-Gebers führt der Franchise-Nehmer eine monatlich, feste Franchise-Gebühr in Höhe von Euro 175,-- die sich nach Abschluss einer sechsmonatigen Einarbeitungsphase um eine gestaffelte Umsatzbeteiligung erhöht, an den Franchise-Geber ab. Die Geschäftsbeziehungen innerhalb der Vertragsdauer von fünf Jahren werden bei 4712 grundsätzlich so gestaltet, dass beide Parteien eine Option zur Vertragsverlängerung besitzen, der Franchise-Nehmer jedoch zusätzlich die Möglichkeit hat, den Vertrag nach einem Jahr zu kündigen, sollte sich wider Erwarten herausstellen, dass der Weg in die Selbständigkeit nicht der richtige war.

## **8. Die Zukunftsaussichten**

### **8.1 Wie wird sich die Branche und deren Nachfrage entwickeln?**

Die Dienstleistungsbranche wird in Deutschland einen immer größer werdenden Stellenwert einnehmen.

Das Outsourcing verschiedenster Tätigkeiten in kleinen und mittelständischen Unternehmen wird zunehmend selbstverständlich, weil es sich nicht mehr rechnen lässt, für jeden Bereich einen Spezialisten einzustellen.

## 8.2 Wie lange kann man einen Vorsprung vor der Konkurrenz halten?

Mit Unterstützung und dem Know-how des Franchise-Gebers, dem Aufbau eines Kooperations-Netzwerkes und eines Intranets zwischen anderen Franchise-Systemen, deren Partnern und Kunden und der eigenen Mandanten, sichert sich das 4712 Büro auf lange Sicht ein Alleinstellungsmerkmal, speziell im Bereich der Betriebsvergleiche zwischen Filialisten und/oder Franchise-Systemen.

## 9. Die Finanzplanung

### 9.1 Der Investitionsplan

Um die Investitionen der einzelnen Partner so übersichtlich wie möglich zu halten, haben wir unsere Kosten als komplette Kosten ausgewiesen, die wir nachstehend gesondert aufschlüsseln. Die Grundausstattung, die den Anforderungen der 4712 System-Software genügen muss, ist unerlässlich.

Zu dieser Grundausstattung gehört, neben der kostenlosen Überlassung der 4712 / 4718 Software, die Geschäftspapierausstattung wie Briefbögen, Visitenkarten, Werbeflyer, Stempel, Werbemittel, Anzeigenfilme, Autoaufkleber etc. Außerdem vereinbaren wir für unsere neuen Franchise-Partner vor dem Start bereits 50 Gesprächstermine mit Interessenten an der 4712 Dienstleistung.

Abschlussgebühr 4712	Euro 14.900,--
Telefonanlage mit ISDN-Anschluss (T-DSL beantragt)	Euro 100,--
den Anforderungen genügende Hardware-Ausstattung	Euro 2.400,--
Herrichtung des Keller-Bürraumes	Euro 1.500,--
Büroeinrichtung (Möbel, etc.)	vorhanden
Kraftfahrzeug	vorhanden
Werbe- und Kfz-Kosten für die Anlaufakquisition	ca. Euro 800,--
Sonstige Kosten (Fachliteratur etc.)	ca. Euro 300,--
<b>Investitionskosten</b>	<b>Euro 20.000,--</b>

Herr W. ist, zusammen mit seiner Ehefrau je zur Hälfte, Besitzer eines freistehenden Einfamilienhauses in F.-S.. Dieses Haus wurde 1998 käuflich erworben und umfassend renoviert. Die Daten darüber sind der Bank bekannt. Eine weitere Hypothek zur Besicherung eines Investitions-Darlehens über Euro 20.000,-- sollte möglich sein. Bis zur Markteinführung, zur Sicherung des eigenen Lebensunterhaltes

und bis zum Erreichen des Break Even Point, werden noch ca. weitere Euro 13.000,- als Dispositionskredit benötigt. Herr W. plant einen hauptberuflichen Start zum 01.05.2002 / 01.06.2002, wobei er in den ersten Monaten seinen Lebensunterhalt zu einem Teil aus dem noch zu beantragenden (die Beantragung muß VOR Tätigkeitsaufnahme erfolgen, aber andererseits darf sie erst NACH Konzeptgenehmigung - z. B. durch die Hausbank - erfolgen) und längstens für sechs Monate gewährten Überbrückungsgeld des Arbeitsamtes bestreiten kann. Dies wurde auch beim Erstellen der Ertragsplanung und der Liquiditätsentwicklung berücksichtigt, so dass er sich in den ersten Monaten nur ein geringes Unternehmergehalt entnehmen muß.

## **9.2 Der Kapitalbedarf**

Mit den Investitionskosten und den benötigten Betriebsmitteln, ergibt sich somit ein Kapitalbedarf von rund Euro 33.000,- incl. des Dispositionskredites. Als Eigenkapital bringt Herr W. sein Fahrzeug, entsprechende Räumlichkeiten und entsprechendes Mobiliar mit ins Unternehmen ein. Aufgrund der vorhandenen Sicherheiten (Immobilie) sollte eine problemlose Finanzierung durch die Hausbank möglich sein. Ansonsten empfiehlt 4712, die zinsvergünstigten regionalen Förderprogramme zu berücksichtigen oder nach Möglichkeit eine Absicherung über die regionalen Bürgschaftsbanken in Anspruch zu nehmen. Ein Tilgungsplan über den vorgenannten Kapitalbedarf (Euro 20.000,-) und ein Dispositionskredit (Euro 13.000,-) ist in den gesamten Finanzierungsunterlagen (Anlage) berücksichtigt und bereits eingearbeitet. Eine weitere, jedoch sehr zeit – und arbeitsintensive Möglichkeit der Finanzierung ist auch das Startgeld-Programm der Deutschen Ausgleichsbank. Der Deutschen Ausgleichsbank sind der Franchise-Geber und das Konzept von 4712 bekannt.

## **9.3 Die Rentabilitätsberechnung**

Genaue Prognosen für die einzelnen Standorte lassen sich, trotz umfangreich gewonnener Kenntnis aus den bereits erfolgten Gründungen, nur schwer kalkulieren. Die Erfahrungswerte zeigen, dass die Umsätze und die Rentabilität der einzelnen Partner grundsätzlich vom persönlichen Engagement und den persönlichen Zielen abhängig ist.

So kommt es zu Umsatzschwankungen nach den ersten sechs Monaten der Geschäftstätigkeit von Euro 2.000,- bis Euro 5.000,- Umsatz pro Monat, auch nach einem Geschäftsjahr sind die Umsatzschwankungen zwischen den einzelnen Partnern von Euro 2.500,- bis Euro 7.500,- sehr deutlich. Die Zahlen der angefügten Berechnung geben die kalkulierten Zielzahlen, nach der Vorgabe des einzelnen Partners, wider.

## **10. Anlagen**

### **Stimmen unserer Partner**

#### **9999 / Partner seit 1997**

... Ich bin jetzt ziemlich genau seit einem Jahr 4712 Franchisenehmer. Dieses Jahr war ein hartes, aber ein gutes Jahr. Ich denke, dass meine Umsatzzahlen zeigen, dass es auch ein erfolgreiches Jahr

war. Und da wir als Franchise-Nehmer ja auch so etwas wie eine Gemeinschaft oder eine „Familie“ sind, scheue ich mich nicht, diese Zahlen offen zu legen.

... Ich betreue zur Zeit 11 Mandanten – vom Einmannbetrieb bis hin zur an der Börse notierten Aktiengesellschaft. Mein Monatsumsatz beträgt zur Zeit 8.000 bis 10.000 Mark. Die monatlichen Kosten betragen durchschnittlich 2.500 Mark. Meine Kapazitätsauslastung liegt bei ca. 70%. Das heißt, dass ich ohne zusätzliche Manpower einen Monatsumsatz von ca. DM 12.000 erreichen werde.

... Als ich meine Zusammenarbeit mit 4712 begann, wusste ich, dass ich einen guten Partner habe, aber ich hatte schreckliche Angst, ob es für meine Dienstleistung auch einen Markt gibt und ob es möglich sein würde, in diese Domäne der Steuerberater einzudringen. Diese Befürchtung hat sich im Nachhinein als völlig unbegründet – ja lächerlich herausgestellt. Unser Markt ist riesig und unsere Chancen sind hervorragend.

#### **9999 / Partner seit 1998**

... Heute möchte ich mich einmal bei Ihnen dafür bedanken, dass Sie mir zusätzlich eine zweitägige Intensivschulung durch einen Verkaufstrainer ermöglicht haben.

... Im Laufe der Schulung kam ich zu der Überzeugung, dass etliche eingefahrene Wege, an die ich bisher fest geglaubt habe, lange nicht so erfolgreich sein konnten, wie die durch Sie neu aufgezeigten Methoden. Ich bin heute felsenfest davon überzeugt, dass die Umsetzung sämtlicher vermittelter Stufen auch und speziell für mich, zu einer deutlichen Erfolgssteigerung führen wird.

#### **9999 / Partner seit 1999**

...Ich möchte mich auch für die gute Zusammenarbeit in diesem Jahr bedanken und bin froh, dass der sehr gute Eindruck vom Juli 99, welchen ich bei meinem ersten Besuch in Köln erhalten habe, übertrifft wurde...

...Hallo 4712-Zentrale in Köln, hiermit möchte ich mich für die wieder mal gelungene ERFA-Tagung bedanken. Gerade die Diskussion mit den Partnern und die Thematik des zweiten Tages hat wieder viele Denkanstöße für das weitere Vorgehen gegeben. Gerade der Aspekt der regionalen Zusammenarbeit war sehr interessant. Obwohl diese Zusammenarbeit von Herrn W. und mir sehr intensiv betrieben wird, denke wir doch, dass gerade der Vorschlag eines gemeinsamen Werbeauftritts in unserer Region zu überdenken ist.

Die Vorstellung des Faktura-Tools der Mesonic Software war ebenfalls interessant und die ersten Rechnungen sind auch schon heute früh geschrieben worden. Und ich muss sagen, Rechnungen schreiben macht jetzt noch mehr Spaß als früher.

Auch bei alle Nachdenken fällt mir nichts ein, was man an diesen beiden Tagen kritisieren kann. Es war halt wieder eine "runde Sache", da auch Räumlichkeiten, Verpflegung und abendliches Programm gepasst haben.

### **9999 / Partner seit 1999**

...Somit dürfte ich einen monatlichen Umsatz von ca. DM 10.500 ab Mai 00 erreicht haben. Damit ist mein Planziel, welches ich in der Schulung schriftlich niedergelegt habe, 3 Monate früher erreicht worden. Jetzt heißt es erst mal, die Kunden gut betreuen und langsam weiter ausbauen.

### **9999 / Partner seit 1999**

Apiras Lohn - Spitze!

Zum erstenmal hatte ich in der Lohnabrechnung einen Zuschuss zum Mutterschaftsgeld abzurechnen. Und dann konnte ich nur noch staunen: Beim Ausdruck der Unterlagen wurde gleich der Erstattungsantrag mit ausgedruckt und der Erstattungsbetrag im Beitragsnachweis sofort abgesetzt. Spitze! - Für die vorherigen 2 Abrechnungen, die durch ein Steuerbüro mit DATEV erfolgten, muss ich die Erstattung nachträglich manuell beantragen. Ja, so ist das halt eben bei DATEV. Aber zum Glück haben wir ja APIRAS!

### **9999 / Partner seit 2000**

... Telefonakquise

Heute habe ich eine Präsentation bei Herrn N. (Termin Nr. 48) gehabt. Das Gespräch war sehr interessant. Die Firma scheint sehr lukrativ zu sein.

Herr N. hat erwähnt, dass er normalerweise nicht mit Leuten spricht, die am Telefon "irgendwas" verkaufen wollen.

Nur, weil er gemerkt hat, dass am anderen Ende der Leitung jemand war, der gute Antworten gegeben hat und kompetent war, hat er das Gespräch fortgeführt.

Auch die anderen Termine in Bremen waren ganz gut.

### **9999 / Partner seit 2001**

... vielen Dank für die hervorragende Organisation der Erfa-Tagung. Für mich, der ich als Neuling an der Erfa-Tagung teilgenommen habe, hat diese Tagung eine Menge an Ideen und Einblicke in die Arbeit der Kollegen gebracht. Die Vorträge waren konstruktiv und gut vorbereitet. Hieraus gibt es eine Vielzahl von Anregungen, für die es sich lohnt, an der Umsetzung mitzuarbeiten. Hierzu bin ich bereit.

## VERGLEICHSCHEINUNG 1

Der Mandant hat die monatliche Buchhaltung an einen Steuerberater ausgelagert.		<b>5555 Pauschale</b>	
Der Steuerberater rechnet nach der Steuerberatergebührentabelle 10/10 Gebühr ab.		<b>5555 rechnet nach dem tatsächlich angefallenem Arbeitsaufwand ab.</b>	
Der Mandant: ein alteingesessenes Handwerksunternehmen, die Buchhaltungsunterlagen sind sehr gut sortiert:		<b>Das Kontieren, Erfassen und Verbuchen wird mit 12 Arbeitsstunden kalkuliert, die Löhne werden, wie auch beim Steuerberater üblich, mit 20,- DM kalkuliert.</b>	
Umsatz 3.000.000,- DM	1.881,- DM		
12 Mitarbeiter je 20,- DM	240,- DM	<b>16 x 70,- DM / Stunde</b>	<b>1.120,- DM</b>
Auslagen monatlich	40,- DM	<b>12 Mitarbeiter je 20,- DM</b>	<b>240,- DM</b>
Zwischensumme monatlich:	2.161,- DM	<b>Zwischensumme monatlich:</b>	<b>1.360,- DM</b>
Der Mandant muss die Unterlagen meistens selbst zum Steuerberater bringen und erhält die Unterlagen meist erst nach mehreren Wochen zurück.		<b>Der Service von 5555 beinhaltet das Holen und Bringen der Unterlagen. Die Franchise-Nehmer gehen mit den Mandanten die Unterlagen Monat für Monat durch und erklären diese.</b>	
Zeit/Kostenaufwand für die Hin- und Rückfahrt zum Steuerberater	100,- DM	<b>Zusätzlicher Zeitaufwand 2 Stunden Km- bzw. Wegegeld ca.</b>	<b>140,- DM 50,- DM</b>
Summe monatliche Kosten:	<u>2.261,- DM</u>	<b>Summe monatliche Kosten:</b>	<u><b>1.550,- DM</b></u>

**Kostensparnis: 711,-DM (über 30%)**

Neben dem Vorteil einer Kostensparnis und Senkung der Buchhaltungskosten um rund 30%, hat der Mandant die bearbeiteten Unterlagen sehr schnell wieder vorliegen und er weiß somit, wo sein Unternehmen betriebswirtschaftlich wirklich steht.

**(Noch in DM weil noch keine Euro-Tabelle für Steuerberater vorhanden)**

## VERGLEICHSRECHNUNG 2

Angestellte Steuerfachkraft		<b>5555 Pauschale</b>	
Das kostet Sie monatlich:		<b>Monatlicher Preis 5555:</b>	
Personalkosten (ohne Berücksichtigung von Urlaub und Krankheit)	ca. 5.000,- DM	<b>Erfahrungsgemäß können die 5555 Partner die angenommenen 130 produktiven Arbeitsstunden nach erfolgter Übernahme und Einarbei- tung um bis zu 20% unterbieten.</b>	
Lohnnebenkosten 30%	ca. 1.500,- DM		
Büromiete, Reinigung, Nebenkos- ten	ca. 1.000,- DM		<b>130 Stunden ./ 26 Stunden (20%) 104 Stunden mal 70,- DM / Stunde</b>
			<b>7.280,- DM</b>
Zwischensumme monatlich: ca. 7.500,- DM		<b>Zwischensumme monatlich: ca. 7.280,- DM</b>	
Zusatzkosten wie mögliche Reparatur, Fax- und Telefon- Gebühren, Leasingkosten, Soft- ware, Hardware, Schulungen etc.	ca. 1.000,- DM	<b>Vereinbart man zu dieser Pauschale noch Fahrt- und Nebenkosten, so ergeben sich Zusatzkosten in Höhe von</b>	
Faktor Krankheit, Urlaub etc.	ca. 800,- DM		<b>160,- DM</b>
Summe monatliche Kosten: ca.	<u>9.300,- DM</u>	<b>Summe monatliche Kosten: ca.</b>	<u><b>7.440,- DM</b></u>
<p>Hinzu kommen einmalige Kosten, z.B. Maklercourtage, Büroausstattung (Möbel, PC, Software, Kopiergerät, Faxgerät etc.), die aber bei dieser Kalkulation noch nicht berücksichtigt wurden.</p>			
Summe monatliche Kosten -unterstellt werden 130 produktive Arbeitsstunden-	ca. 9.300,- DM	<b>Summe monatliche Kosten</b>	<b>ca. 7.440,- DM</b>

### Kostensparnis: 1.860,-DM (20%)

Neben dem Vorteil einer Kostensparnis und Senkung der Buchhaltungskosten um rund 20%, hat der Mandant die bearbeiteten Unterlagen sehr schnell wieder vorliegen und er weiß somit, wo sein Unternehmen betriebswirtschaftlich wirklich steht.

**(Noch in DM weil noch keine Euro-tabelle für Steuerberater vorhanden)**