

Partnerschaft für Unternehmensberater



Gemeinsam wachsen!

Sehr geehrte Kolleginnen und Kollegen,

viele Unternehmensberater sind als selbstständige „Einzelkämpfer“ am Markt tätig. Dies bedeutet, dass eine Vielzahl von Aufgaben eigenständig bewältigt werden müssen. Aufbau, Organisation und Pflege des Marktauftritts, Akquisition von Mandanten, regelmäßige Fortbildung, Informationsbeschaffung und Qualitätssicherung sowie die Eigenverwaltung sorgen regelmäßig für erheblichen Zeitbedarf neben der Abarbeitung der mühsam generierten Aufträge.

Um diesem anstrengenden Spannungsfeld entgegenzuwirken, entstand unsere Idee, ein Netzwerk aufzubauen, in dem Sie als Beteiligte genau die Leistungen abrufen können, die Ihnen die gewünschte Entlastung bringt. Getreu dem Motto „Kleider machen Leute“ sorgen wir zudem mit unserem Namen und Telefonbackoffice für einen Außenauftakt, mit dem Sie sich von anderen Einzelberatern abheben, überregional bei Akquisitionen hilfreiche Aufmerksamkeit erzeugen und damit einen leichteren Zugang zu größeren und lukrativeren Mandaten erhalten.

In diesem Sinne stellt unser Angebot der Partnerschaft ein echtes Kooperationsangebot dar. Fachkompetenz vorausgesetzt, eignet es sich sowohl für Gründer und Neueinsteiger als auch für bereits am Markt etablierte Berater, die sich weiter entwickeln wollen.

Im Folgenden möchte ich Ihnen unser Konzept zur aktiven Partnerschaft und Kooperation näher bringen, mit dem eine Steigerung von Umsatz und Kanzleiwert erreicht werden kann. Wir hoffen, Ihnen hiermit neue Wege aufzuzeigen und Sie als künftigen Partner in unserem Netzwerk begrüßen zu dürfen.

Ihr
Mathias Kufahl

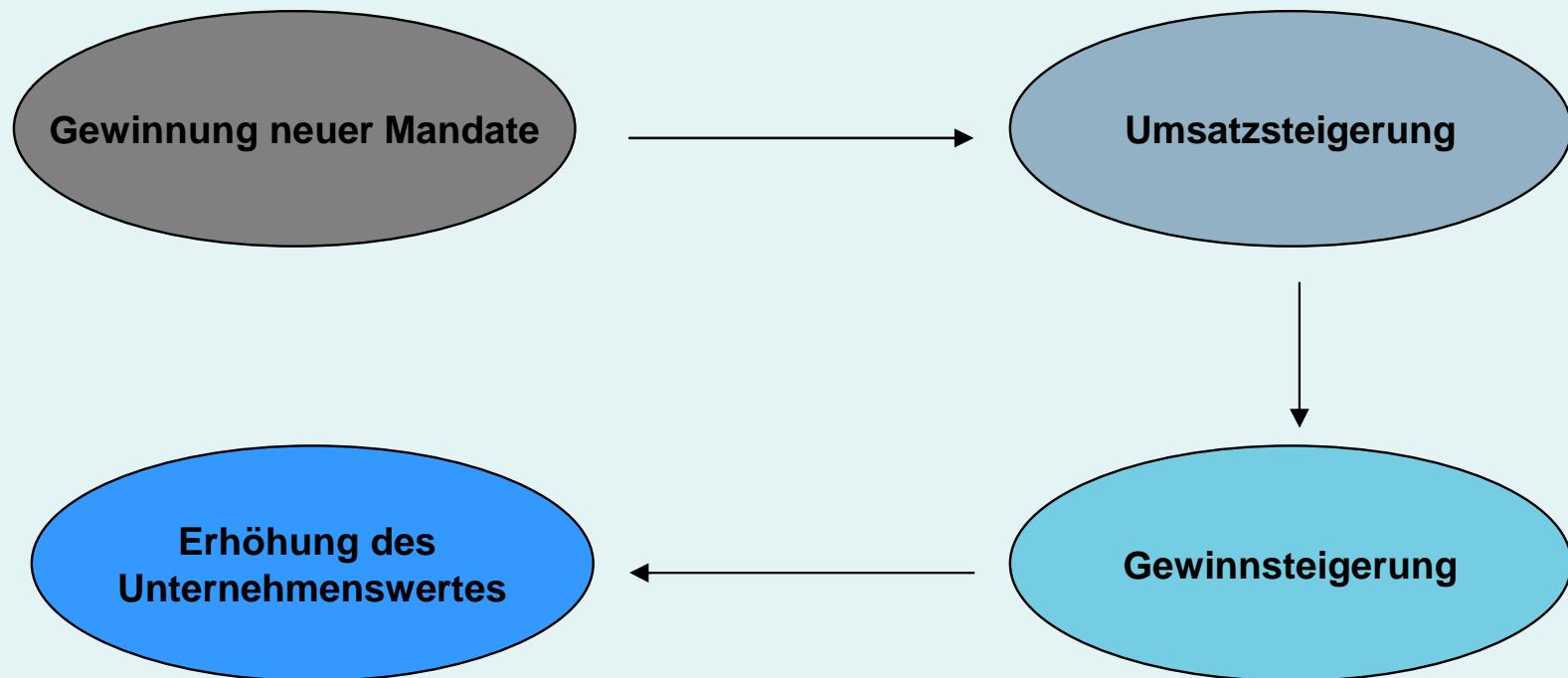


Inhalt



1. Ziele
2. Leistungsüberblick
3. Voraussetzungen
4. Make or buy?
5. Vorteile einer Partnerschaft
6. Kontakt

1. Ziele



2. Leistungsüberblick



Ziel unseres Konzeptes ist die gemeinsame Umsatzsteigerung durch die Gewinnung neuer Mandanten. Wir geben den Namen und stellen ein professionelles Telefonbackoffice zur Anrufentgegennahme Ihrer Mandanten. Zudem unterstützen wir Sie als unseren Regionalpartner nach Bedarf durch erfolgreich bewährte Vertriebsmaßnahmen, durch Überlassung verschiedener Beratungstools und ggf. bei der Bearbeitung von Beratungsaufträgen.

Basispaket

ab mtl. 59,00 € netto

Das Basispaket umfasst folgende Leistungen:

- Als Regionalpartner der DTCG Deutsche Consulting AG nutzen Sie unsere Marken- und Namensrechte und sind offiziell Mitglied der Deutschen Consulting Gruppe. Ihre Auftragsabrechnungen erfolgen auf eigene Rechnung unter Ihrer bisherigen Firmierung, ggf. mit den Zusatz „Deutsche Consulting Gruppe“
- Sie werden unter Angabe Ihrer Kontaktdaten als Regionalpartner auf unsere Website aufgenommen, erhalten eine eigene E-Mail-Adresse (...@dc-gruppe.de)
- Als unser Regionalpartner erhalten Sie ein professionelles Telefonbackoffice für eingehende Anrufe mit Anrufannahme, -weiterleitung oder schriftlicher Benachrichtigung bei Abwesenheit
- Werbung / Mandantenkontakte können mit Firmierung unserer Aktiengesellschaft erfolgen
- Sie erhalten Zugriff auf eine Vielzahl an nützlichen Beratungs-Tools zur freien Verfügung (unter anderem unseren für die Akkreditierung bei bestimmten Förderinstituten erforderlichen Qualitätsnachweis)
- Ggf. besteht für unsere Regionalpartner Einsparpotential bei der Berufshaftpflichtversicherung
- Als Regionalpartner haben Sie Anspruch auf Provisionen für Geschäftsanbahnungen (M&A, Versicherungen, ERP)
- Sie können Kauf- und Verkaufsangebote kostenlos in unsere Unternehmensbörse einstellen lassen
- Vertragsbedingungen: Grundlaufzeit 12 Monate, danach 4 Wochen zum Quartalsende kündbar, keine Aufnahmegebühr

2. Leistungsüberblick



Neben dem Basispaket können nach Bedarf zusätzliche Leistungen in Anspruch genommen werden. Die dafür anfallenden Kosten sind variabel und ergeben sich aus unseren separaten Preislisten.

Das als Zusatzleistung wählbare Direktmailing wurde von uns in der Vergangenheit wiederholt durchgeführt und hat zu einer Vielzahl an Aufträgen geführt. Ein Indiz sind die auf der KfW-Beraterbörse seit 2011 nachgewiesenen Referenzen, bei denen wir unter den Top 10 von den bundesweit insgesamt ca. 19.200 Beratern stehen.

Optionale Zusatzleistungen

variable Kosten

Auf Wunsch erhält der Regionalpartner:

- Briefpapier und Visitenkarten
- vergünstigt zur Verfügung gestellte Unternehmensadressen durch unsere umfangreiche Datenbank
- den Service unseres erprobten professionellen Direktmailing-Vertriebs zur Mandantengewinnung
- die Möglichkeit als Co-Autor bei Veröffentlichungen zu unterschiedlichen Beratungsthemen aufzutreten
- die Gelegenheit Marketing und Werbeaktionen sowie Veranstaltungen für Mandanten mit uns oder anderen Regionalpartnern gemeinsam durchzuführen
- eine professionelle Unterstützung bei anspruchsvollen Beratungsaufträgen
- die Übernahme seiner Finanzbuchhaltung

3. Voraussetzungen



Unser Ziel ist es zu wachsen und unsere Marke stärker zu etablieren. Dabei hat für uns Priorität, dass unser Name weiterhin für qualitativ hochwertige und verantwortungsvolle Unternehmensberatung steht. Dementsprechend suchen wir ausschließlich gut ausgebildete und engagierte Partner als Unternehmensberater, die unsere Unternehmensphilosophie teilen und mit denen wir gemeinsam unsere Ziele erreichen können.

Persönliche Voraussetzungen

- Abgeschlossenes (Fach-)hochschulstudium oder gleichwertige Aus- und Fortbildungen
- Mehrjährige Berufserfahrung in der (Unternehmens-)beratung oder in Managementpositionen
- Innovativ im Denken und kreativ in der Problemlösung
- Hohe soziale Kompetenz und Vertriebsaffinität

Strukturelle Voraussetzungen

- Eigenes Büro
- ISDN – Anlage mit mindestens zwei Leitungen

4. Make or buy



Es folgt ein Netto-Kostenvergleich in Bezug auf Leistungen des **Basispaketes** für den Aufbau einer Berater-Existenz außerhalb und innerhalb unseres Netzwerkes. Zugrunde gelegt wird eine Beratertätigkeit von 10 Jahren - die Einmalkosten sind dementsprechend in monatliche Kosten umgerechnet. Unberücksichtigt sind weitere Vorteile wie z.B. Provisionserlöse bei Geschäftsvermittlung, Einsparpotentiale bei der Versicherungsprämie und in der Mandantenakquise durch unsere Vertriebsunterstützung. Außerdem unberücksichtigt sind die Kosten für die Gründung und Führung einer Aktiengesellschaft, die eine hervorgehobene Außenwirkung besitzt.

| Einzelberater | Einmalkosten ca. | Kosten mtl. ca. |
|-------------------|------------------|-----------------|
| Marke | | |
| Entwurf/Design | 2.000 € | 16,67 € |
| Markenschutz | 1.000 € | 8,33 € |
| Website | | |
| Erstellung | 3.000 € | 25,00 € |
| Hosting | | 15,00 € |
| Telefonbackoffice | | 25,00 € |
| Beratungstools | 1.200 € | 10,00 € |
| Summe | 7.200 € | 100,00 € |

| Regionalpartner | Einmalkosten | Kosten mtl. | |
|-------------------|---------------|----------------|--|
| Marke | | | |
| Entwurf/Design | 0,00 € | 59,00 € | |
| Markenschutz | 0,00 € | | |
| Website | | | |
| Erstellung | 0,00 € | | |
| Hosting | 0,00 € | | |
| Telefonbackoffice | 0,00 € | | |
| Beratungstools | 0,00 € | | |
| Summe | 0,00 € | 59,00 € | |

5. Vorteile einer Partnerschaft



Vorteile für den Regionalpartner:

- Erhebliche Verbesserung in der Außenwahrnehmung hinsichtlich eigener Unternehmensgröße und Beratungsqualität durch die Zugehörigkeit zu unserer Beratungsgruppe, der Marke „DTCG Deutsche Consulting AG“ und dem professionellen Telefonbackoffice.
- Aufgrund der verbesserten Außenwirkung können größere bzw. anspruchsvollere Mandaten akquiriert und höhere Stundensätze abrechnet werden.
- Das Beratungsangebot erhöht sich, da durch die Möglichkeit der Zusammenarbeit mit anderen Regionalpartner mehr Beratungsfelder abgedeckt werden.
- Es entstehen Zeit- und Kosten-Einsparpotentiale
 - durch den Wegfall einer eigenen Homepage
 - durch gemeinschaftliche Marketingaktionen und/oder Vertriebsunterstützung
 - durch den Austausch von Know-how und Beratungs-Tools
 - ggf. durch eine günstigere Berufshaftpflichtversicherung (Vermögensschadenhaftpflichtversicherung)
 - durch den Erhalt von Provisionen bei Geschäftsvermittlung an die AG oder andere Regionalpartner
- Ihre eigene Unternehmensberatung kann wachsen und den Unternehmenswert steigern.
- Der Regionalpartner hat eine monatlichen Kostenersparnis von mind. 40 € gegenüber der Etablierung einer eigenen vergleichbaren Marke und Außenwirkung (Telefonbackoffice, Website) – siehe „Make or buy“

6. Kontakt



Sie haben noch Fragen zu unserem Konzept? Dann sprechen Sie uns an!
Gerne erläutern wir Ihnen weitere Details telefonisch oder per E-Mail.

DTCG Deutsche Consulting AG
Bardowicker Straße 11
D – 21335 Lüneburg
Tel.: 04131 – 8579 – 241
E-Mail: office-lg@dc-gruppe.de
www.deutscheconsulting-ag.de
Vorstand: Dipl.-Kfm. Mathias Kufahl