



Consulting Union



Die Genossenschaft stellt sich vor

Was bieten wir?

- ▶ Wir bietet selbständigen IT-Consultants eine professionelle Vertriebs-, Recruiting und Delivery-Organisation
- ▶ Wir vertreten Ihre wirtschaftlichen Interessen gegenüber Kunden, Organisationen und Unternehmen
- ▶ Wir gewähren jedem Partner für die Vertragsdauer ein untergeordnetes Nutzungsrecht an der Marke Consulting Union

Was wollen wir?

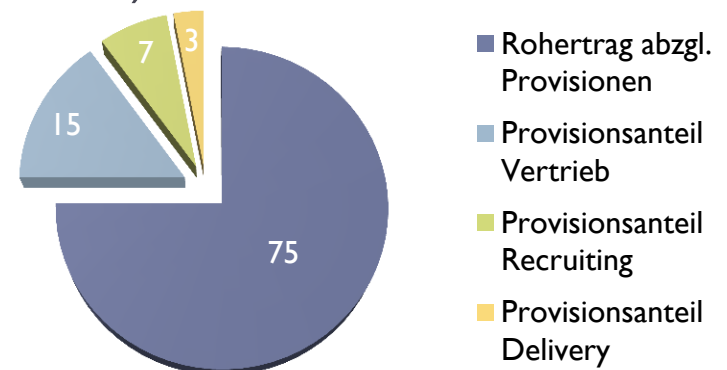
- ▶ Die Organisation eines gemeinsamen Vertriebes zur Akquisition von Aufträgen für die beteiligten Consultants bei Endkunden sowie die vertragliche und finanzielle Geschäftsabwicklung sicherstellen
- ▶ Eine enge Zusammenarbeit auf der Basis gemeinsamer Werte wie Transparenz, Hilfsbereitschaft und Offenheit fördern und fordern.
- ▶ Überschüsse an unsere Mitglieder (freiberufliche Consultants, Personengesellschaften und Firmen) rückvergüten
- ▶ Reduzierung der marktüblichen Margen durch einheitliche Vergütung für Geschäftsbesorgung und Abwicklung in Höhe von 10%

Wozu dient die Provision?

- ▶ Schaffung eines Anreizsystems zur Förderung einer positiven Geschäftsentwicklung
- ▶ Transparentes und einfaches Basismodell
- ▶ Gerechte Verteilung der Provisionen anhand der Verknüpfung von konkret durchgeführten Aktivitäten mit Provisionsanteilen
- ▶ Verhandlungsspielräume bei der Verteilung der verdienten Provisionen unter den beteiligten Parteien

Was wird provisioniert?

- ▶ 25% des Rohertrags werden als Provisionen ausgezahlt
- ▶ Provisioniert werden
 - ▶ Vertrieb (Auftragsbeschaffung, Account Management, Vertragsmanagement)
 - ▶ Recruiting (Freiberuflerbeschaffung, Interne Interviewdurchführung, Vertragsmanagement)
 - ▶ Delivery (Betreuung der Kunden-Auftrags-Consultant-Beziehung durch einen Manager vor Ort)

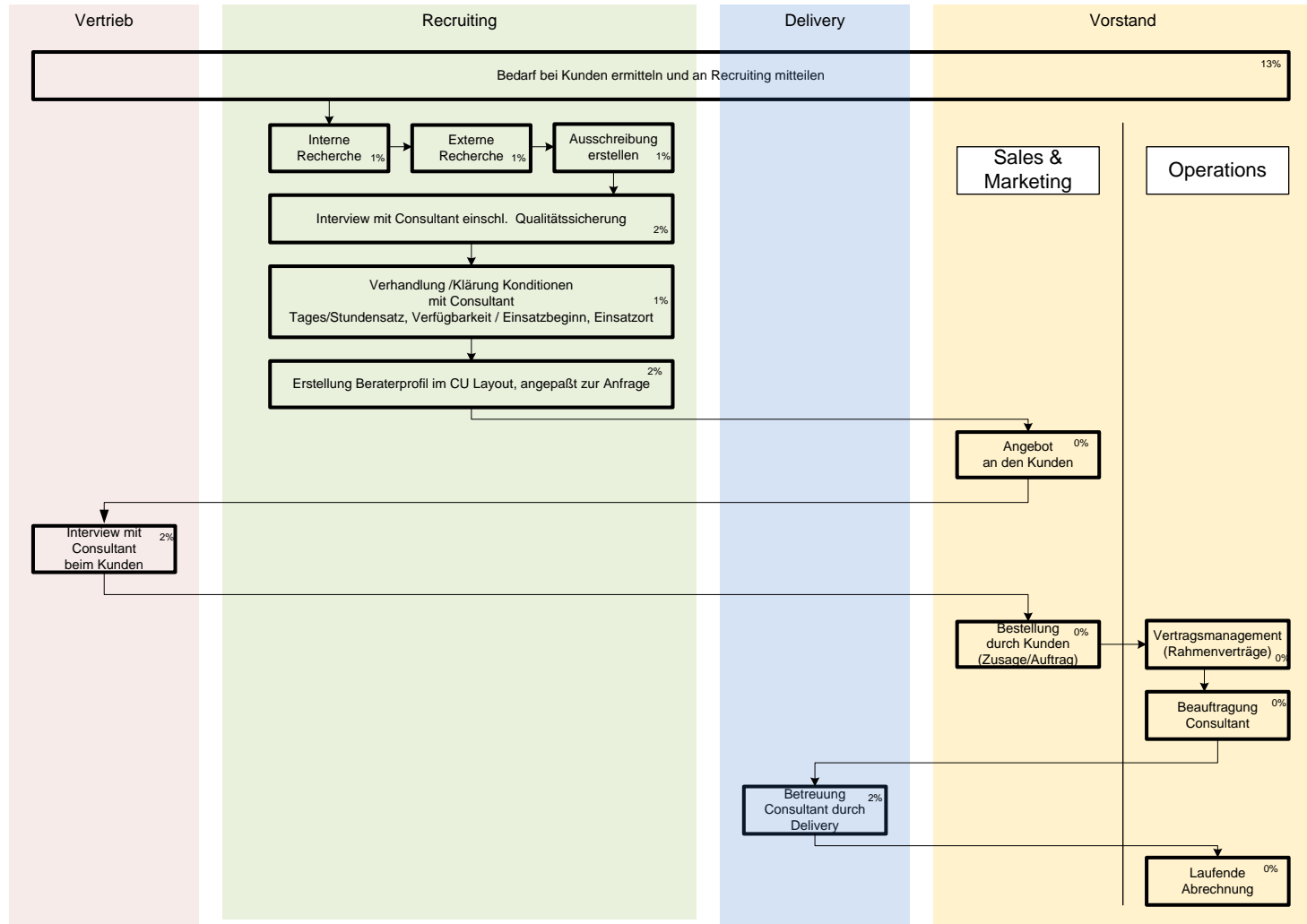


Wie wird das umgesetzt?

- ▶ Jeder Partner kann Provisionen in einer oder mehreren Kategorien verdienen.
- Entscheidend dafür ist die Bestätigung der tatsächlich erbrachten Leistung durch den Vorstand oder Vertriebsleiter.

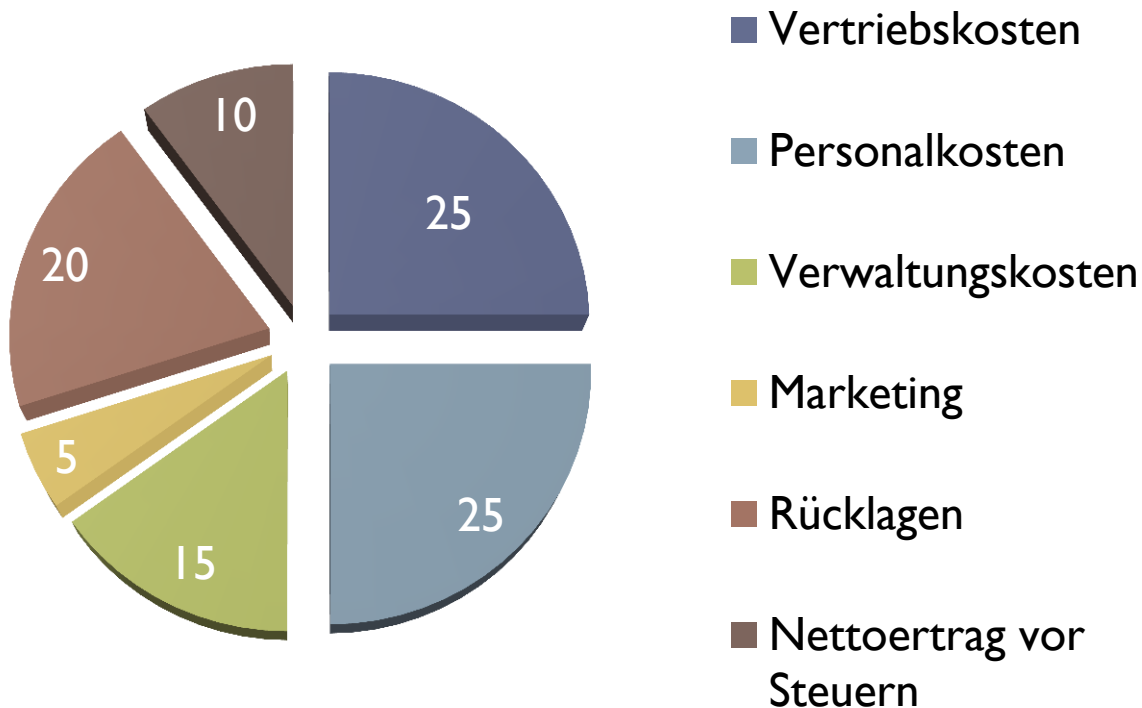
Aktivität	Bereich	Prozent Wertschöpfung	geleistet durch	Anteil [%]	Tages satz	Anzahl Tage Monat	
					1000	22	
Bedarf bei Kunden ermitteln und an Recruiting mitteilen (Aufteilung bei Bedarf an mehrere Beteiligte)	Vertrieb Delivery	13	Partner 1	52%	13	286	
Interne Recherche	Recruiting	1	Partner 2	4%	1	22	
Externe Recherche	Recruiting	1	Partner 2	4%	1	22	
Ausschreibung erstellen	Recruiting	1	Partner 2	4%	1	22	
Interview mit Consultant einschl. Qualitätssicherung	Recruiting	2	Partner 2	8%	2	44	
Verhandlung /Klärung Konditionen mit Consultant	Recruiting	1	Partner 2	4%	1	22	
Tages/Stundensatz, Verfügbarkeit / Einsatzbeginn, Einsatzort							
Erstellung Beraterprofil im CU Layout, angepaßt zur Anfrage	Recruiting	2	Partner 1	8%	2	44	
Interview mit Consultant beim Kunden	Vertrieb Recruiting	2	Partner 2	8%	2	44	
Angebot an den Kunden	Vertrieb	0	CU Verwaltung	0%	0	0	
Bestellung durch Kunden (Zusage/Auftrag)	Vertrieb	0	CU Verwaltung	0%	0	0	
Vertragsmanagement (Projekteinzelverträge / Rahmenverträge)	Operations	0	CU Verwaltung	0%	0	0	
Beauftragung / Vertrag	Vertrieb	0	CU Verwaltung	0%	0	0	
Consultant							
Betreuung Consultant durch Delivery (promoting Consultant beim AG, Stundenabrechnung)	Delivery	2	Partner 1	8%	2	44	
Laufende Abrechnung	Operations	0	CU Verwaltung	0%	0	0	
		25					
Verrechnung							
Partner 1				17	68%	17	374
Partner 2				8	32%	8	154
Summe				25	100%	25	528

Vertriebsprozess



Was passiert mit dem Rest?

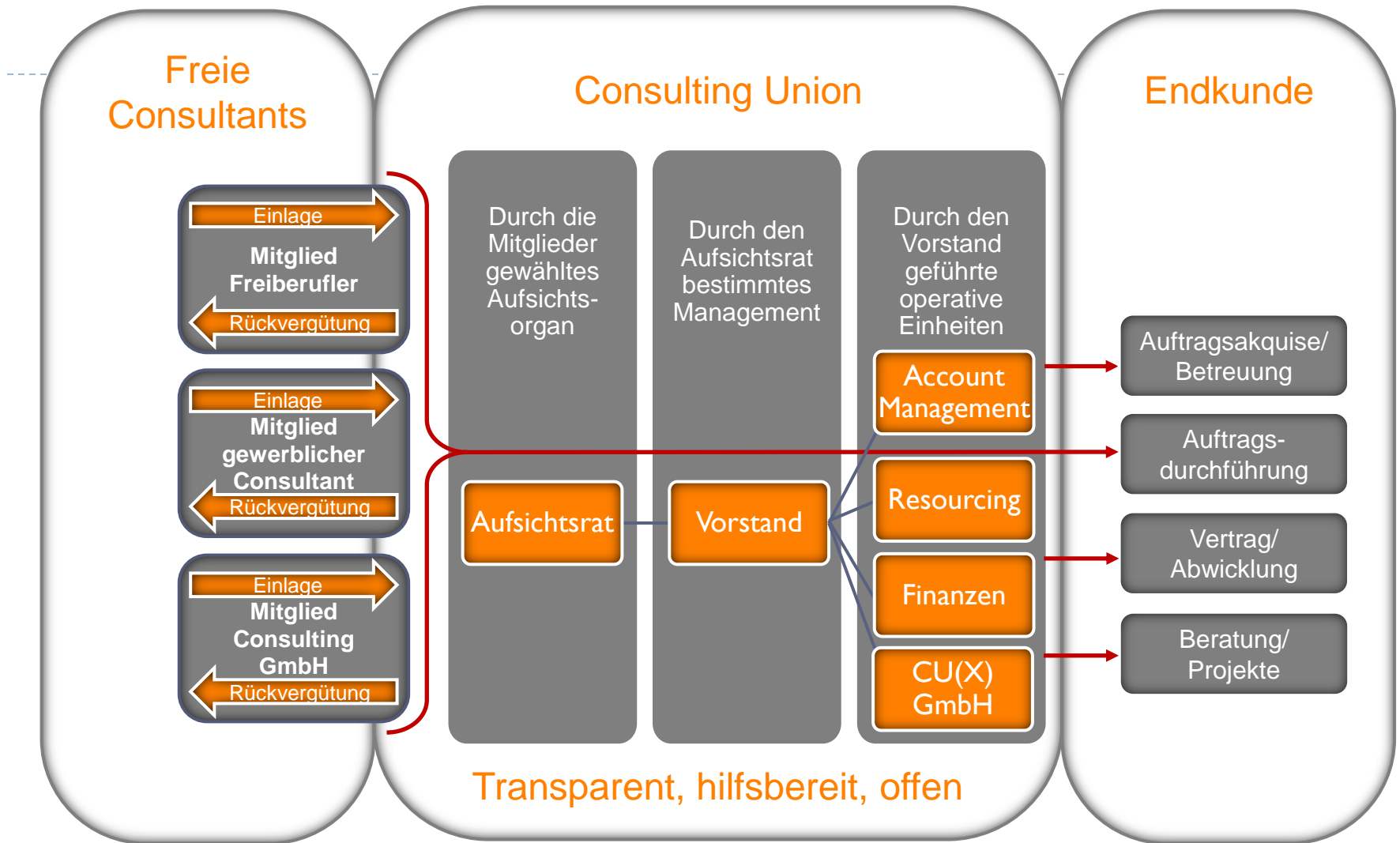
DBI (Rohertrag) = 100
(entspricht 10% vom Bruttoumsatz)



Vereinfachte Abrechnung im Gutschriftsverfahren

Rechnungsdetails						
Position	Leistungsart Bezeichnung Preiskondition	Preis	Menge	Einheit	Wert	
1	IT Dienstleistung durch Vorname Nachname gemäß Projektbericht	895,00 €	22			19.690,00 €
2	CU Vergütung für Geschäftsbesorgung und Abwicklung			10,00%		1.969,00 €
	Zwischensumme:					17.721,00 €
4	Vertriebsprovision PEV jj_nnnn	895,00 €	22	1,70%		334,73 €
	Nettobetrag					18.055,73 €
	Mwst.			19,00%		3.430,59 €
	Bruttobetrag					21.486,32 €

Lediglich die Einreichung des Tätigkeitsnachweises im Original ist erforderlich zur Erstellung der monatlichen kreditorischen Gutschrift.



Wie können Sie Partner werden?

- Über einen Partnervertrag werden Sie Partner der Consulting Union eG

Höhe des Geschäftsanteils:	1000 Euro (eintausend Euro)
Pflichteinzahlung:	Der Geschäftsanteil ist nach der Eintragung in die Mitgliederliste in voller Höhe einzuzahlen
Haftsumme:	Eine Nachschusspflicht besteht nicht
Pflichtbeteiligung:	Ein Geschäftsanteil
Kündigungsfrist:	Die Kündigung muss der Genossenschaft mindestens 6 Monate vor Schluss eines Geschäftsjahres zugehen
Geschäftsjahr:	1. Januar bis 31. Dezember

Kontakt

Consulting Union eG
Königsteiner Straße 3
65760 Eschborn

Email: info@consulting-union.de

www.consulting-union.de

Vorstand Klaus Heil: +49 172 5772912

Vorstand Stefan Zeischke: +49 171 7795529