

Agenda: Immo II + Geschäftsplan

- I. Zielsetzung des Workshops:
 - a. Alle offenen Fragen zum Thema Immobilie klären
 - b. Konkrete Cashflowberechnung durchführen
 - i. Hausaufgabe wird es sein, selbstständig eine Cashflowberechnung zu erstellen
 - c. Karrierechancen bei iQuadrat – verstehen

- a) Offene Fragen klären:

Aus dem Baustein „Immo I + Besichtigung“ wird ein Dokument übergeben, auf dem alle offenen gebliebenen Fragen stehen. Diese werden nun miteinander besprochen und beantwortet:

 - i. Finanzierung (Siehe Fachausbildung: Finanzierung; Kapitaldienstrechnung + Absicherung der Finanzierung)
 - ii. In welcher Lage sollte ich kaufen?
 - iii. In welchem Zustand sollte ich kaufen?
 - iv. Wie vermiete ich lukrativ? – Arbeitnehmer vs. Student
 1. Welche Art von Wohnung sollte ich kaufen? (Grundriss: offene Räume vs. abgeschlossene, einzelvermietbare Zimmer)
 - v. Wie sichere ich mich gegen Leerstand ab?
 1. Befristete Mietvertrag
 - vi. Wie kann ich mich gegen Schäden absichern:
 1. Schäden vor dem Kauf:
 - a. Was ist bei einer Besichtigung und der Kalkulation zu beachten? – Kostenkalkulation inkl. Berücksichtigung der Rücklagen
 2. Entstehende Schäden:
 - a. Schäden am Gemeinschaftseigentum - Wohngebäudeversicherung
 - b. Schäden an meiner Wohnung – Hausrat, oder Bürgschaft, oder Kautio
 - c. Kautio (Höhe, usw.)
 - d. Bürgschaft – Nur mit Einkommensnachweis
 - e. Mietnomaden – unter Studenten sehr selten, da hoher Bildungsgrad + Absicherung durch Bürgschaft der Eltern
 - f. Vermögensschäden durch nicht gezahlte Miete – passiert bei Vermietung mit Bürgen nicht.
 - vii. Eigenheim vs. Kapitalanlage

- b) Konkrete Cashflowberechnung:

Wir berechnen ein eigenes Objekt: Anrulfstraße 15, 67061 Ludwigshafen. Anbei ist die konkrete Cashflowrechnung + Kontoauszüge, Mietverträge, Darlehensverträge und Kaufvertrag.

c) Karrierechancen bei iQuadrat:

Unser Unternehmen ist in 11 Positionen gegliedert. Vom Vertriebsassistent über den Junior Consultant, den Senior Consultant ... bis hin zum Partner. Je nach Position hat man unterschiedliche Aufgaben:

a. VA-SC:

Während man in den ersten Positionen hauptsächlich ausgebildet wird, verändern sich die Aufgabengebiete nach oben zunehmend. Schnell sammelt man die ersten Erfahrungen mit Vertrieb und Akquise und wird nach und nach zum selbstständigen Spezialisten im finance-Bereich.

b. TL-VL:

Ab Teamleiter trägt man, wie der Name es schon mitteilt, auch Personalverantwortung und erlernt die ersten unternehmerischen Fähigkeiten. Hierbei wird man zum größten Teil noch von höheren Führungspositionen unterstützt.

Neben den Erstterminen fallen bald schon die Beratungstermine in euer Aufgabengebiet. des Beraters. Man verbessert sich rhetorisch und entwickelt sich persönlich stark weiter und erklimmt so Position für Position.

c. SL-ED:

Mit jeder Position nimmt natürlich auch die Verantwortung zu. Als Standortleiter trägt man schließlich die Verantwortung eines ganzen Standorts. Sprich man ist vollends im Unternehmertum angekommen. Man weiß wie ein Unternehmen funktioniert, worauf zu achten ist und hat alles von klein auf gelernt.

Bis zum Executive Director wachsen die Management-Tätigkeiten und man verwaltet man meist immer mehr Standorte.

d. JP und P:

Die letzten beiden Positionen haben die Möglichkeit sich an einem Sharepool der i² zu beteiligen und Anteilseigner zu werden. Beide Positionen sind mittlerweile zu Investoren geworden und strecken ihre Fühler nach und nach nach geschäftsverändernden Deals, Beteiligungen und anderen unternehmerischen Projekten aus.

Zusätzlich zu den sich verändernden Positionen erhält man natürlich auch eine unterschiedliche Vergütung.

Machen wir mal ein Beispiel:

Was glaubst du wie viele Kunden man im Monat gewinnen kann?

Rechnen wir mal mit einem Durchschnittskunden. Der macht einen 150€ Altersvorsorgevertrag und eine BU. Somit zahlt er in Summe beispielsweise monatlich 200€. Über eine Laufzeit von 40 Jahren entspricht das einer Beitragssumme von 96.000€ ($200 \cdot 12 \cdot 40$). Auf diese 96.000€ erhält die GmbH als höchste Instanz im Schnitt ca. 45 Promille. Dies entspricht 4320€.

Als Vertriebsassistent bekommt man natürlich nicht die vollen 45 Promille sondern man startet bei 8 Promille. Anschließend geht es immer in 2 Promilleschritten hoch. Nur der Junior Partner und der Partner haben eine Differenz von nur noch 1,5 Promille auf die vorangehende Position.

Das bedeutet aber nun nicht, dass wir von den 45 Promille lediglich 27 Promille ausschütten und den Rest einbehalten. Zusätzlich zu den 27 Promille gibt es Sonderzahlungen:

i. Beratervergütung:

Die bisher genannten Promille sind die Vergütung für die Akquise des Kunden. Da wir Vertrieb und Beratung trennen gibt es also noch eine

Vergütung für die tatsächliche Beratung. Derjenige der den Kunden letztendlich berät erhält 5 Promille.

- ii. Tippgeberpromille:
Falls ein Tippgeber uns einen Mitarbeiter empfiehlt, soll er dafür für alle Ewigkeit mit 1 Promille auf den Umsatz des Mitarbeiters belohnt werden.
- iii. Vergütung bei Positionsgleichheit:
Hat meine Kette von Personen, die in der Gleichen Position sitzen, fallen hier ja keine Provisionsdifferenzen an. Um hier dennoch win-win-Situationen zu generieren haben wir uns folgende Regelung einfallen lassen:
Beispiel: 4 SCs untereinander.
Macht der unterste Umsatz, erhält der direkte Mentor 1 Promille Übergangsvergütung, der Mentor des Mentors nur noch 0,5 Promille und der dritte darüber nur noch 0,25 Promille. Sprich je weiter man vom Umsatzmachenden entfernt ist, wird die Vergütung immer geringer, da man auch immer weniger mit dem Umsatz zu tun hat. Die ganze Formel geht $\text{Lim} \rightarrow 2$.

Jede Position ist ausschließlich über Leistung zu erreichen. Kein Vitamin B, keine ungerechten Beförderungen, ausschließlich schwarze Zahlen entscheiden.

Zum Vertriebsassistent wird man mit dem ersten gewonnen Kunden ernannt. Die Beförderung zum Junior Consultant wird erreicht, in dem man eine Beitragssumme in Höhe von 250.000€ in seiner gesamten Karriere vermittelt hat. In unserem Beispiel wären das ca. 3 Kunden.

Zum Senior Consultant verdoppelt sich das zu erreichende Volumen. Mit in Summe 500.000€ vermitteltem Volumen erreicht man diese Position. Also auch noch relativ zügig.

Anschließend verändert sich das Prozedere etwas.

Die nächste Position heißt Teamleiter. Hier wird also die erste Leitungsposition erreicht.

Für die Teamleiterbeförderung verändert sich auch die Berechnungsmethode. Es zählt nun nicht mehr das kumulierte Volumen, sondern immer lediglich die letzten 6 Monate. Falls wir uns also im Juli befinden, würde der Zeitraum von Februar bis Juli zählen. Befinden wir uns im August fällt der Februar raus, dafür zählt der August mit. Neben der rollierenden 6 Monatsregel gibt es noch eine weitere beförderungsrelevante Regel. Das ist die 50/75 – Regel. Zu dieser machen wir gleich Beispiele. Erstmal beantworten wir die Frage welche Leistung für die nächsten Beförderungen den erreicht werden müssen. Für die Beförderung um Teamleiter werden in den vergangen 6 Monaten nach der 50/75 Regel 300.000€ benötigt.

Beispiel Organigramm:

EV: 200.000€

Bester Bereich: 150.000

Dritter Bereich: 25.00€

→ nicht befördert.

Man benötigt also 3 funktionierende Bereiche – gerne auch mehr. Mindestens 3 werden benötigt.

Sind diese Regeln verinnerlicht und die Position des Teamleiters erklommen, geht es an die Beförderungen der nächsten Positionen. Um diese zu erreichen verdoppelt sich der Umsatz nun jedes Mal: 600.000; 1,2Mio ... 39,4Mio.

Nun mal ein konkretes Beispiel was man als BL verdient.
Rechnen wir mal einen Beispielmonat von Kevin Eskandary durch.

Zu erwähnen:

- Man kann nicht zurückgestuft werden
- Man ist immer daran motiviert einem Partner in die nächste Position zu verhelfen:
Ob man 2 Promille auf 600' Volumen bekommt oder 1 Promille auf 1,2 Mio Volumen macht keinen Unterschied. Jeder weiter der Partner allerdings kommt, umso mehr Volumen macht er und umso größer wird die Differenz von 1 Promille. Das bedeutet, dass selbst ein Überholmanöver nicht schlimm für die eigene Karriere ist.
- Kevin Eskandary innerhalb von 12 Monaten von Teamgröße 2 auf Teamgröße 19
→ Es kann sehr schnell gehen – parallel zum Studium
- Die unterschiedlichen Verdienste in den verschiedenen Positionen