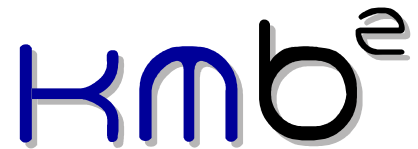


erfolgreich mit einem Problem ...



... von Ich AG's und Wir AG's

Vorwort der Initiatoren

Die Arbeitsmarktstrukturen in Deutschland ändern sich radikal – gegenwärtig- und noch mehr in der Zukunft. Diese Änderungen sind weitgreifend und nicht umkehrbar. Sie sind vielmehr aufgrund der Lohnkosten und Wettbewerbssituation in Deutschland für alle Wirtschaftsbetriebe zwangsläufig, und für das wirtschaftliche “Überleben” unverzichtbar.

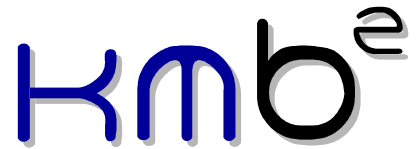
Das bedeutet: Arbeitsplätze wurden und werden abgebaut. Es gibt deshalb kaum eine so stabile Entwicklung in der deutschen Wirtschaft, wie den Trend dass ehemalige Arbeitnehmer in die Arbeitslosigkeit, und von dort aus in die berufliche Selbstständigkeit gehen. Letzteres wird von sinkenden Sozialleistungen zusätzlich unterstützt.

Hinzu kommt, dass die meisten Haushalte stetig sinkend immer weniger verfügbares Einkommen haben. Das zwingt immer mehr Beschäftigte, sich ein Zweit- oder Dritteinkommen zu verschaffen.

Dieser großen und stetig wachsenden Zielgruppe bleibt nur der Weg in die Selbstständigkeit. Der Staat ist zwangsläufig daran interessiert Beschäftigung herbeizuführen, weshalb er die auf Selbstständigkeit ausgerichteten Bemühungen unterstützt, beispielsweise mit der „**ICH-AG**”.

Die KMB² Verwaltungs- und Beteiligungs GmbH investiert gezielt ihr Know-how sowie auch geringfügig finanzielle Mittel in Kooperationen von Ich AG's, - sogenannte Wir AG's. KMB² baut dabei geschickt auf die Kombination von einem Mindestmaß an geordneten Strukturen und Sicherheit, gepaart mit den wirtschaftlichen Vorteilen selbständiger Partner (ehemals Arbeitnehmer!). Deren erhöhtes Engagement sowie deren deutlich günstigere Kalkulationsgrundlagen führen mit Sicherheit zum Erfolg der „Wir AG's“. Eine hohe prozentuale Beteiligung von KMB² wird durch die Haftungsbegrenzung in einer GmbH&CoKG (= „Wir AG“) von den „Neuselbständigen“ in den meisten Fällen akzeptiert. Die Notwendigkeit, dass KMB² für die „Wir AG's“ diverse Leistungen erbringt tut ein Übriges (kfm. Verwaltung, Finanzressourcen, Marketing, neue Medien, Auftragssteuerung, Qualitätsmanagement, Vertrieb).

Besonders geeignet sind Branchen mit hohem Personalaufwand (Handwerk, Informations- und Kommunikationstechnik, Forschung&Entwicklung, Logistik, Marketing/CI, Event ...). Je höher der Lohnanteil an der Gesamtleistung einer Branche, je länger ist der Hebel der „Wir AG's“.



erfolgreich mit einem Problem ...

... von Ich AG's und Wir AG's

Das Konzept von KMB² basiert auf den Problemen von „Neuselbständigen“, die nach ihrer Entlassung als Angestellte nur noch zwei Dinge haben: Ihre Kontakte und ihre Expertise. Alles andere hat man ihnen genommen. Nun gilt es diese Kontakte und die Expertise bestmöglich zur Wirkung zu bringen, um somit optimale Ergebnisse zu erzielen.

Die Zielgruppe dieser „Neuselbständigen“ war es gewohnt, dass ihnen alle Dinge, die nicht ihre eigene Arbeitsleistungen betrafen, von den zuständigen Abteilungen in den Unternehmen der jeweiligen Arbeitgebers abgenommen wurden, - und diese Art der Arbeitsteilung war i.d.R. auch sinnvoll.

Die „Neuselbständigen“ stehen branchenübergreifend vor dem Problem, dass zur Erreichung ehrgeiziger Ziele auf Teamarbeit nicht verzichten kann. Besonders der gesamte kaufmännische Bereich, so wie die Themen CI, Vertrieb, Medien und Organisationsentwicklung überfordert diese „Neuselbständigen“ häufig. Selbst wenn jemand äußerst talentiert in allen Bereichen wäre, würde allein schon das Thema Zeit bei diesen Aufgaben zu Problemen führen:

- kfm. Verwaltung (einschließlich Formularwesen / öffentliche Hand...)
- Vertrieb (200 Leute anrufen = 20 Termine = 2 Aufträge ...)
- Werbung / PR / aktives CRM
- Produktmanagement / Weiterbildung / ständig up to date sein ...
- ggfs. Krisenmanagement
- IuK-Ausstattung / Software / neue Medien intern und extern...

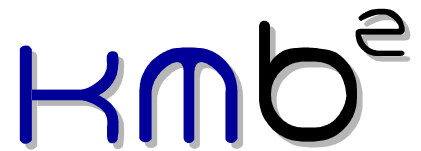
Die Lösung

Der „Neuselbständige“ wird Lizenznehmer / Kommanditist in einer der Kommanditgesellschaften der KMB² Verwaltungs- und Beteiligungsges. mbH (siehe auch Wertschöpfung). Als solcher kann er sich auf seine eigentlichen Fähigkeiten sowie voll auf die Erbringung seiner Leistungen konzentrieren. Die anderen vorgenannten Arbeiten und Dienstleistungen übernimmt die Kommanditgesellschaft für ihn.

Die KMB² Verwaltungs- und Beteiligungs GmbH sieht es als Aufgabe an, aus diesen Einzelunternehmen schlagkräftige Teams zu bilden. Das Motto lautet hierbei

„erfolgreich mit einem Problem ... von Ich-AG's und Wir-AG's“.

erfolgreich mit einem Problem ...



... von Ich AG's und Wir AG's

KMB² verfügt über umfangreiche Kontakte und Erfahrungen in nationalen und internationalen Strukturen, sowie das nötige Know-how in den oben dargestellten Bereichen, in denen die „Neuselbständigen“ unterstützt werden sollen. Insbesondere ist Erfahrung mit interdisziplinären Fragestellungen vorhanden, was sich speziell bei technisch ausgerichteten Kommanditgesellschaften als nützlich erweist.

Durch die konsequente Nutzung des Internets, moderne Kommunikationsstrategien und den Einsatz selbst entwickelter Software ist KMB² in der Lage, die so entstehenden Strukturen effizient und kostengünstig zu gestalten.

Die Kommanditgesellschaften von KMB² werden aufgrund der Kapitalbeteiligung der Mitwirkenden (Kommanditisten) zu hoch motivierten, von allen Mitarbeitern getragenen, schlagkräftigen Unternehmen, die schlank und effizient organisiert sind.

erfolgreich mit einem Problem ...



... von Ich AG's und Wir AG's

Wertschöpfung

Die Wertschöpfung der Wir AG's richtet sich nach deren operativem Geschäft, und wird hier nicht weiter kommentiert. KMB² partizipiert an den „Wir AG's“ sowie an geplanten Regionalgesellschaften im Wesentlichen wie folgt:

- Geschäftsführungs- und Haftungsvergütungen von den operativen Gesellschaften
- Lizenz- oder Teilnahmegebühren (Marke, Know-how, Ressourcen) aus den operativen Gesellschaften
- Lizenzgebühren von KMB²-Regionalgesellschaften
- Nutzung der KMB²-eigenen Groupware- und Verwaltungssoftware (Crocus Flying Office; es handelt sich um eine ASP-Lösung)

Bisher existieren 3 operative KG's:

- iuk Technologiesgesellschaft mbH&CoKG (Informations- / Kommunikationstechnik)
- wir Handwerker GmbH&CoKG (Handwerk, Schwerpunkt bisher Innenausbau)
- acs Ingenieure GmbH&CoKG (Ingenieurdienstleistungen in der Luftfahrtindustrie)

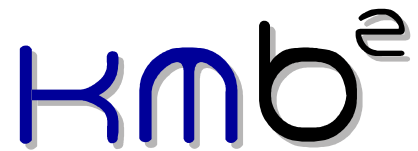
Alle drei Gesellschaften befinden sich noch am Anfang. In allen Gesellschaften wurden erste Partner akquiriert, und erste Geschäfte durchgeführt. Das Wachstum wird in dieser Phase bewusst noch maßvoll betrieben, damit während des prove of concept Fehler in den technischen und operativen Systemen mit wenig Aufregung bemerkt, und für die Zukunft ausgeschlossen werden können.

Folgende operative KG's sind konkret in der Planung:

- Logistik
- Kommunikation (Werbung, CI, Vertrieb, PR)
- Büroservice (Call-Center, Briefe, Letter-Shop, Koordination von Terminen ...)

Im Logistikbereich gibt es diverse Synergieeffekte mit der iuk Technologiesgesellschaft durch deren Telematiksoftware (ASP).

erfolgreich mit einem Problem ...



... von Ich AG's und Wir AG's

Bei der Kommunikationsgesellschaft (NICHT technische Kommunikation...) spielt eine Rolle, dass einzelne Partner sich um große Budgets oder große Verträge (z.B. attraktive Produkt / bundesweiter Vertrieb) gar nicht bewerben können. Gemeinsam kann man das aber. Deshalb ist es sinnvoll, eine bundesweit tätige „Handelsvertretung“ mit Elementen aus PR und Werbung sowie e-Business zu unterhalten. Diese wird auch „Vertriebsabteilung“ der übrigen operativen Gesellschaften. Es gibt darüber hinaus erste Kontakte zu polnischen Firmen, die aufgrund der EU-Osterweiterung Vertriebskontakte in die angestammten EU-Länder suchen.

Der Gedanke, eine Büroservicegesellschaft zu gründen entstammt Überlegungen während der Planung eigener Ressourcen, die KMB² benötigt, um ihren Aufgaben in den operativen Gesellschaften gerecht werden zu können. Bei der Suche nach geeigneten Mitarbeitern fiel schnell auf, dass gerade in diesem Bereich viele potenzielle „Ich AG's“ zur Verfügung stehen. Die Tatsache, dass eine Minimalauslastung einer solchen Gesellschaft durch die übrigen operativen Gesellschaften bereits von vornherein sichergestellt ist, würde genau wie bei der Kommunikationsgesellschaft zu einem optimalen Start beitragen.

[Anmerkung: An dieser Stelle drängt sich der Gedanke auf, fremden Unternehmen folgendes Beratungsangebot zu machen: „Aus der Krise mit Ich AG's“ bzw. „erfolgreich umstrukturieren mit Ich AG's“. So könnte eine zusätzliche Auslastung der Ressourcen von KMB² erreicht werden.]

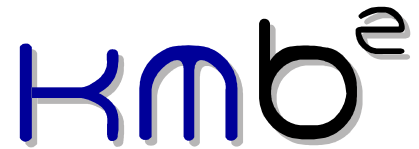
Folgende Regionalgesellschaften sind in Planung:

- KMB² Hamburg GmbH (51 % KMB² Mutter, 49 % strategische Investoren)
- KMB² Rhein-Main GmbH (51 % KMB² Mutter, 49 % strategische Investoren)

Für beide Gebiete wurden erste Gespräche mit Investoren und möglichen strategischen Partnern geführt. Die Realisierung in Hamburg ist konkreter als in FFM, weil dort nicht erst nach geeigneten Führungskräften gesucht werden muss. Einer der Initiatoren ist in Hamburg ansässig.

erfolgreich mit einem Problem ...

... von Ich AG's und Wir AG's



Handelnde Personen

1) Klaus Marwede

- Industriekaufmann
- Seit 1990 im IT Bereich selbständig
- Vorsitzender im Interessenverband Telekommunikation eV von 1993 bis 2003
- Verkauf der IVT GmbH im Mai 2003
- Mitglied im IuK-Ausschuß der Industrie- und Handelskammer Braunschweig
- umfangreiche Erfahrungen im Bereich Outsourcing von IuK-Beschaffung und Projektierung
- geschäftsführender Gesellschafter der KMB2 GmbH

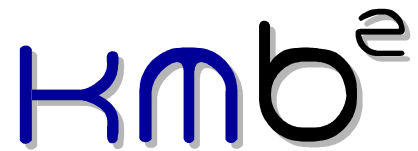
2) Holger Berg

- Dipl.-Betriebswirt (Schwerpunkt Marketing)
- seit 1996 im IT-Bereich selbständig – u.a. Aufbau und Leitung von Vertriebs- und Vermarktungsorganisationen im Kommunikationsmarkt
- Berater verschiedener Kommunikationsunternehmen
- Präsident und Co-Gründer des bundesweiten Verbandes VDTM (Verband der Telekommunikationsmakler und -Vermittler e.V.)

3) Julia Seipold

- Diplom-Wirtschaftsarabistin
- Diplomarbeit über eCRM bei IVT GmbH, siehe IVT GmbH / Klaus Marwede
- Marketingleiterin der KMB² - Gesellschaften

erfolgreich mit einem Problem ...



... von Ich AG's und Wir AG's

gesellschaftsrechtliche Konstruktion

Die „Ich-AG's“ werden zu lizenznehmenden Partnern in Kommanditgesellschaften zusammengeführt, deren Komplementärin die KMB² GmbH ist. In der Regel ist KMB² mit 51% an den Kommanditgesellschaften beteiligt.

Ein Partner kann Lizenznehmer und / oder Kommanditist der operativen Gesellschaften sein. Er erbringt ggfs. eine Einlage zwischen 500,00 Euro und 5.000,00 Euro, die er ggfs. „abarbeiten“ kann. So kann der Partner auch an der gesamten Wertschöpfung der „Dachgesellschaft“ partizipieren. Größere Beteiligungen sind nur bei einer schlüssigen strategischen Begründung Bestandteil der Überlegungen. Das gilt auch für Beteiligungen an KMB² oder einer ihrer Regionalgesellschaften.

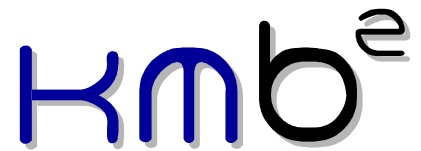
Ein Lizenznehmer zahlt an eine der operativen Gesellschaften eine einmalige Lizenzgebühr von 250,00 Euro, sowie eine monatliche Managementgebühr in Höhe von 50,00 Euro. Daraus wird u.a. die Nutzung von KMB²-Software sowie diverse kaufmännische Arbeiten bezahlt.

Der relativ niedrige Einstieg für die Lizenzgebühr und den KG-Anteil folgt dem Gedanken, dass diese Unternehmer über wenig Eigenkapital verfügen. Lediglich ihr Arbeitsmaterial und Arbeitsgerät müssen sie je nach Branche selbst zur Verfügung stellen. KMB² unterstützt sie bei Finanzierungsfragen.

Am Anfang geht KMB² als Komplementärin in operative Gesellschaften. Sobald bestimmte Ertrags- und Umsatzziele erreicht werden, wird eine eigene Komplementär GmbH eingesetzt, zu deren Gunsten sich KMB² sich zurückzieht. Zu diesem Zeitpunkt sollte die Kommanditgesellschaft ihre wirtschaftliche Leistungsfähigkeit bereits unter Beweis gestellt haben. So dürfte es relativ einfach sein, zu diesem Zeitpunkt bereits einen Teil-Exit zu realisieren.

erfolgreich mit einem Problem ...

... von Ich AG's und Wir AG's



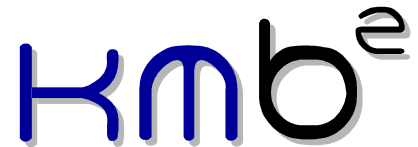
Wettbewerber

In der Zielgruppe der „Ich AG's“ müssen zunächst einmal Franchisesysteme als Wettbewerb angesehen werden. Aufgrund exzellenter Kontakte zum DFNV e.V. (Deutscher Franchisenehmer Verband) kann dieser Bereich durchaus auch Bestandteil des Vertriebes von KMB² werden, denn der DFNV e.V. unterstützt durchaus auch Lizenz-Systeme, die nicht dem Franchisegedanken folgen.

Ansonsten sind die Wettbewerber der KMB² GmbH relativ schwer auszumachen. Zum einen sind es Beratungsunternehmen, die sich auf Existenzgründer spezialisiert haben.

Da die Beteiligung von KMB² an Kommanditgesellschaften nur bedingt mit dem Einsatz von finanziellen Mitteln zu tun hat, können auch die klassischen Beteiligungsunternehmen als Wettbewerber zunächst unberücksichtigt bleiben.

erfolgreich mit einem Problem ...



... von Ich AG's und Wir AG's

Markteintritt und weiteres Vorgehen

erste Erfahrungen

Zur Vorbereitung eines bundesweiten Markteintritts werden die Chancen des Konzepts momentan in einem ländlichen, strukturschwachen Gebiet (Landkreis Goslar) getestet.

Es zeigt sich bereits jetzt konkret, dass mittlerweile in ausreichender Zahl Interessenten für eine berufliche Selbständigkeit vorhanden sind. Es zeigt sich ferner, dass Kunden von handwerklichen Dienstleistungen ebenso wie im EDV-Bereich sehr dankbar auf die deutlich preiswerteren Angebote und Möglichkeiten reagieren, die sich durch das Konzept der „Wir AG“ realisieren lassen.

Des Weiteren akzeptieren Kunden problemlos die Erklärung, warum die Kommanditgesellschaften günstiger anbieten können als Wettbewerber, die auf konventionelle Art arbeiten (Lohnnebenkosten, Urlaub, Krankheit, Forderungsausfälle...).

Zeitpläne

Es ist geplant, bis zum Ende des 3. Quartals 2004 für die KMB² GmbH einen strategischen Investor zu finden. Mit diesem soll dann der bundesweite Markteintritt gestaltet werden.

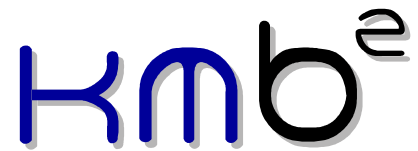
Währenddessen wird die Gründung von zunächst zwei Regionalgesellschaften (in 2004) sowie weitere operative Gesellschaften (mindestens noch eine in 2004) intensiv weiter betrieben.

Gemeinsam mit der Bundesagentur für Arbeit sowie Stellenportalen im Internet werden seit 10.5.2004 folgende freiberufliche Stellen ausgeschrieben:

- Regionalleiter (zunächst freiberuflich, - Option ist die Übernahme der Geschäftsführung in den Regionalgesellschaften)
- Vertrieb in der Baubranche (wir-Handwerker GmbH&CoKG)
- Vertrieb ASP, Microsoft, Telematik (iuk Technologieges. mbH&CoKG)

Geplant ist, das weitere Wachstum zunächst von der Verfügbarkeit geeigneter Partner bzw. Mitarbeiter abhängig zu machen.

erfolgreich mit einem Problem ...



... von Ich AG's und Wir AG's

Chancen

Die Chancen des Konzeptes liegen insbesondere in der Wettbewerbssituation in personalintensiven Branchen, der Globalisierung (EU-Osterweiterung...) und den Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt, insbesondere dem stabilen Trend zur „ICH-AG“.

Der Bedarf an Verwaltungs- und Vertriebsdienstleistungen für Kleinstunternehmer wird ebenso stetig ansteigen, wie deren Bedarf, sich in größeren Einheiten zusammenzuschließen. Für nebenberufliche Selbständigkeiten gilt das um so mehr, weil es dort noch mehr darauf ankommt, mit der wenigen verfügbaren Zeit rationell umzugehen.

Die operative Chancen ergeben sich vor allem durch die günstigeren Kalkulationsgrundlagen (Sozialversicherung, Krankheit, Urlaub, Zahlungsausfälle ...).

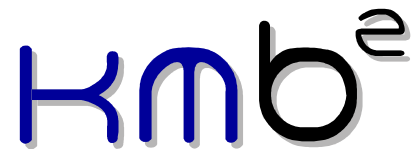
Die Groupware und Verwaltungssoftware der KMB² „Crocus-Flying-Office“ wird auch unabhängig von ihrem Einsatz in den Kommanditgesellschaften von der relativen Schwäche eingeführter Softwareunternehmen im Groupwarebereich profitieren. Das gilt umso mehr, als diese Software im Vertrieb nur Deckungsbeiträge erwirtschaften muss, da sie sich ansonsten aus den Lizenzgebühren sowie den Geschäftsführungs- und Haftungsvergütungen bezahlt.

Risiken

Das Hauptrisiko in der von KMB² praktizierten Lösung für den Arbeitsmarkt besteht in der Kreativität des Gesetzgebers sowie in diversen „handwerklichen“ Fehlern, die dieser immer wieder macht.

Es wird sich herausstellen, dass der Trend in die berufliche Selbständigkeit die Rentensysteme massiv in Bedrängnis bringt, denn wenn in einer Marktwirtschaft Arbeit nach zwei verschiedenen Modellen verteilt wird, von denen das eine mit und das andere ohne Sozialabgaben funktioniert (... und darüber hinaus das Modell ohne Sozialversicherungsabgaben auch noch andere Kalkulationsvorteile hat ...), dann ist absehbar, welches System sich durchsetzen wird.

Irgendwann MÜSSEN dann Selbständige ebenfalls für die Rentenversicherung in Anspruch genommen werden, weil sonst das Rentensystem „platzt“. Das würde die deutlich günstigeren Kalkulationsgrundlagen der operativen Gesellschaften ggfs. verschlechtern.



erfolgreich mit einem Problem ...

... von Ich AG's und Wir AG's

Die Vorteile aus einer sehr schlanken Organisation sowie dem effizienten Einsatz der neuen Medien bleiben aber auch dann erhalten, und bis dahin wird noch ein Teil der operativen Wettbewerber insolvent sein. Insofern spricht der zu erwartende Zeitablauf dennoch für das Konzept der Wir AG.

.Mit steigendem Umsatz und insbesondere bei steigendem Materialeinsatz der Kommanditgesellschaften muss KMB² die Komplementärfunktion in diesen Kommanditgesellschaften jeweils an eine dafür zu gründende Komplementär GmbH abgeben. Nur so kann das operative Risiko ausreichend begrenzt werden, damit nicht ein einzelner Misserfolg das Gesamtkonzept gefährdet.

In der Suche nach Partnern für diese Komplementär GmbHs ist sogar ein Teil des wirtschaftlichen Konzepts verwirklicht (Teil-Exit...), so dass diese Risiko-Situation relativ sicher umgangen werden kann. Anders sieht es beim Gesetzgeber aus. Hier kommt es darauf an, jeweils schnell und flexibel auf neue Situationen zu reagieren. Dabei wird sich die Hauptstärke des Konzepts beweisen:

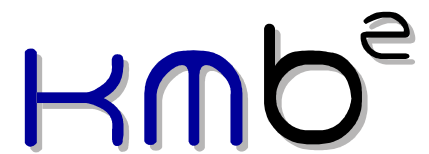
Flexibilität!

Anlagen

1. Zahlenmaterial
2. Partnerrahmenvertrag (PRV)
3. Begriffe und Grundsätze (zum PRV)
4. Leistungsgruppe und Leistung (Beispiel aus multimedialer Anlage I zum PRV)
5. Gesellschaftsvertrag (Beispiel einer operativen KMB² Gesellschaft)
6. Linkliste

erfolgreich mit einem Problem ...

... von Ich AG's und Wir AG's



Anlage 6

Links zu KMB² sowie Beteiligungen:

- www.kmb2.de
- www.iuk-kg.de
- www.wir-handwerker.de
- www.acs-ingenieure.de