



Unterstützung des häuslichen Budgets

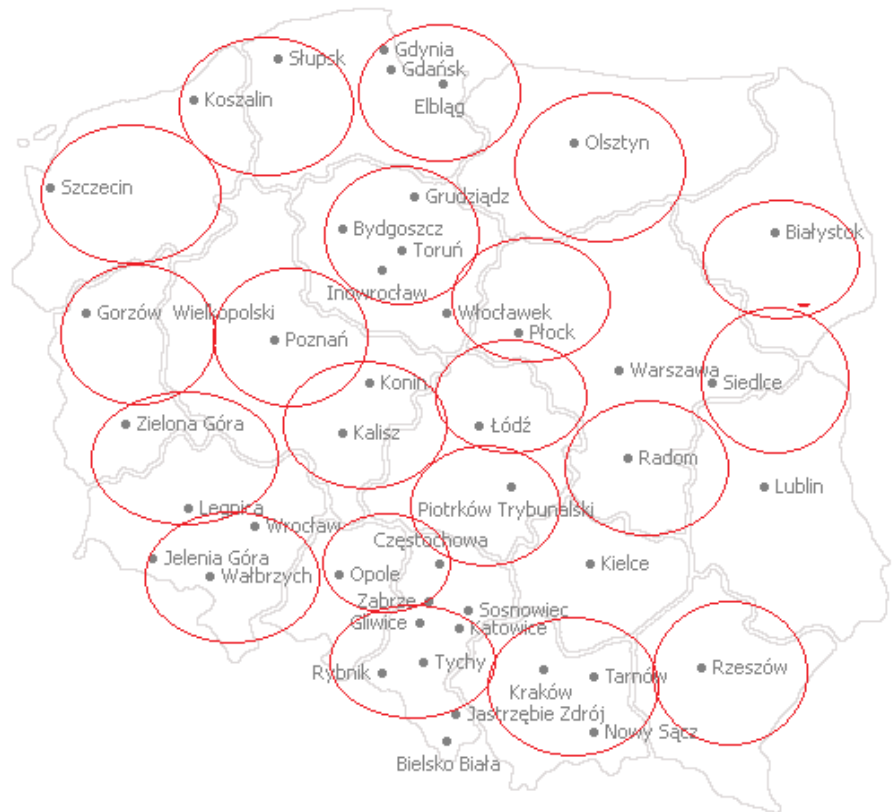
Voraussichtliche Tätigkeitsform:

Gesellschaft mit beschränkter Haftung

Mindeststammkapital:

200 000 PLN

Standorte:



Hauptgeschäftsstelle: Kalisz

Vorgeschlagene Standorte der Geschäftsstellen auf den auf der Karte genannten Gebieten.

Produkt :

Über unsere Leiter werden wir uns mit der Gewährung von Barkrediten und derer Lieferung dem Kunden nach Hause beschäftigen.

BARKREDIT

Betrag/ PLN	Ab 500	Bis 5000
-------------	--------	----------

Dauer/ Wo.	Ab 18	Bis 52
------------	-------	--------

Das Hauptziel der Tätigkeit ist die Gewährung von Barkrediten mit der Rückzahlungsoption auf die individuelle Kundenkontonummer. Dies ist mit der Optimierung der Kundenservicekosten begründet. Nach den jüngsten Vorschriften des **Verbraucherkreditgesetzes** dürfen die außerzinslichen Kreditkosten bei maximal 55% pro Jahr liegen. Bei Rückzahlungsverzug werden die Kunden zusätzlich von Vertretern der Vertriebsabteilung begleitet, was automatisch zusätzliche vom Kunden zu deckende Kosten generiert. Neukunden werden Kredite für eine maximale Laufzeit von 28 Wochen angeboten. Stammkunden werden Kredite mit einer längeren Rückzahlungsfrist angeboten. **Kreditrückzahlungen erfolgen in Wochenzyklen (monatliche Zahlung nur im Voraus möglich).** Das verkaufte Kapital verdient schon ab der ersten Woche nach Kreditgewährung.

Investment-Teaser

Charakteristik des Modellkunden:

Natürliche Person, darunter Rentner, Erwerbsminderungsrentner, Gewerbetreibende, Sozialleistungs-, Unterhaltsbezieher, die feste Einnahmequellen haben, die eine Rückzahlung der gesamten Verbindlichkeit ermöglichen, mit polnischer Staatsbürgerschaft, im Alter von 21 - 75 Jahren.

Der Kunde soll nach der Überprüfung bei BIG (SCHUFA) keine Verschuldung bei anderen Kreditfirmen ausweisen, wobei eine moderate Verschuldung aus anderen Gründen zulässig ist.

Der Kunde ist verpflichtet, den festen Wohnsitz in Städten und Regionen nachzuweisen, wo die GmbH agiert, und besitzt einen gültigen Ausweis (Personalausweis).

Statistischer Kunde der GmbH:

Altersdurchschnitt des Kunden - 45 Jahre

Geschlecht – Frau,

Personen, deren Durchschnittseinkommen (nach Abzug von Ausgaben) bei maximal 1.350 PLN netto liegt,

Über 80% guter Kunden greifen auf das Angebot der Firma erneut zurück

Geschäftsleitung der GmbH:

Direktor der Operativen Abteilung

Effektiver Leader und Manager mit 16-jähriger Erfahrung in der Barkreditbranche. In vergangenen sechs Jahren arbeitete er als Leiter der Vertriebsabteilung einer Barkreditfirma.

Leiter der Verwaltungsabteilung

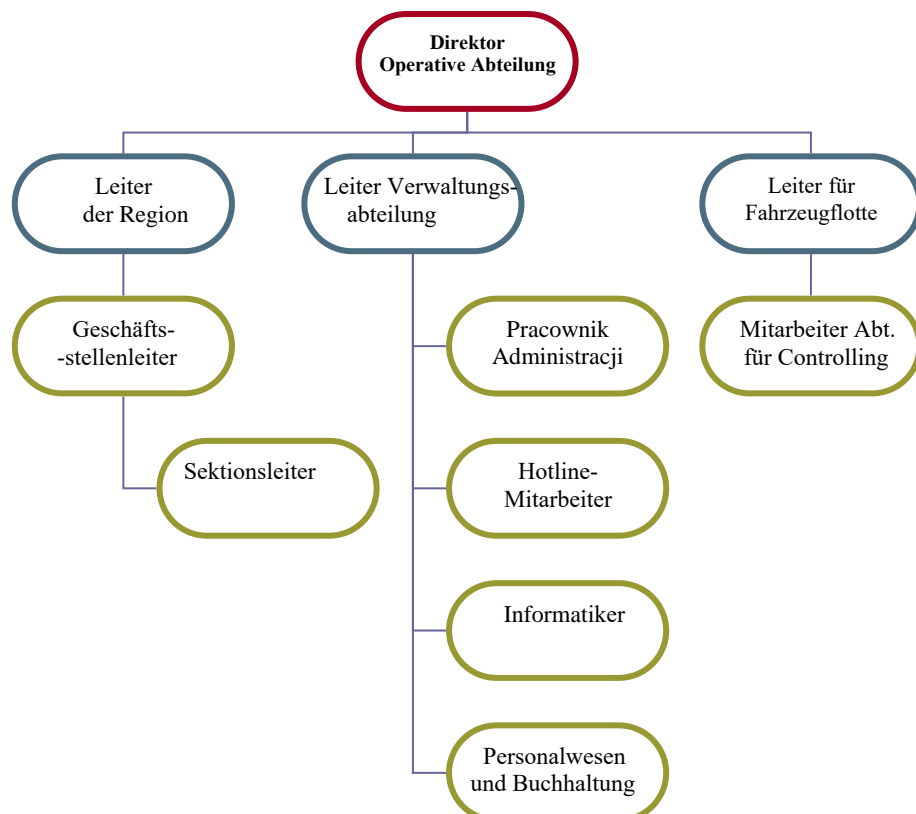
Er besitzt eine 10-jährige Erfahrung in der Verwaltungsarbeit bei Firmen ähnlichen Profils.

Seit 7 Jahren leitet er die Verwaltungsabteilung einer Barkreditfirma.

Leiter für Fahrzeugflotte

Ein mehrjähriger Privatunternehmer mit Erfahrung im Bankwesen, der sich in der Immobilien- und Automobilbranche hervorragend auskennt

Struktur der GmbH



Investment-Teaser

Schlüsseldaten – Sollzustand:

60-70 Tsd. aktive Kunden

36 Mio. PLN Bestand (gewährte Barkredite)

125 Mitarbeiter der Operativen Abteilung

(Arbeitsvertrag) darunter:

1 Direktor der Operativen Abteilung (DOA)

4 Geschäftsstellenleiter (GL)

20 Regionalleiter (RL)

100 Sektionsleiter (SL)

Darüber hinaus nach einigen Monaten Tätigkeit der Firma, mit Honorarvertrag bzw. Teilzeitstelle:

100 stellvertretende Sektionsleiter

33 Mitarbeiter der Außervertriebsabteilungen

(Arbeitsvertrag) darunter:

1 Direktor der Verwaltungsabteilung (DVA)

20 Mitarbeiter der Verwaltungsabteilung (PA)

2 Informatiker

5 Hotline-Mitarbeiter

1 Leiter für Fahrzeugflotte und Einkauf

4 Mitarbeiter der Controllingabteilung

1. MONAT	2. MONAT	3. MONAT
2 Geschäftsstellenleiter	4 Geschäftsstellenleiter	6 Geschäftsstellenleiter
10 Sektionsleiter	20 Sektionsleiter	30 Sektionsleiter

4. MONAT	5. MONAT	6. MONAT
8 Geschäftsstellenleiter	10 Geschäftsstellenleiter	12 Geschäftsstellenleiter
40 Sektionsleiter	50 Sektionsleiter	60 Sektionsleiter

7. MONAT	8. MONAT	9. MONAT
14 Geschäftsstellenleiter	16 Geschäftsstellenleiter	18 Geschäftsstellenleiter
70 Sektionsleiter	80 Sektionsleiter	90 Sektionsleiter

10. MONAT
20 Geschäftsstellenleiter
100 Sektionsleiter

Außerzinsliche Kreditkosten:

Vorbereitungsgebühr

Verzinsung

Erteilungsgebühr

Beim 28-wöchigen Produkt liegen die Gesamtkosten bei **40%**, maximal bei **55%** jährlich.

Zusätzliche Kosten für nicht fristgemäße Zahlung Das Sechsfache des Lombardsatzes - derzeit 24%

Marktvolumen und -potenzial*:

Die Analyse des Volumens der von Mitgliedern des Verbandes der Finanzunternehmen in Polen (KPF) in letzten Jahren erteilten Barkredite lässt feststellen, dass der Markt für Verbraucherkredite durch ein stabiles Wachstum gekennzeichnet ist.

Historische Trends sowie die prognostizierte Entwicklung des Barkreditfirmenmarkts in Polen, der den Zugang zu Finanzdienstleistungen für diejenigen Verbraucher gewährleistet, für die das Bankenangebot aus verschiedenen Gründen beschränkt bzw. wenig attraktiv sein kann, erlauben eine optimistische Planung der Entwicklung der Firma.

Die Lage der genannten Standorte potenzieller Geschäftsstellen ist auf die Marktkennntnis (anhand der Ergebnisse aus anderen Finanzunternehmen sind es die rentabelsten Gebiete) sowie das vorhandene Humankapital auf dem genannten Gebiet zurückzuführen.

*Einzelheiten finden Sie in der beigefügten Studie des Maklerhauses NWA!

Entwicklungsplan:

Phase 1 - Anfangszustand:

Die GmbH plant den Aufbau der Vertriebsstruktur mit einem Tempo von zwei Geschäftsstellen monatlich, bis zu einer Größenordnung von 20 Standorten. Es ist auch die Phase des Aufbaus/der Anpassung des operativen Systems, der permanenten Rekrutierung, der Nachjustierung von Prozeduren und Arbeitsinstrumenten.

Phase 2 – nach Erreichen der angesetzten Struktur wird der Vertrieb bei rund 1.5 - 1.7 Mio PLN wöchentlich liegen.

Diese Angaben ergeben sich aus der Gleichung:

Zahl der Sektionsleiter x 10 neue Verträge wöchentlich (Neukunden) x

Durchschnittswert des Barkredits 1000 PLN + Wert refinanzierter Barkredite und Erneuerungen mit höheren Beträgen und längeren Rückzahlungsfristen.

Das Ziel für solche Verträge liegt bei 6 Stück wöchentlich.

Phase 3 - Aufstockung des Vertriebs - Anstieg der Sektionszahl bzw. Einführung eines neuen Produkts z. B.: für Unternehmer (Barkredite mit höheren Beträgen, anderen Besicherungen und Rückzahlungsform)

Die verwaltungs- und systemtechnischen Ressourcen erlauben eine weitere territoriale Expansion - eine Barriere stellen auch Kapitaleinschränkungen dar - die Entstehung neuer Standorte innerhalb von 2-3 Jahren wird einen weiteren Anstieg sowohl des Bestands als auch im Endeffekt des Nettogewinns zur Folge haben.

Kurze SWOT-Analyse:

- erfahrenes Management
- erfahrenes Team - in unserem Team gibt es niemanden durch Zufall, jedes Teammitglied ist ein auserlesener Spezialist
- im Hinblick auf die Erfahrung bei der Errichtung neuer Strukturen einer Barkreditfirma in Kooperation mit einem Programmierer sind wir imstande, ein funktionales System zur Bestandsverwaltung der Kunden zu entwickeln
- sehr hohe Rentabilität der Produkte
- große Einstiegsbarriere - hohe Kapitalintensität und Fixkosten in der Anfangsphase der Tätigkeit
- veränderliches Rechtsumfeld der Funktion der GmbH (Gesetzentwürfe)
- große Wettbewerbssättigung

