

# Telefonzentrale



Manuel

[Adept]

8. September 2014

Das Programmieren von Formularen für die DG, die man gleich online ausfüllen kann, steht schon auf meiner Liste. 🧐



André

[Adept]

9. September 2014

Nochmal zum Konzept zurück. Ich habe einen groben Fehler in meiner Rechnung gemacht und mich...so wie ich das sehe, gewaltig überschätzt...und zwar nach unten.

Wir haben bisher so gerechnet das ein durchschnittlicher Beitragsatz bei 1.175,- liegt. Bei 10 Wechseln pro Monat (also alle 2 Tage) war die Rechnung: 10x 1.175 = 11.750,- mal 12 Monate = 141.000,-

Vergessen hatte ich folgendes. Im ersten Monat wechseln 10, ergo 10 x 1.175,- = 11.750,-  
Dann mal 12, gibt 141.000,-  
Aber nur für die ersten 10 die im Januar wechseln. Im Februar kommen ja wieder 10 dazu. bei denen sind es ja 11 x 1.175,- und im März 10 x 1.175,-

Also sieht das in etwa so aus:

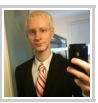
- Jan: 11750 x 12
- Feb: 11750 x 11
- Mär: 11750 x 10
- Apr: 11750 x 9

- Mai: 11750 x 8
- Jun: 11750 x 7
- Jul: 11750 x 6
- Aug: 11750 x 5
- Sep: 11750 x 4
- Okt: 11750 x 3
- Nov: 11750 x 2
- Dez: 11750 x 1

Das Ergebnis ist dann weit über 703.200 pro Jahr, inkl. aller Kosten und Abzüge.

@Stefan: Kannst du das ändern in der Tabelle?

Und selbst wenn die Annahme da wäre, nur ein einziger Wechsel pro Monat, dann wären das dann trotzdem 43.320 € Reingewinn (nach Abzug aller Kosten) -im ersten Jahr! Wie sich die Zahlen aufschaukeln im 2, 3, 4, ... Jahr, habe ich noch nicht berechnet. Was passiert wenn da noch mehr telefonieren und den gleichen Erfolg haben.... 😊



**Stefan K.**

[Adept]

10. September 2014

Ich verstehe nicht ganz wo du die 1175€ hernimmst 🤔

Gerechnet vom Durchschnittseinkommen ist der monatliche DG-Beitrag 371€.

In meiner Rechnung gehe ich davon aus, dass wir Kleinst-Unternehmen abtelefonieren (1-9 Angestellten, durchschnittlich 5 Angestellten).

Und dass in zwei Monaten "nur" 5 dieser Unternehmen wechseln. (5 Unternehmen \* 5 Angestellten = 25 Verträge)

Das einzige was in meiner Rechnung nicht auftaucht, sind die Kosten, welche die DG für die Heilungen ausgibt. Wenn ich da Zahlen bekommen könnte, kann ich die mit einbinden.

Was das Aufstocken von Personal anbelangt: Man kann Call-Center-Service beauftragen. Da muss mal einer in DE Angebote einholen. Allerdings werden diese Call-Center-Leute kronisch schlecht bezahlt. Von daher ist die Frage, ob wir das aus Profitgier unterstützen möchten.



**André**

[Adept]

10. September 2014

Die Zahlen habe ich vom Statistischen Bundesamt. Durchschnittseinkommen 41.000 pro Jahr. Davon der normale Satz von ca. 34% (die genauen Zahlen habe ich gerade nicht hier), dann kommst du auf den Betrag. Die 41.000 sind natürlich DURCHschnitt. Ergo es gibt eine Menge die nur etwa 20.000,- verdienen und dafür gibts halt andere die 60-150.000,- und mehr. Ich kann halt nur den Schnitt nehmen.

In meinem Fall sähe das so aus. Als Selbständiger würde ich bei der TK minimum (!) 400,- pro Monat (4.800 Jahr) bezahlen. Das wäre das minimale Einkommen von ca. 2.000,- was sie als Grundlage nehmen.

Die Kosten der DGK für Heilung belaufen sich im Schnitt auf unter 20%. Rechne einfach mit 20% dann ist gut.

Und was das Call-Center angeht, da hast du recht. Deswegen würde ich lieber ein eigenes kleines aufbauen, mit guter Bezahlung und Provisionszahlung.

Nachtrag: Hier die Daten: [statistik.baden-wuerttemberg.d...Landesdaten/LRSozVers.asp](http://www.statistik.baden-wuerttemberg.de/Landesdaten/LRSozVers.asp)

(<http://www.statistik.baden-wuerttemberg.de/GesundhSozRecht/Landesdaten/LRSozVers.asp>)

Dieser Beitrag wurde bereits 1 mal editiert, zuletzt von „André“ (10. September 2014)



**Stefan K.**

[Adept]

10. September 2014

Also ich hab in der Datei DG\_Anhang den Link zum gesamtdeutschen Durchschnittsbrutto.

Und der KK-Beitrag ist 15,5%. In die 34% sind noch alle andere Abgaben (Arbeitslosengeld, Pflegesatz, Rente) drin, aber die sind im KRD gar nicht notwendig (Arbeitslosengeld) oder schon separat (Rente).

Es reicht also aus, hier erstmal "nur" mit 15,5% (offizieller KK-Satz in der BRD) des Bruttos zu rechnen, um zu schauen ob die DG rentabel ist. Um die Deutsche Rente kann man sich dann separat kümmern. Wobei ich von ausgehe, dass sich einige der Wechsler später von sich aus auch in die DR wechseln werden. Einfach mal abwarten wie sich da die Rate entwickelt, wahrscheinlich, muss man da gar nicht extra aktiv werden.

Frage:

20% der Kosten die BRD-KKs haben, oder 20% unserer Einnahmen durch die DG ?



**André**

[Adept]

10. September 2014

Wenn wir die Zielgruppe der rund 5.000.000 Kleinunternehmer haben, dann sind es eher 34%. Wobei 34% sind NUR Rente und Kranken. Alles andere kommt noch oben drauf.

Wobei auch eine zweite Tabelle für, sagen wir mal " nur AN mit 15,5% wäre auch gut.

Im Schnitt wurde bei der NDGK zwischen 16-19% der Einnahmen wieder ausgeschüttet als Leistung. Ich würde es mit 20% rechnen. Eventuell auch gleich mit 25% für einen "schlechten" Fall.



**Stefan K.**  
[Adept]

10. September 2014

Aus taktischen Gründen würde ich lieber DG und DR separat anbieten.


Ein Kunde wird bei einem Bäcker nie den ganzen neuen Kuchen kaufen, sondern immer erstmal ein kleines Stück um zu probieren. Erst wenn das eine kleine Stück gut war, wird beim nächsten Besuch der ganze Kuchen gekauft.

Den meisten Leuten drückt der Schuh hauptsächlich mit der BRD-KK.  
Wir müssen denen erstmal nur die DG anbieten und die meisten sind schon glücklich(er).  
Nur die Jugend interessiert sich für eine alternative Rente, denn die wissen, dass sie nix bekommen werden. Während die Älteren sich ihrer BRD-Rente noch sicher sind.

Daher würde ich die DG und DR getrennt von einander behandeln und anbieten.  
Was man aber machen könnte, wäre ein Kombi-Angebot, wo man zB mtl. 5% weniger für die DG zahlen müsste, wenn er DG und DR gleichzeitig abschließt. Da fällt uns bestimmt noch was ein.

Im neuen PDF sind jetzt die Ausgaben der DG (20%) mit drin und auch wieder eine 4-Jahres-Voraussicht.

**Dateien**

 DG\_incl\_healingcosts.pdf  
(169,44 kB, 62 mal heruntergeladen, zuletzt: Samstag, 01:54)



**André**  
[Adept]

10. September 2014

Ok habs jetzt leider eilig. Ich werde mit Wittenberg noch telefonieren um mehr Daten zu erhalten und dann durchgeben.



**André**  
[Adept]

11. September 2014

So. Meine Berechnungsgrundlage ignorierst du erstmal einfach 😊 Die ist total falsch. Du hast es allerdings richtig gemacht. Eine Änderung noch: Rechne mit 17,50%. Denn das sind die 15,50+2,0% Pflegeversicherung. Die zahlt jeder. Theoretisch gibts noch einen Singelzuschlag von knapp 2%, aber den lassen wir mal unberücksichtigt.



**Stefan K.**  
[Adept]

11. September 2014

@Manuel  
Kannst du mir bitte eine Berechnungsgrundlage für die DG-Beiträge im KRD zukommen lassen ?  
Wie das mit den Extraleistungen aussieht.  
Das geht aus der Website der DG nicht wirklich klar hervor.  
Das ist auch der Grund, warum ich selbst bisher noch keinen Antrag gestellt habe. Ich weiß nicht welche Leistung mich wieviel

Das ist auch der Grund, warum ich selbst bisher noch keinen Antrag gestellt habe. Ich weiß nicht, welche Leistung ihnen wieviel kostet. Besonders wenn man Selbständig oder gar nicht mehr im offiziellen Arbeitssystem ist.



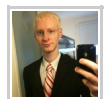
**Martin D.**

[Adept]

17. September 2014

Hier einige Fragen zum Konzept:

- Wie sieht das praktisch mit den Vertragsabschlüssen aus? Bekommt der Kunde bei Interesse erst mal einen (noch zu gestaltenden?) Flyer von der DG und Informationsmaterial über die Leistungen, und kann sich dann direkt an die DG wenden, oder handelt die "Telefonzentrale" wie ein selbstständiger Unternehmer, der selbst die Vertragsabschlüsse gegen Provision/Gewinnbeteiligung abwickelt?
- Falls die Telefonzentrale eigenständig handelt, wie wird der Monatsbeitrag festgelegt? Momentan scheint es ja so zu sein, dass der Beitrag bei einer individuellen Beratung je nach Einkommen und gewünschten Leistungen mit einem/r DG-Mitarbeiter/in festgelegt wird. Wenn diese Beratung dann Mitarbeiter des Projekts "Telefonzentrale" übernehmen, und mit dem Kunden die Vertragsbedingungen aushandeln, müsste aber die DG selbst noch mal für den ausgehandelten Vertrag grünes Licht geben. Um sicherzustellen, dass die Absicherung zu den ausgehandelten Konditionen auch wirklich leistbar ist.
- eine Staatszugehörigkeitserklärung ist zwingend erforderlich, wird diese direkt an das KRD geschickt?
- Beim Adressensammeln: Meint ihr, es macht Sinn, die breite Masse wahllos abzutelefonieren, oder ist es sinnvoller, bestimmte Zielgruppen zuerst in den Blick zunehmen, bei denen auch wirklich eine Chance besteht, dass sie das hier ernst nehmen und dem KRD und der DG aufgeschlossen gegenüber stehen?  
Wenn ja, welche?



**Stefan K.**

[Adept]

17. September 2014

Es ist angedacht es als Staatsbetrieb laufen zu lassen. Du bekommst dann ein Gehalt.

Die Berechnung habe ich auch schon mehrfach angesprochen. - noch keine Reaktion -

Kann man mit dem DG-vertrag zum Interessenten schicken, und schickt der Interessent mit dem DG-Vertrag wieder zurück.

Zielgruppen sind auf jeden Fall effektiver. zB selbständige Heilpraktiker.



**André**

[Adept]

18. September 2014

@Martin D.: Anzumerken wäre zusätzlich noch folgendes: Zielgruppen sehen wir 2 in der Hauptsache. 1. Kleinunternehmer (ca. 5.000.000 in der BRD) und Bürgermeister (da gibts ca. 300 Gemeinden die in der engeren Auswahl sind). Grundsätzlich sehe ich auch noch eine 3. Variante. Das sind Unternehmen die gerade dabei sind zerschlagen und zerstückelt zu werden, z.B. Karstadt.

Wenn Zielgruppen nicht erreichbar sind, wäre notfalls auch einfach eine Massen-abtelefoniererei besser als nichts. Das Konzept geht grundsätzlich davon aus, daß wenn ich eine Anzahl von X Telefonaten führe, ich eine Menge Y dazu bewegen kann zu wechseln.

Sonst ist die Telefonzentrale(n) ein Staatsbetrieb oder auch ein staatszugehöriger Betrieb. Grundsätzlich gibt es soviel zu tun, daß auch beides machbar wäre. Allerdings ist Variante 1 eventuell für den Start am Besten.

Der Rest, wie Stefan geschrieben hat.



Teilen



Benutzer online [1]

1 Besucher