



Stammhaus Bonn:
Am Villepohl 4
D-53347 Alfter

Tel.: 02 28 / 24 28 - 7 32
Fax: 02 28 / 24 28 - 7 31

Zentrales Projektbüro:
Planckstrasse 83
D-45147 Essen

Tel.: 02 01 / 81 41 78 - 92
Fax: 02 01 / 81 41 78 - 96

Allgemeine E-Mail:
info@ucy-business.com

Persönliche E-Mail:
vorname.nachname@ucy-business.com

Das UCY-Partnerkonzept

- Wege in die finanzielle Unabhängigkeit -

Werden Sie Ihr eigener Chef!
Lassen Sie andere für sich arbeiten!

Das UCY-Partnerkonzept (1)

LASSEN SIE ANDERE FÜR SICH ARBEITEN, NUTZEN SIE IHRE STÄRKEN!

Der Teufelskreis der Existenzgründung

Wer träumt nicht davon ein eigenes Unternehmen zu besitzen, in dem andere Menschen für einen selbst arbeiten, so dass man sich als Inhaber der eigenen Unternehmung auf die wirklich wesentlichen Dinge konzentrieren kann?

Sie haben viele Ideen, können diese gut verkaufen und wollen endlich Ihr eigener Chef sein?



Das UCY-Partnerkonzept: Ihr Erfolgsmodul auf dem Weg Ihr eigener Chef zu werden

Jedoch haben Sie vielleicht schon festgestellt, dass aller Anfang schwer ist: Wer keine Referenzen hat, bekommt keine Kunden, weil ihm nicht nur die richtigen Argumente fehlen, sondern er aufgrund dieser Tatsache auch nicht glaubwürdig erscheint. So ist er letzten Endes nicht in der Lage, ein Unternehmen davon zu überzeugen, Kunde bei ihm zu werden.



Setzen Sie auf eine etablierte Marke – setzen Sie auf UCY. UCY zählt renommierte Unternehmen wie die BMW Group oder auch Rolls-Royce Motorcars zu seinem Kundenkreis. Diese Referenzen sind für Sie ideale Argumente mit denen Sie Neukunden für sich gewinnen können. Werden Sie Mitglied der UCY-Familie, werden Sie Teil eines großen Ganzen!

Wer nicht schon über eine notwendige Infrastruktur verfügt, kann im Einzelfall generierte Aufträge nicht abwickeln und verliert die Basis für seine künftige Existenz direkt zu Beginn wieder – seinen möglicherweise bislang einzigen und ersten Kunden.

Wo soll man nur anfangen? Was soll man zuerst ausbauen, wenn man zu Beginn seines Unternehmens aus dem Nichts anfängt? Konzept und Leistungsangebot oder den Kundenstamm – wo setzt man zuerst an?

Eins bedingt das andere. Interdependente Zusammenhänge und notwendige Wertschöpfungsprozesse machen es dem alleinigen Neugründer schwer. Hat man kein Konzept und keine Referenzen in Bezug auf die Anwendung desselben, so bekommt man keine Kunden.



Reichen Sie uns die Hände – werden Sie unser Partner. Denn wir wollen, dass Sie Erfolg haben! Darum unterstützen wir Sie mit all unserer Tatkraft.

Nutzen Sie etabliertes Know-How und eine traditionsreiche Marke!

Der Unterschied zwischen dem erfolgreichen und dem erfolglosen Gründer liegt darin, dass sich der erfolgreiche Unternehmer konzentriert – auf die Dinge, die er am besten kann. Niemand kann ALLES machen, denn keiner kann sich teilen.

Haben Sie Mut „nein“ zu sagen – nein, zu den Dingen, von denen es in Deutschland viel zu viele gibt – Dinge, die Ihnen keinen Mehrwert liefern, sondern Sie nur unnötig belasten.

Starten Sie direkt zu Beginn Ihrer Selbständigkeit richtig durch – mit Erfolg!

Das funktioniert nur, wenn Sie einen starken Partner haben – einen Partner, der Ihnen ein fertiges und etabliertes Konzept liefert, Sie mit Rat und Tat unterstützt und – was das Wichtigste ist – Ihnen eine Marke für Ihren eigenen Auftritt gibt, der man vertraut; eine Marke, die in der Vergangenheit bereits vielfach ihr Können bewiesen hat – ob bei komplexen Projekten wie der Markteinführung des Rolls-Royce „Phantom V“

UCY business services & trading GmbH

Hauptverwaltung:

Am Villepohl 4
D-53347 Alfler
Tel.: 02 01 / 81 41 78 - 92
Fax: 02 01 / 81 41 78 - 96

Registergericht:
AG Bonn, HRB 13459

Geschäftsführer:
Thilo Schneider

Steuernummer:
222 / 5719 / 235

Banken:
VR-Bank Bonn eG
Bankleitzahl:
381 602 20
Kontonummer:
630 712 40 15

Postbank Dortmund
Bankleitzahl:
440 100 46
Kontonummer:
6901 81-462

e-mail-Adresse:
Webmaster@
ucyentertainment.de
persönliche e-mail-
Adresse:
vorname.nachname@
ucyentertainment.de

UCY business services®
Is a division of the UCY
Group.



Das UCY-Partnerkonzept (2)

SIE BRAUCHEN STARKE PARTNER, DIE AN SIE GLAUBEN!

nach der Übernahme des britischen Automobilherstellers durch die BMW Group oder auch der Markteinführung der LKW-Maut „Toll Collect“ in der Bundesrepublik Deutschland im Jahr 2005.

Das Profil der UCY

Die UCY bietet im Wesentlichen folgende Leistungen an:

- ✚ Arbeitnehmerüberlassung
- ✚ Outsourcing
- ✚ Personalvermittlung
- ✚ Agentur- und Beratungsleistungen in den Bereichen:
 - Promotions
 - Mystery Shopping
 - Ideenmanagement
- ✚ Projektmanagement

Alle hier aufgeführten Leistungen haben eines gemeinsam: einen typischerweise hohen Personaleinsatz.

UCY besitzt die Infrastruktur diesen abzubilden. Dazu gehören europaweit beispielsweise 7.000 Promotoren und Hostessen, sowie eine Präsenz an 300 Hochschulen, um auch zeitnah Personal rekrutieren zu können – entweder für erbrachte Leistungen, beispielsweise im Bereich Projektmanagement, oder auch für den Verleih oder die Vermittlung.



Wir zeigen Ihnen den Weg – UCY. Sehen auch Sie, was Sie von uns haben!

Flexibilität ist in allen oben aufgeführten Bereichen notwendig, um den Kunden zufrieden zu stellen. Diese Flexibilität lässt sich nur generieren, wenn man gut funktionierende und auf einander abgestimmte Strukturen und Prozesse im Unternehmen lebt. Dieses Ziel lässt sich nur müßig in einem langen Prozess über viele Entwicklungsstufen verwirklichen. Während dieses Prozesses entfaltet sich nahezu keine Wertschöpfung – man investiert und hofft auf eine spätere Amortisation.

Starten Sie von Anfang an richtig durch!

Ihre Selbständigkeit soll anders aussehen! Sie sollen erfolgreich sein – und zwar von Anfang an!

Nutzen Sie die Infrastruktur der UCY, lassen Sie Back-Office-Arbeiten von UCY erledigen und lassen Sie sich von UCY beim Finden Ihrer eigenen Kunden helfen.



Gerade als Gründer sollten Sie beide Augen aufmerksam auf die bei Ihrem Geschäft anfallenden Kosten richten. Kosten entstehen in erster Linie für den Aufbau einer Infrastruktur, die notwendig ist um erfolgreich zu sein.

Bei UCY erhalten Sie diese Infrastruktur ohne selbst auch nur einen Euro dafür zahlen zu müssen. Für das UCY-Partnerkonzept benötigen Sie nur bedingt Eigenkapital. Es fallen keine Franchise-Gebühren und keine verdeckten Kosten wie beispielsweise kostenpflichtige Schulungen an. Das kann Sie entspannt schlafen lassen.

Das Rad muss nicht neu erfunden werden. UCY weiß wie das Rad des geschäftlichen Erfolges funktioniert. Wir zeigen es Ihnen gerne!

Das einzige was Sie tun müssen, ist mit Einsatz Ihre eigenen B2B-Kunden zu generieren und diese mit der Infrastruktur von UCY zu bedienen.

Im Bereich von Arbeitnehmerüberlassung können Sie sogar die UCY-Zertifizierung der Bundesagentur für Arbeit nutzen, wenn Sie Kunden haben, die Zeitarbeit einsetzen und gewillt sind Leistungen im Bereich der Arbeitnehmerüberlassung bei Ihnen einzukaufen.

Sie selbst generieren nur einmal den Kunden, sämtliches Personal hingegen kom-

UCY business services & trading GmbH

Hauptverwaltung:

Am Villepohl 4
D-53347 Alfter
Tel.: 02 01 / 81 41 78 - 92
Fax: 02 01 / 81 41 78 - 96

Registergericht:
AG Bonn, HRB 13459

Geschäftsführer:
Thilo Schneider

Steuernummer:
222 / 5719 / 235

Banken:
VR-Bank Bonn eG
Bankleitzahl:
381 602 20
Kontonummer:
630 712 40 15

Postbank Dortmund
Bankleitzahl:
440 100 46
Kontonummer:
6901 81-462

e-mail-Adresse:
Webmaster@
ucyentertainment.de
persönliche e-mail-
Adresse:
vorname.nachname@
ucyentertainment.de

UCY business services®
Is a division of the UCY
Group.



Das UCY-Partnerkonzept (3)

VON ANFANG AN ERFOLGREICH SEIN – OHNE STARTKAPITAL!

kommt von UCY. Sie haben mit der Rekrutierung nichts zu tun; ebenso wenig mit Back-Office-Arbeiten wie Lohnabrechnungen oder Meldungen bei Krankenkassen, anderen Sozialversicherungsträgern oder Finanzämtern. Für die einmal von Ihnen vermittelten Kunden erhalten Sie Provisionen so lange die Kunden bedient werden – mitunter schaffen Sie sich so ein lebenslanges, fundiertes Einkommen, das Sie auch dann noch erhalten, wenn Sie selbst schon lange nicht mehr arbeiten.

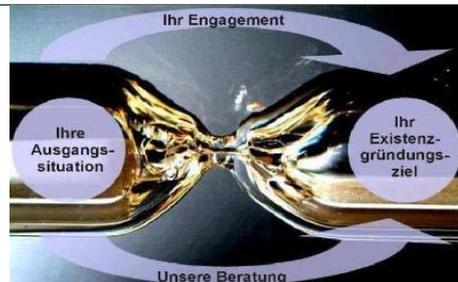


Die Arbeit im Team macht am meisten Spaß – was kann schöner sein als gemeinsam Erfolg zu haben. Bei der UCY gibt es keine Konkurrenz – unser Unternehmen stellt lediglich die Infrastruktur für Ihre Kunden bereit – wir sind nur erfolgreich wenn Sie es sind. Darum unterstützen wir Sie und geben Ihnen unser Know-How und machen Ihre Arbeit.

Bauen Sie sich selbst etwas auf! Werden Sie Chef Ihres eigenen Unternehmens innerhalb einer starken Leistungsgemeinschaft – der UCY Group.

Ein Fallbeispiel, damit Sie wissen, wie hoch Ihren Einkommenschancen sind:

Die UCY bedient ausschließlich Geschäftskunden. Das heißt für Sie, dass Sie sich auf eine Kernzielgruppe konzentrieren können. Es ist nicht notwendig, wahllos Kaltakquise zu betreiben. Gehen Sie analytisch vor. Fragen Sie sich für wen und warum welche Leistungen interessant sein könnten. Gehen Sie Kontakte begründet an. Auf diese Art und Weise wird es Ihnen gelingen, Ihren eigenen Kundenstamm sukzessive auszubauen.



Nach einiger Zeit gewinnen Sie Ihr erstes mittelständisches Industrieunternehmen als Kunden. Das Unternehmen bucht seither einmal im Jahr Messeleistungen im Gesamtwert von 250.000,- € pro Jahr, die von UCY abgewickelt werden und Ihnen mit 4,5 Prozent provisioniert werden. Das macht bis dahin ein passives Jahreseinkommen von 11.250,- €. Da der Kunde jedoch mit der Abwicklung zufrieden ist, entschließt er sich auch in Bezug auf sein operatives Tagesgeschäft im Bereich der Arbeitnehmerüberlassung mit der UCY-Organisation zusammenzuarbeiten. Er bucht daher durchschnittlich 50 Kräfte über Arbeitnehmerüberlassung, die jeweils 176 Stunden im Monat arbeiten und mit einem Stundensatz von 17,- € berechnet werden. Bei 245 Arbeitstagen im Jahr ergibt das ein zusätzliches Umsatzvolumen von 1,66 Mio. €, das Ihnen insgesamt Provisionen in Höhe von 74.970,- € generiert.

Insgesamt haben Sie somit bei einem Kunden bereits ein Jahreseinkommen von 86.220,- € erreicht. Bei 3 Kunden mit ähnlichem Umsatzvolumen haben Sie somit bereits ein passives Jahreseinkommen in Höhe von 258.660,- € - vielleicht sogar lebenslang.

Dies ist natürlich nur ein Zahlenbeispiel. Jedoch hoffen wir Ihnen damit veranschaulicht zu haben, welches Potential im Wachstumsmarkt Outsourcing und Arbeitnehmerüberlassung – auch für Sie ganz persönlich – steckt.

Für Rückfragen oder ein persönliches Gespräch stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung. Ihr Ansprechpartner ist:

Thilo Schneider
E-Mail: thilo.scheider@ucy-business.com
Mobil: +49 / 1 63 / 8 14 17 89

UCY business services & trading GmbH
 Hauptverwaltung:
 Am Villepohl 4
 D-53347 Alfter
 Tel.: 02 01 / 81 41 78 - 92
 Fax: 02 01 / 81 41 78 - 96
 Registergericht:
 AG Bonn, HRB 13459
 Geschäftsführer:
 Thilo Schneider
 Steuernummer:
 222 / 5719 / 235
 Banken:
 VR-Bank Bonn eG
 Bankleitzahl:
 381 602 20
 Kontonummer:
 630 712 40 15
 Postbank Dortmund
 Bankleitzahl:
 440 100 46
 Kontonummer:
 6901 81-462
 e-mail-Adresse:
 Webmaster@
ucyentertainment.de
 persönliche e-mail-
 Adresse:
 vorname.nachname@
ucyentertainment.de
 UCY business services®
 is a division of the UCY
 Group.

