

Ihr Brötchenbursche



Ihr Brötchenbursche

Jörg Stulga
Königstr. 58
48527 Nordhorn

Wir begleiten Sie!

Tel.: 08 00 / 00 00 67 8
kontakt@broetchenbursche.de



1. Die Geschäftsidee

Der Brötchenbursche liefert Backwaren an Privatkunden. Wir hängen die Brötchen und andere Backwaren still und leise einfach an die Haustüren.

Auch Altenheime, Hotels, Kantinen oder Firmen gehören zu unseren Abnehmern.

Morgens frische Backwaren ins Haus geliefert zu bekommen bedeutet mehr und mehr ein Stück Lebensqualität. Die Kunden können beliebig viele Brötchen bestellen und zahlen dafür den Ladenpreis sowie zusätzlich eine Liefergebühr pro Tag.

Die immer stärker werdenden Bedürfnisse des Verbrauchers nach Service, Bequemlichkeit und Genuss müssen – im wahrsten Sinne des Wortes – gesättigt werden.

2. Vorteile des Konzepts

Das Konzept eines Brötchenbringdienstes hat gravierende Vorteile:

- nebenberuflicher Einstieg möglich
- fast nur variable Kosten
- keine Büroräume notwendig
- keine Lagerhaltung
- keine Produktionsmittel
- keine Verkaufsstellen
- geringe Investitionskosten



3. Für wen ist diese Geschäftsidee geeignet

Diese Idee ist für fleissige, ehrgeizige und zielstrebige Menschen geeignet.

Einen Frühstücksservice kann man an sieben Tagen in der Woche anbieten, oder auch nur am Wochenende. Einige unserer Partner liefern z.B. auch nur montags, mittwochs, samstags und sonntags Backwaren an die Haustüren.

Entscheidend für den Erfolg ist die Kundenwerbung. Entweder Sie werben selbst, oder lassen werben.

Hier gilt die alte Kaufmannsregel:

„Wer nicht wirbt, der stirbt.“

Der clevere Unternehmer delegiert so viele Aufgaben wie möglich. So lässt sich der Umsatz und Gewinn am effektivsten schnell steigern.



4. Unsere Leistungen

Wenn Sie einen Frühstücksdienst gründen möchten, werden Sie feststellen, dass einige Hürden zu nehmen sind:

- Sie müssen eine geeignete Partnerbäckerei finden.
- Sie benötigen Werbematerial zur Kundengewinnung.
- Sie müssen den Kunden eine Möglichkeit der Kommunikation mit Ihrem Unternehmen geben – es muss eine telefonische Erreichbarkeit gewährleistet werden.
- Ohne eine professionelle Verwaltungssoftware für Brötchendienste ist die Kundenverwaltung nicht zu bewältigen.
- Im Zeitalter des Internets ist ein guter Onlineauftritt unumgänglich. Damit ein Onlineauftritt zusätzlichen Umsatz generiert, muss die Internetseite bei den Suchmaschinen gut gelistet sein.
- Kunden kommen selten von allein – doch wie gewinnen Sie schnell neue Kunden?

Mit unserer Hilfe und unserem Know How können Sie diese Hürden nehmen.



4.1 Erreichbarkeit

Als Dienstleister ist es wichtig, den Kunden jederzeit die Möglichkeit zur Kontaktaufnahme zu bieten. Wann immer der Kunde es möchte, kann er uns über verschiedene Wege erreichen.

- **Telefonisch:** Unser Service-Center ist montags-freitags von 8.30 bis 14.00 Uhr telefonisch erreichbar. Wünsche die uns in dieser Zeit erreichen, können wir schon für den nächsten Tag berücksichtigen. Den Kunden steht dafür unsere kostenlose Service-rufnummer 0800 10 15 35 6 zur Verfügung. Wenn Sie mit uns zusammen arbeiten, können Ihre Kunden über die kostenlose Hotline bestellen. Sie haben also nichts mit der telefonischen Bestellannahme zu tun.
- **Fax:** Rund um die Uhr sind wir per Fax unter folgender Nummer gebührenfrei erreichbar: 0800 - 93 88 37 2.
- **E-Mail:** Gerne nehmen wir die Kundenwünsche auch per Email entgegen: kontakt@broetchenbursche.de.
- **Online:** Auf unserer Seite www.broetchenbursche.de können Kunden die kostenlosen Probelieferungen bestellen.



Außerdem haben die Kunden die Möglichkeit, sich mit Ihren persönlichen Zugangsdaten, über eine verschlüsselte Verbindung, direkt in das Kundenportal einzuloggen, um jederzeit schnell und unkompliziert ihre aktuellen Bestellungen zu ändern.

Zusätzlich können einmalige Zusatzbestellungen, Lieferunterbrechungen (z.B. bei Urlaub) und Adress- oder Bankdaten-Änderungen eingegeben werden.

Auch die Rechnungen können hier eingesehen werden. Das Kundenlogin ist über unsere Webseite erreichbar. Die Zugangsdaten können direkt über unsere Homepage angefordert werden und gehen den Kunden per Email zu.

4.2 Webseite

Die Seite www.broetchenbursche.de wird bei relevanten Suchbegriffen in den Suchmaschinen wie z.B. Google immer weit vorne auf der ersten Seite aufgeführt. Wenn Kunden z.B. nach einen Brötchenlieferdienst suchen, werden sie sofort auf unsere Seite stoßen. Dadurch wird zusätzlicher Umsatz generiert. Wer selber einen Onlineauftritt an den Start bringt, wird Jahre und permanente Optimierungen in Kauf nehmen müssen, um eine gute Platzierung bei den Suchmaschinen zu erreichen.

Wenn Sie mit uns zusammen arbeiten, nehmen wir Ihr Liefergebiet mit Ihrem Sortiment auf unsere Webseite auf.

Dann können Ihre Kunden über die Seite www.broetchenbursche.de die Bestellungen aufgeben und verwalten.



4.3 Verwaltungssoftware

Wir arbeiten mit einer speziell für Brötchenbringdienste entwickelten Verwaltungssoftware.

Diese Software ist webbasiert. Das heißt, Sie können sich mit jedem PC über das Internet in das System einloggen. Aus der Software heraus erhalten Sie alle notwendigen Lieferpapiere, Rechnungen, Statistiken und vieles mehr.

Die Software können Sie sich auf der Seite:
www.broetchendienst-software.de genauer ansehen.

Wenn Sie mit uns zusammen arbeiten, fallen die Kosten, die auf der Seite www.broetchendienst-software.de aufgeführt sind, für Sie nicht an.

Das bedeutet, Sie sparen die für die Softwarenutzung vorgesehene Einrichtungsgebühr von 2450 Euro, die monatliche Grundgebühr von 99 Euro und die prozentuale Umsatzbeteiligung von 7,5%.



4.4 Bäckereisuche

Wir haben die Erfahrung gemacht, dass wir von den Bäckereien viel bessere Einkaufsrabatte bekommen, als wenn unerfahrene Einzelkämpfer auf die Bäckereien zugehen.

Unser Auftreten und unsere Internetseite zeigen den Bäckereien, dass es um eine professionell geführte Firma geht, mit denen man gerne zusammen arbeitet. Wir wissen einfach genau, über was wir reden.

Unser Ziel ist es, mindestens einen Einkaufsrabatt von **40 – 50 %** zu erzielen. Den bekommen wir fast immer, da wir der Bäckerei erklären können, dass sie dabei auch noch ganz gut verdienen.

Wenn jemand ohne Erfahrung Bäckereien anspricht, blocken die oft sofort ab, oder man bekommt meist nur einen Einkaufsrabatt von **20 – 30 %**. Eine Bäckerei von der Geschäftsidee zu überzeugen, bedarf einiges an Überzeugungsarbeit. Und es ist nicht so einfach, jemanden von etwas zu überzeugen, das er selbst nicht so genau kennt.

Von der Differenz des besseren Einkaufsrabattes können Sie schon normalerweise unsere Leistungen bezahlen.

Wir arbeiten bevorzugt mit traditionellen Handwerksbetrieben zusammen, die in Ihrer Umgebung einen guten Ruf genießen.

Qualität wird von den Kunden honoriert – wer auf „Billigbrötchen“ setzt, weiß nicht auf was die Kunden Wert legen.

Unsere Kunden möchten morgens ein tolles Frühstück genießen, einmal in Ruhe mit der Familie zusammen sitzen und nicht ein paar Cent sparen.

Diesen kleinen Luxus gönnen sich unsere Kunden.



4.5 Werbemittel

Wir erstellen für Sie die notwendigen Werbeflyer. Dort wird Ihr Verkaufssortiment aufgeführt und die Flyer sind auf Ihren Namen personalisiert.

Nachdem wir die Flyer erstellt haben, können Sie die bei unserer Partnerdruckerei bestellen, mit der Sie dann auch direkt selber abrechnen.

4.6 Kundengewinnung

Für den Erfolg eines Frühstücksdienstes ist es wichtig zu wissen, wie man schnell und kostengünstig viele Kunden gewinnt. Wir sind seit 2002 im Geschäft und haben da viel Erfahrung gesammelt. Von diesem Wissen können Sie profitieren.

Es gibt viele Methoden, Kunden zu gewinnen: einige schwören auf Haustürwerbung. Das ist sicher auch nicht schlecht, wenn man gutes Personal hat, oder man selber gerne Leute an die Haustür anspricht. Aber das ist längst nicht für jeden geeignet. Schlechte Haustürwerber können viel zerstören.

Wir haben eine Methode zur Kundengewinnung entwickelt, mit der man komplett ohne Verkaufsgespräche oder Haustürwerbung auskommt



Sie bieten den Haushalten eine kostenlose Probeflieferung an. Dazu hängen Sie Türanhänger an die Haustüren, auf denen Sie eine Probeflieferung anbieten. Aber die Türanhänger so wie Sie die auf dem Bild sehen, bringen noch nicht den Erfolg.



Wir haben zwei unkomplizierte, kleine Tricks entdeckt, die die Werbemethode richtig erfolgreich macht. Diese werden wir Ihnen im Falle einer Zusammenarbeit verraten.

4.7 Ansprechpartner

Wir stellen Ihnen qualifizierte Ansprechpartner zur Seite, die Sie mit Rat und Tat unterstützen werden. Wir begleiten Sie beim Aufbau und Betreiben Ihres Lieferdienstes in allen Bereichen.

Es ist von großem Vorteil, wenn Sie sich mit uns bei Fragen austauschen können. Die meisten Dinge haben wir in irgendeiner Form bereits erlebt. Sie müssen das Rad nicht permanent neu erfinden, sondern können auf unser Wissen zugreifen.



4.8 Erfahrungsaustausch

Wenn Sie mit uns zusammen arbeiten, erhalten Sie Zugang zu unserer Brötchenbursche-Community. Wir nutzen dazu die Software „Bileico“. Zu sehen ist diese Anwendung auf www.bileico.com.

Diese Software haben wir eigens für den Brötchenburschen entwickelt und wird jetzt auch anderen Interessierten zur kostenlosen Nutzung angeboten.

Hier können sich die Brötchenbursche-Partner austauschen, Ideen entwickeln und so gemeinsam immer besser werden.

5. Unsere Gebühren

Für unsere Leistungen berechnen wir monatlich einen prozentualen Anteil vom Umsatz.

Wir berechnen monatlich mindestens 99 Euro zzgl. MwSt.

Nettoumsatz pro Monat	Gebühr (zzgl. MwSt.)
bis 665,- Euro	99,- €
ab 666,- Euro	15,0 %
ab 10.000,-Euro	12,5 %
ab 20.000,- Euro	11,0 %
ab 25.000,- Euro	10,0 %
ab 30.000,- Euro	9,0 %
ab 40.000,- Euro	7,5 %

Diese Aufstellung zeigt, wie hoch der prozentuale Anteil abhängig vom Umsatz ist.



6. Kalkulation

Wir werden immer wieder gefragt, wie viel Geld man mit einem Brötchenservice verdienen kann. Daher haben wir hier eine Kalkulation aufgeführt.

6.1 Erklärung zur Musterkalkulation

- Geliefert wird an sieben Tagen in der Woche.
- Der „durchschnittliche“ Kunde lässt sich zehn mal im Monat beliefern.
- Wir berechnen dem Kunden eine Liefergebühr von 99 Cent pro Liefertag.
- Diese Liefergebühr geben wir an die Auslieferungsfahrer weiter.
- Der Einkaufsrabatt bei der Bäckerei beträgt 50 %.
- Wir gehen davon aus, dass der Musterbetrieb über 10.000 Euro Umsatz im Monat macht (unsere Gebühr beträgt somit 12,5 %).

6.2 Management- oder Selbstfahrerkonzept?

Es bieten sich **zwei** Varianten an:

1. Das Management-Konzept bedeutet, dass der Unternehmer sich als Organisator versteht, Mitarbeiter anleitet und für einen reibungslosen Geschäftsablauf sorgt, ohne dass er mit seiner eigenen Arbeitskraft nachts selbst fährt oder wirbt. So ist ein fast unbegrenzter Umsatz möglich.

2. Das Selbstfahrerkonzept sieht vor, dass der Unternehmer persönlich wirbt und eine Tour ständig selbst fährt und 2 ausfahrende Helfer hat. So ist eine sehr hohe Effizienz möglich.



6.3 Deckungsbeitrag pro Kunde im Monat

Umsatz

Warenumsatz pro Kunde (10 Lieferungen)	25,00 Euro
Liefergebühr pro Kunde (10 Lieferungen)	9,90 Euro
Gesamtumsatz pro Kunde	34,90 Euro

Kosten

Wareneinkauf (50 % vom Warenumsatz)	12,50 Euro
Liefergebühr (für den Auslieferungsfahrer)	9,90 Euro
Gebühren (12,5 % vom Umsatz)	4,36 Euro
Gesamtkosten pro Kunde	26,76 Euro

Deckungsbeitrag

Gesamtumsatz pro Kunde	34,90 Euro
Abzüglich Gesamtkosten pro Kunde	26,76 Euro
Deckungsbeitrag pro Kunde	8,14 Euro

6.4 Deckungsbeitrag bei Selbstfahrerkonzept

- Das Unternehmen hat 450 Kunden.
- 4500 Lieferungen werden monatlich ausgefahren (10 Lieferungen pro Kunde).
- Der Unternehmer fährt auch selber 1500 Lieferungen monatlich selber (also im Durchschnitt 50 Lieferungen täglich – am Wochenende sind es mehr und in der Woche weniger).
- Für die restlichen 3000 Lieferungen hat der Unternehmer Auslieferungsfahrer.



Ertrag aus Handel und Service:

450 Kunden x 8,14 Euro = **3663 Euro**

Eingespartes Fahrerhonorar:

1500 Lieferungen x 0,99 Euro = **1485 Euro**

Deckungsbeitrag gesamt:

3663 Euro + 1485 Euro = **5148 Euro**

Diese Kalkulation geht von **450 Kunden** aus. Diese erwirtschaften demnach **5148 Euro** monatlich (wenn der Unternehmer selber täglich ausliefert). Es ist aber durchaus mehr möglich. Mit der Bäckerei mit der wir seit 2002 zusammenarbeiten, liefern wir **13 Touren** aus. Einige Partner von uns arbeiten mit mehreren Bäckereien zusammen.

7 Weiteres Vorgehen

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, dann rufen Sie uns gerne an.

Telefon: 0800 / 0000 678 (gebührenfrei)