

Der Karriereweg
für Partner der

TWINTOP

Organisation



Lernen



Mitmachen



Erfolgreich sein.

Je schneller Sie in Ihrem Geschäft beginnen, erfolgreich zu sein, desto schneller gehören Sie auf die "Strasse der Sieger". Dazu bedarf es oftmals einiger Anregungen, um zu den wirklich Erfolgreichen zu gehören. Diese Informationen, wie es funktionieren kann, geben wir Ihnen gern.

Zunächst, das TWINTOP Geschäft ist mit dem eines Spitzensportlers vergleichbar. Auch diese Berufsgruppe muss jeden Tag hart trainieren, um zu den Erfolgreichen zu gehören. Wenn Sie dann erfolgreich sind, dürfen Sie aber auch nicht den Fehler machen, wieder mit dem Training aufzuhören.

Tatsache jedoch ist auch, dass Erfolg heißt, noch mehr Erfolg zu haben. Dieses Feeling wird sich bei Ihnen automatisch einstellen, wenn Sie erst einmal die ersten Sprossen des Erfolges erklommen haben. Doch Vorsicht: Es wird auch Rückschläge geben, die Sie verkraften müssen. Wenn Sie nur alles das tun, was bequem ist oder alles das weglassen, was Ihnen vermeintlich zunächst keinen Spass macht, werden Sie es sicher nicht schaffen. Mit diesem kleinen Leitfaden möchten wir Ihnen die Möglichkeiten des weiteren Karrieresprungs bei der Twintop Organisation aufzeigen.

Beginnen Sie noch heute mit dem Training und bleiben Sie am Ball. Wir sind sicher, es wird einer der besten Erfolge Ihres beruflichen Lebens. Viel Erfolg.

Beginnen wir gleich mit dem **ersten Schritt**:

Überwinden Sie Ihre Hemmungen, indem Sie regelmäßig neue Stammkunden akquirieren.



Zu viele Menschen glauben, dass diese Art der Tätigkeit vernachlässigt werden kann. Hierin liegt der erste große Fehler. Es ist falsch zu glauben, dass gerade in dieser Tätigkeit, - die Sie im übrigen bei uns in der Mentor- und Schnupperwoche erlernen-, nach Aufnahme kein sichtbarer Erfolg mehr zu verzeichnen ist. Die Akquise im Stammkundengeschäft macht Sie durch Ihre persönliche Präsenz in der Umgebung bekannt. Keine Zeitungswerbung, kein Mailing, keine Telefonaktion ist so erfolgreich wie Ihr persönliches Gespräch mit einem zukünftigen Kunden. Die Demos halten Sie in Schwung, die Fragen der Kunden sind Ihre Herausforderung, neue Dinge zu lernen.

Die Faustformel: pro Woche 20 Demogespräche, 10 Reinigungen sind Ihr erster Schritt zum langanhaltenden Erfolg. Diese Tätigkeiten sollten Sie in den ersten 15 Wochen Ihrer Tätigkeit keinesfalls unterbrechen. In diesen 15 Wochen haben Sie dann mindestens 300 Demogespräche geführt und 150 Reinigungen durchgeführt.

Jetzt ist Ihr Grundstein für weiteren Erfolg gelegt.

Wenn Sie diesen ersten Schritt versäumt haben, zu tun, empfehlen wir Ihnen, diesen unbedingt **jetzt** zu wiederholen. Das es nicht einfach ist, den "inneren Schweinehund" zu überwinden, ist klar. Es gibt aber keine andere langfristig erfolgreiche Alternative.

Schritt 2: Beginnen Sie, zusammen mit anderen Partnern zu arbeiten.



Kein Mensch arbeitet oder ist ständig gern allein. Das waren Sie in der Vergangenheit im Berufsleben sicher auch nicht. Sich mit anderen Kollegen auseinander zu setzen, auf der anderen Seite aber auch Erfolge und Mißerfolge gemeinsam zu durchleben, gibt Kraft.

Zusätzlich hierzu stärkt es Ihr Verantwortungsbewußtsein und zeigt Ihnen und Ihren Kollegen, wie zuverlässig Sie überhaupt sind. Wenn Sie auf Dauer nur für sich allein sind, ist es einfach, Termine zu "vergessen" oder zu verschieben. Wenn Sie aber mit anderen Kollegen zum Arbeiten verabredet sind, dann aber Ihre Termine ständig nicht einhalten, werden Ihnen Ihre Partner schon "den Marsch" blasen oder sich aber von Ihnen abkehren. Man kann dann in Ruhe einmal über sein Verhalten nachdenken. Auf der anderen Seite jedoch werden auch Sie, wenn alle inklusive Ihrer Person zuverlässig sind, nur ein einziger Kollege nicht, diesem schon einmal kräftig die Meinung sagen, oder?

Erfolgreiche Menschen arbeiten mit anderen erfolgreichen Menschen zusammen, allein konnte noch niemals ein Mensch dauerhaft erfolgreich sein. Warum auch?

Schritt 3: Planen Sie im Startseminar Ihre Zukunft:



Jeder Partner nimmt spätestens 2 Monate nach Lizenzbeginn an der 4-tägigen Start Schulung teil. Dieses Seminar dient zur Findung Ihrer persönlichen Ziele. Während der Seminare werden Ihnen auch die Möglichkeiten der Smart- Repair - Gewerke erklärt und vorgeführt. Die Tump Ltd. & Co. KG wird Ihnen während dieses Seminars die Kosten und die Möglichkeiten der staatlichen Fördermöglichkeiten hierzu erklären. Sofern vorhanden, bringen Sie bitte zu diesem Seminar einen Laptop oder aber einen Computer mit. Vor Seminarbeginn erhalten Sie von uns als Partner eine CD zugesandt, die Sie gemäß den beigefügten Anweisungen installieren können. Während des Seminars erhalten Sie dann Erläuterungen zu dieser Software, welche Ihnen

viele Möglichkeiten aufzeigt, damit zukünftig zu arbeiten. Neben einer Kalkulationssoftware, mit welcher Sie Ihre eigenen Preise aufgrund Ihrer persönlichen Kosten ermitteln können, gibt es auch noch Rechnungsformulare mit Ihrem Firmennamen sowie Terminübersichten bei Ihren Kunden, Fahrzeugkarten und Vieles mehr. Zusätzlich zeigen wir Ihnen, wie Sie die vielen Möglichkeiten mit der TWINTOP, angefangen von der kostenlosen Homepage und Emailadresse bis hin zum Gruppen- Kranken- Versicherungsangebot nutzen können.

Schritt 4: Jetzt erfolgt die Weiterbildung

Innerhalb der nächsten 6 Monate nach dem Startseminar sollten Sie mit Weiterbildungsmaßnahmen begonnen haben. Diese sind so vielfältig, so dass Ihnen eine Auswahl sicherlich schwer fallen wird.

1. Maschinenseminar
2. Scheiben- Austauschseminar
3. Scheiben- Reparatur- Seminar
4. Leder- Reparatur - Seminar
5. Polsterseminar
6. Kunststoff- Reparatur- Seminar
7. Ausbeultechnik- Seminar
8. Lackausbesserungsseminar
9. Qualitätsseminar



Spätestens nach 12 Monaten sollten Sie alle oben aufgeführten Fachgewerks- Schulungen absolviert haben.

Für alle Fachgewerke sind Maschinen und Werkzeuge notwendig. Die Trumpf Ltd. & Co. KG als beratendes Unternehmen für die TWINTOP GmbH wird Ihnen die Möglichkeiten zeigen, die Maschinen und Werkzeuge nicht kaufen, sondern leasen zu können. Das schont Ihren Geldbeutel und verhindert Abschreibungen in Ihrem jungen Unternehmen. Nähere Auskünfte zu den Gepflogenheiten eines Leasingvertrages erteilt Ihnen auch Ihr Steuerberater.

Schritt 5: Teilnahme an Caravanmessen

Innerhalb der ersten 12 Monate sollten Sie auch an verschiedenen gemeinsamen Aktivitäten der Organisation teilnehmen. Twintop reinigt für verschiedene Hersteller und Händler in der Caravan- und Reisemobilbranche pro Jahr auf mindestens 16 Messeereignissen in Deutschland und Europa Caravane und Reisemobile. Alle Messen, die Anzahl der zu reinigenden Fahrzeuge als auch die Orte und Termine werden im Partner- Forum ausgeschrieben. Sie sollten sich hierzu anmelden und mindestens 1x an einer solchen Messe teilgenommen haben. Bei jeder Messe ist mindestens ein fähiger Partner als Teamleader eingesetzt, der Ihnen zusammen mit bereits messee erfahrenen Partnern die Reinigungen im Reisemobilbereich zeigt und Sie einweist. Bei Teilnahme an diesen Messen lernen Sie nicht nur eine Menge, sondern verdienen dabei auch noch Geld. Im geschlossenen Partnerbereich finden Sie die "Messe AGB", die Ihnen weitere Einzelheiten zum Messegeschäft erläutern und Voraussetzungen zur Teilnahme aufzeigen. Einmal jährlich sind wir auch auf der weltgrößten Caravanmesse, die z. Zt. noch in Düsseldorf stattfindet. Dort leisten unsere Partnerinnen und Partner wahre Glanzstücke. Innerhalb von 3-4 Tagen reinigen sie dort in gemeinsamer Arbeit zwischen 400-600 Fahrzeuge.

Besser als bei einer Teilnahme der größten Caravanmesse der Welt können Sie nicht lernen.



Schritt 6: Teilnahme an Gruppeneinarbeitungen

Hier beginnt Ihr wirklicher Start in die Regionen eines Unternehmers. Auch diese Teilnahme sollten Sie innerhalb der ersten 12 Monate absolviert haben. Die Trump Ltd. & Co. KG wie auch alle der Trump angeschlossenen kfm. Ausbilderinnen, Ausbilder und Partner veranstalten regelmäßig Einzel- oder auch Gruppeneinarbeitungen. Die Termine und Orte der Gruppeneinarbeitungen werden von den kfm. Ausbildern im Forum ausgeschrieben und Sie können sich daran beteiligen. Im Forum sind die Eckdaten wie Anzeigedatum, Vorstellungsdatum, Termin der 3-tägigen Einarbeitung, Mentorschulung, und Abschlussgespräche bekanntgegeben. Zusätzlich wird eine Kostenaufstellung für Insertionen, Hotelübernachtungen, Kosten für Tagungsräume etc. mitgeteilt.

Wenn Sie beginnen wollen, neben Ihren aktiven Einkünften auch passive Erträge zu erzielen, sollten Sie an dieser Gruppeneinarbeitung teilnehmen und zwar ausschließlich zunächst nur im Rahmen der 3-tägigen Einarbeitung. Sie werden dann mit anderen Partnerinnen und Partnern neue Teilnehmer 3 Tage lang gemäß den Richtlinien "Arbeitsschritte Autowaschen ohne Wasser" einarbeiten. Die für diese Gruppeneinarbeitung ausgesuchten Partnerinnen und Partner teilen sich zusammen mit dem kfm. Partner die Gesamtkosten. Der kfm. Partner übernimmt die Gesamtabwicklung sowie das Inkasso und stellt den Partnern entsprechende Anteilsrechnungen aus. An der Ausschreibung zur Teilnahme an diesen Gruppeneinarbeitungen kann sich jeder Partner beteiligen. Bewerben sich mehr Partnerinnen bzw. Partner als benötigt werden, werden die teilnehmenden Partner nach folgenden Kriterien bevorzugt:

1. Ausbilder mit allen 9 Gewerken

2. PG 4 Partner mit allen 9 Gewerken

3. Alle Partner mit den meist absolvierten Gewerken. Sind mehrere Partner mit der gleichen Anzahl der Gewerke vorhanden, werden Partner mit der jeweils höheren PG Stufe bevorzugt.



Auf Veranlassung des kfm. Ausbilders erhält die Einarbeitungsgruppe einen Startnamen, z.B. "Start Hannover Januar 2006". Als Upliner für dieses Sammelkonto wird jeweils der kfm. Ausbilder eingesetzt. Alle neuen Partnerinnen und Partner werden zu 100% unter diesem Startnamen gesponsert. Alle Provisionen fließen in dieses Sammelkonto ein und werden von der Twintop GmbH vierteljährlich quartalsweise an die beteiligten Personen abgerechnet. Das Sammelkonto erhält ab Beginn den Status PG 4 als Abrechnungsgrundlage. Über dieses Konto können jedoch keine Warenbestellungen abgewickelt werden. Scheidet ein Partner aus den Diensten der Twintop GmbH aus, entfällt ab diesem Zeitpunkt auch sein Anspruch auf weitere Provisionszahlungen aus diesem Sammelkonto. Mögliche zusätzliche Bonuspunkte, z.B. Wettbewerbspunkte werden zum Schluss eines Wettbewerbes in gleichen Teilen an die beteiligten Personen den eigenen Wettbewerbs- Konten zugeführt.



Alle Partnerinnen und Partner, die auch zum kfm. Ausbilder avancieren wollen, können neben der Teilnahme als Partner in der Gruppeneinarbeitung auch an den Vorstellungsgesprächen, Mentorschulungen und Abschlussgesprächen teilnehmen, welche der jeweilige kfm. Ausbilder im Rahmen dieser Aktion absolviert. Damit ein Ausbilder als kfm. Ausbilder zugelassen wird, muss er bei mindestens 50 Personen bei Vorstellungsgesprächen mitgewirkt haben, davon bei 10 Personen bei erfolgreichen Abschlussgesprächen anwesend sein, 2 x die Mentorschulung und das Gruppenabschlussgespräch miterlebt haben und dieses mindestens jeweils 1x unter Aufsicht selbst durchgeführt haben. Zusätzlich muss er mindestens 3 Einzelabschlussgespräche unter Aufsicht allein erfolgreich absolviert haben.

Schritt 7: Ausbilderprüfung

Die Zeit ist nun gekommen, dass Sie die Ausbilderprüfung im fachlichen Bereich bei der Twintop absolvieren. Erinnern wir uns noch einmal. Haben Sie alle notwendigen Qualifikationen erworben? Haben Sie alle 8 Fachgewerkschulungen absolviert und auf mindestens 5 dieser Fachgewerke die Qualitätsprüfung abgelegt? Haben Sie an einer Caravanmesse und an Gruppen- oder Einzelein- arbeitungen im fachlichen Bereich teilgenommen? Haben Sie Ihren PG Status auf den eines PG 4 Partners gewechselt? Dann steht der Absolvierung der Twintop eigenen Ausbilderprüfung nichts mehr im Weg. Melden Sie sich umgehend dazu an. Sie belegen eine 2- tägige Prüfung. Mit Bestehen dieser schriftlichen und mündlichen Prüfung werden Sie in den Kreis der Ausbilder aufgenommen. Die Themen der Prüfungsinhalte sind **Produktkenntnisse, Dienstleistungsfertigkeiten, Marketing, Personal- verpflichtung, Sponsoring sowie Allgemeinwissen zum Organisationskonzept.**



Schritt 8: Die Erweiterung in die stationäre Fahrzeugpflege

Sie sind nun zu einem Profi geworden. Nun sollten Sie, sofern, Sie Ihren Karrieresprung absolut voll- enden wollen, eine für Sie geeignete Halle anmieten. Die Kosten inklusive Miete und Nebenkosten der Halle sollten max. 10% Ihres durchschnittlichen monatlichen Umsatzes betragen. Beginnen Sie gleich zu Anfang, feste Öffnungszeiten für Ihre Halle zu planen und auch einzuhalten. Verändern Sie diese Öffnungszeiten auf keinen Fall, denn ansonsten kann sich Ihre Kundschaft nicht auf die Zeiten einstellen und weiterhin laufen Sie Gefahr, mit Ihrer Station zu einem "Krauterladen" zu verkommen. Krauterläden nennt man die Geschäfte, an welchen der Inhaber 2 Monate zuvor selbst nicht weiß, wann er an welchem Tag in 2 Monaten geöffnet oder geschlossen hat.

Vermeiden Sie "Volltimearbeiten" in der Halle, solange Sie allein dort arbeiten. Sie vernachlässigen ansonsten schnell Ihre Stammkundschaft und Sie wissen ja selbst, wie lange es gedauert hat, diese aufzubauen, oder? In Ihrer Halle sollten Sie dann die Arbeiten erledigen, die Sie für Ihr Smart- Geschäft benötigen. Warten Sie aber bitte nicht in Ihrer Halle darauf, dass die Kundschaft zu Ihnen angelaufen kommt. Noch immer gilt der Grundsatz: Ihre Präsenz ist wichtiger vor Ort als in einer geschlossenen Halle. Sie können sich ggf. die Hallenkosten mit einem anderen Partner teilen, um die Präsenz beider Personen vor Ort zu garantieren.

Denken Sie daran: Ihre Halle ist nicht die Alternativtätigkeit zur mobilen Fahrzeugpflege, es ist vielmehr eine Erweiterung Ihrer Unternehmertätigkeit. Verspielen Sie jetzt bitte nicht Ihre Trümpfe dadurch, dass Sie aufhören, vor Ort zu trainieren.

Schritt 9: Zusammenschluss mit Twintop und Trump zu einer gemeinsamen Firma

Wenn Sie Ihre Halle mindestens 6 Monate erfolgreich geöffnet haben, sollten Sie überlegen, ob ein Zusammenschluss mit Twintop für Sie ratsam ist. Sie haben in den vergangenen Monaten gelernt, dass Ihr Erfolg immer mehr wert war, wenn Sie diesen zusammen mit anderen Partnerinnen oder Partnern gemeinsam erreicht haben. Jetzt sind Sie am Ziel angekommen und man kann den Weg zurückverfolgen, den Sie genommen haben, nämlich:

Vom Neubeginn bis zur

TWINTOP Station



Resümee

Der Twintop Partner wird "Chef im Ring" eines Gebietes. Seine Tätigkeit beschäftigt sich grundlegend mehr mit der eines Ausbilders als denn eines Arbeiters. Trotzdem ist es natürlich erforderlich, dass dieser Partner Vorbild im Handeln und Tun für die beteiligten Partner und Kunden ist. Er sollte fähig sein (oder zumindest bereit, es zu lernen) Personal zu führen. Er trägt Verantwortung für mindestens 1 Innendienstkraft. Ist diese Innendienstkraft auch noch Azubi, erhöht sich die Verantwortung. Die Twintop GmbH wird den Partner dahingehend unterstützen, dass die neue Ltd. sehr erfolgreich von dem bisherigen Image der Organisation profitiert. Die Trump Ltd. & Co. KG ist der Garant für den Marketingerfolg der neuen Firma. So werden sich sehr schnell vor Ort Großaufträge ergeben, die vom Partner niemals allein bewältigt werden können. Insofern ist es notwendig, dass der neue Partner neben seiner Repräsentanz auch Planung, Organisation, Steuerung und Menschenführung versteht oder lernt, es zu verstehen. Sowohl die Twintop GmbH als auch die Trump Ltd. & Co. KG haben in der Vergangenheit bewiesen, dass Erfolge planbar sind und diese Tatsachen mit der eigenen Geschäftsführung und den daraus resultierenden Ergebnissen eindrucksvoll unter Beweis gestellt.

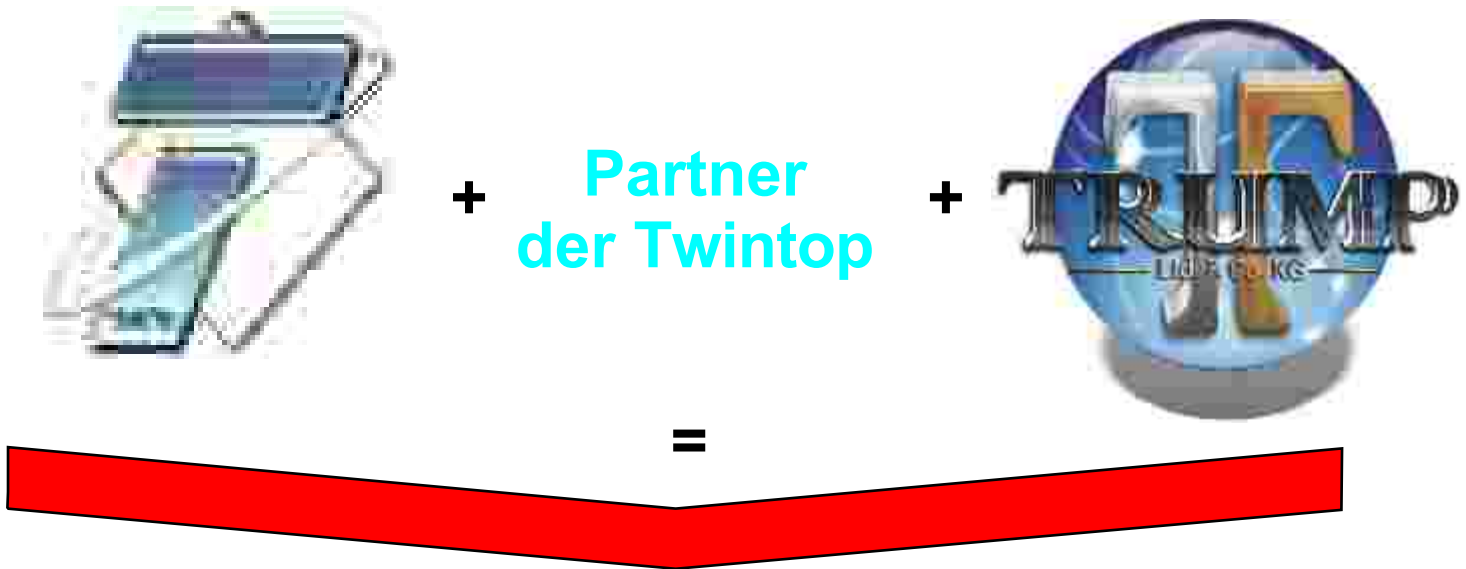
Mit der Twintop GmbH und der Trump Ltd. & Co. KG in einer gemeinsamen neuen Firma als Kapitalgesellschaft in der Rechtsform als Limited (Ltd.) zusammen zu arbeiten, heißt für den Partner Erfolg zu haben und Gewinne in der Firma zu erzeugen.



Dafür stehen wir mit unserem Namen.



Twintop Partner erhalten die Möglichkeit, zusammen mit der Twintop GmbH und der Trump Ltd. & Co. KG eine gemeinsame Firma zu gründen. Diese Firma wird den Namen Twintop(Städtenamen) Ltd. erhalten. Die Ltd. wird ein Stammkapital von 3000,00 Euro zeichnen. Die Kapitalanteile werden zu gleichen Teilen von der Twintop GmbH, der Trump Ltd. und dem Partner gezeichnet. Alle Beteiligten sind Gesellschafter zu gleichen Teilen, der Partner wird als Geschäftsführer der Limited eingesetzt.



TWINTOP

Station.....Ltd.

Die Aufgaben einer Station

Eine Station des Twintop Partners ist ein Profit- Center und arbeitet mit Gewinn und Erfolg. Sie gilt als Mittelpunkt der zu bewerbenden Firmen in der Umgebung. Weiterhin gilt die Station als Anlaufstelle für Laufkundschaft. Außerdem wird die Station Ausbildungszentrum für zukünftige Twintop Partner.

In der Station wird eine kfm. Angestellte, ggf. als Halbtagskraft oder ein Azubi für den Lehrberuf "Kaufmann/Kauffrau für Bürokommunikation" eingestellt. Diese Bürokraft wird neben der täglichen Buchführung (Kasse, Bankbelege) auch die Akquise gemäß der Broschüre "Werbefroschüre für Firmen" durchführen. Die Trump Ltd.& Co. KG wird diese Bürokraft (Azubi) in die Telefonakquise einweisen und den Geschäftsführer in das Handlungsfeld seiner Tätigkeit.

Die Aufträge vor Ort werden zusammen mit angeschlossenen Twintop Partnern abgearbeitet. Alle Belege sowie das Kassenbuch werden wöchentlich an die Twintop GmbH/Trump Ltd. & Co. KG übersandt. Diese Firmen übernehmen die Buchführung und leiten diese zur monatlichen BWA- Auswertung und Feststellung der Umsatzsteuervorauszahlung sowie des festzustellenden Monatsgewinns an ein Steuerbüro weiter.

Der Partner kann neben seiner GF Tätigkeit weiterhin in Einzelbereichen seiner Gewerke tätig sein. Diese Einnahmen unterliegen nicht dem Ltd. Umsatz. Von den monatlichen Gewinnen der Ltd. erhält der Partner 70%. Der restliche Gewinn verbleibt in der Ltd. für spätere Investitionen. Über diese entscheiden die Inhaber der Ltd. als Gesellschafter gemeinsam.