

# Geschäftsmodelle

Stand 20.09.2005

## Inhalt

1. Testversion .....	2
2. Registrierung .....	2
3. Kostenmodelle .....	3
3.1 Kennenlernen mit kostenloser Nutzung .....	3
3.2 Miete > das kundenfreundlichste Modell .....	4
3.3 Kauf > das Standardmodell .....	5
3.4 Mietkauf .....	5
4. Kunden werben Kunden – Prämienmodell.....	6

## 1. Testversion

Die Software *b-logic*<sup>®</sup> ist eine frei erhältliche Software, die von jedem Unternehmen genutzt werden kann.

Die Software kann kostenfrei von der Internetseite [www.b-logic.de](http://www.b-logic.de) heruntergeladen werden. Analog dazu kann die jeweils aktuelle Version gegen eine Versandkostenpauschale per CD zugeschickt werden.

Ab dem Installationszeitpunkt ist die Software kostenlos im vollen Umfang nutzbar. Dies gilt bis zum Erreichen einer der folgenden Grenzwerte:

bis 90 Tage nach der Installation ODER

bis zum Anlegen von 30 Lieferanten ODER

bis zum Anlegen von 30 Kunden ODER

bis zu einem Umsatz 20 000 €.

## 2. Registrierung

Hat sich Ihr Interesse gefestigt, sollten Sie sich für *b-logic*<sup>®</sup> registrieren lassen. Folgender Ablauf, den Sie im Programm wieder finden, führt zur Registrierung:

Geschäftsmodelle lesen

Vertragsbedingungen lesen

Eigene Adresse eingeben

generierten Auftrag-Registrierungs-Schlüssel (Key) versenden

erhaltenen Lieferung-Registrierungs-Schlüssel einlesen

Die Registrierung umfasst die Angaben Ihrer eigenen Adresse in *b-logic*, wie Namen, Anschrift, Telefonnummer, Faxnummer, E-Mail. Nachdem Sie den Registrierungsauftrag verschickt haben, werden Sie umgehend die Registrierungslieferung erhalten.

Die Schlüssel sind kleine Dateien, welche vom Programm erzeugt (Aufträge), bzw. eingelesen (Lieferungen) werden. Die Beantragung des Registrierungs-Schlüssels ist

kostenlos. Nach dem Registrieren gibt es als Grenzwert nur noch die Umsatzgröße. Die Software ist bis zu einem Umsatz von 40.000,- € frei, somit kostenlos nutzbar. Sind Sie registriert, können Sie alle verfügbaren Module nutzen.

Das Programm überwacht selbstständig die Grenze, der noch freie Umsatz ist jederzeit einsehbar. Nähern Sie sich der Umsatzgrenze, erhalten Sie regelmäßig einen Hinweis, dass Sie Ihren freien Umsatz im Programm erhöhen sollten. Dies ist durch den Zukauf von Umsatzschlüsseln jederzeit möglich. Die Berechnung des Umsatzes ist eine fiktive Größe und wird über Abfolgen im Geschäftsablauf ermittelt.

### **3. Kostenmodelle**

#### **3.1 Kennenlernen mit kostenloser Nutzung**

Dies gilt bis zum Erreichen einer der folgenden Grenzwerte:

bis 90 Tage nach der Installation ODER

bis zum Anlegen von 30 Lieferanten ODER

bis zum Anlegen von 30 Kunden ODER

bis zu einem Umsatz 20 000 €.

Nach kostenloser Freischaltung wird Ihre Umsatzgrenze auf 40.000 € erhöht. Der Umsatz ist jetzt die einzige Grenze, es existiert keine Zeitüberwachung mehr. Nutzen Sie b-logic® in vollem Umfang mit allen zur Verfügung stehenden Modulen. Sie wissen selbst am besten wie viel Umsatz sie in einem Jahr erreichen. Errechnen Sie sich damit die Kostenfreie Nutzungsdauer von b-logic®.

Nach der Phase des Kennenlernens stehen unterschiedliche Kostenmodelle zur Verfügung: mieten oder kaufen.

## 3.2 Miete > das kundenfreundlichste Modell

Bei diesem Nutzungsmodell gibt es keinerlei Einschränkung der Module und der Anzahl der Lizenzen! Für die Nutzung wird lediglich 1/1000, sprich ein Promille, Ihres Umsatzes fällig. Bei Paketen für einen Umsatz über 1.000.000,- € erhalten Sie zusätzlich einen Rabatt. Sie erwerben Umsatzpakete, für eine entsprechende Freischaltung Ihres Programms. Sie haben damit das Recht, immer mit den aktuellsten Versionen von b-logic® zu arbeiten! Alle neu entstehenden Module sind Ihnen automatisch zugänglich! Es entstehen keine Updatekosten!<sup>1</sup> Der Zeitraum der Nutzung ist nicht beschränkt!

Der Mindestbetrag für ein Umsatzpaket ist 50,- €, Sie bestellen damit Umsatzpakete über 50.000,- €.

Der Mindestumsatz von dem ausgegangen wird, beträgt 50.000,- €. Dieser Umsatz wird mindestens jedes Jahr verrechnet.

Sie können jederzeit Umsatzpakete erwerben und in Ihr System verbuchen, Sie erhöhen damit Ihren freien Umsatz.

Wenn Sie dieses Model wählen, verpflichten Sie sich, Ihre Belegarbeit im System durchzuführen. Ihr real getätigter Umsatz entspricht den Umsatzzahlen im System. (Um missbräuchliche Nutzung zu verhindern, werden nicht nur die Rechnungen für den Umsatz herangezogen. Mehrere Werte müssen in einem angemessenen Verhältnis zum Umsatz stehen.) Der Umsatz im Programm sollte der Umsatzmeldung zum Finanzamt entsprechen.

### Rechenbeispiel:

Sie bestellen ein Umsatzpaket für einen Umsatz von 100.000,- €.

$$100.000 \text{ €} \times 0,001\% = 100,00 \text{ €}$$

Sie bezahlen 100,00 € und können die Software bis zum Erreichen der Umsatzgrenze uneingeschränkt nutzen.

Umsatzpaket: bis	1 Million € Umsatzwert: Wert / 1000	ergibt 0,1 %
ab	1 Million € Umsatzwert: Wert / 1176,5	ergibt 0,085%

Dieses Preismodell bietet einen ungeahnt preiswerten Einstieg für Existenzgründer und absolut kalkulierbare Kosten für bestehende Unternehmen. Die Software kostet in diesem Modell weniger als Ihr Steuerberater!

Bedenken Sie: in wirtschaftlich schlechten Zeiten entstehen ebenfalls nur Kosten entsprechend Ihres Umsatzes!

### **3.3 Kauf > das Standardmodell**

Der Kauf der Software ist generell möglich. Nach dem Kauf besteht keine Umsatzgrenze mehr. Sie erwerben das Recht, eine bestimmte Konfiguration in Ihrer Firma ohne zeitliche und umsatzgesteuerte Grenze zu nutzen. Ausschlaggebend für den Preis sind die eingesetzten Module sowie die Anzahl der Arbeitsplätze.

Sie können jederzeit von Miete zu Kauf wechseln.

Leistung:

Aktuelle Software zum Zeitpunkt des Kaufes

Freischaltcode

Aktuelle Begleitdokumente z.B. Einführungshandbuch, Grundlagenhandbuch,

Hilfe zum Zeitpunkt als elektronische Dokumente

Der Preis ist konfigurationsabhängig und somit individuell.

### **3.4 Mietkauf**

Es gelten sinngemäß die Regelungen des Kaufes, wobei aus dem Kaufpreis ein Mietkaufpreis ermittelt wird.

Preis: je nach Konfiguration und Laufzeit

Handbuch: 1 Exemplar inklusive

## **4. Kunden werben Kunden – Prämienmodell**

Das Prämienmodell sieht vor, dass Endnutzer die Möglichkeit haben, Testversionen an neue Interessenten weiterzureichen.

Sobald ein Neukunde seinen Freischaltcode bestellt, kann er angeben, wer Ihm die Information über b-logic® gab. Das angegebene Unternehmen erhält dann den ersten Umsatzbetrag gutgeschrieben, den der Neukunde für sich selbst bestellt.

Vermitteln Sie jedes Jahr b-logic® an eine Firma Ihrer Größe, dann nutzen Sie b-logic® nach diesem Modell kostenfrei!

Darüber hinaus ist eine Kompetenzpartnerschaft möglich.