

01. Eröffne Deinen BCN-Port

Die Betreiber eines BCN-Ports profitieren von einem globalen Netzwerk von freiberuflichen Spezialisten und deren Auftraggebern. BCN-Ports bieten weltweit die Infrastruktur, um die Abwicklung von Aufträgen oder die Arbeit von Projektteams – vor Ort – zu ermöglichen. Jeder BCN-Port wird für seine Stadt zu einem Tor in die Welt: Internationale Kreative arbeiten hier, erweitern ihr Netzwerk, knüpfen neue Kontakte und realisieren ihre Ideen.

Ein BCN-Port ist die reale Schnittstelle und bietet Arbeitsplätze inkl. Infrastruktur.

Durch die Eröffnung eines eigenen BCN-Ports können deren Betreiber ihr Büro mit neuesten technischen Standards ausrüsten und zudem ein fixes monatliches Einkommen erzielen.

02. Alle BCN-Members – Deine Kunden

Wir sind unsere eigenen Kunden! BCN steht im ständigen Kontakt mit seinen Mitgliedern. Dadurch erreichen alle Angebote und Aktionen alle Mitglieder – sprich, **Deine Kunden zu 100%!** Die Mitglieder untereinander tauschen permanent Angebot sowie Nachfrage, Know-how und Ideen aus. Laufend finden sich neue Arbeitsgemeinschaften.

Für neuartige Projekte bilden sich eigene Teams und neue Geschäftskontakte werden geknüpft.

Durch die Mitgliedschaft am BCN nutzen die einzelnen Mitglieder die Vorteile der Globalisierung und arbeiten frei, flexibel, weltweit – im BCN-Port.

03. Die weltweite Situation

Das Ziel von THE BUSINESS CLASS. NET ist ein weltweit agierendes Netzwerk. Nicht nur in den Metropolen der westlichen Welt – wo sich bislang sowieso schon alles abgespielt hat, sondern real, global – in den Märkten von morgen!

Wir halten es für falsch einen Menschen, der z.B. in Nepal oder in Ägypten lebt, aufgrund der nationalen Wirtschaftskraft oder des Wechselkurses der Landeswährung, vom BCN auszuschließen. Niemand soll extra einen Kredit bei einer internationalen Bank aufnehmen. Im Gegenteil, jeder, der einen BCN-Port eröffnen möchte, soll dies tun können. Aus diesem Grunde sind alle Einrichtungsgegenstände so konzipiert, dass sie weltweit zu minimalen Kosten – vor Ort – herzustellen sind.

Selbst in 'westlichen Kulturen' können sich immer weniger junge Menschen ein Büro im Stadtzentrum leisten. Das Beste ist, man teilt sich mit Freunden die ständig steigende Miete. Oder man sucht andere und geht eine 'Büro-Nutz-Ehe' ein. Dies funktioniert unserer Erfahrung nach nur in ganz seltenen Fällen.

Die Alternative: THE BUSINESS CLASS. NET das eigene Büro und – in seiner Stadt – zu einem internationalen Netzwerkknoten von BCN werden.

04. Franchise vs. Fairness

Bei normalen Franchisesystemen muss man vorab und zuerst eine Lizenz vom Franchisegeber erwerben. Üblicherweise laufen Franchiseverträge mindestens 5 Jahre. Eine Ewigkeit in der heutigen digitalen Welt! Welchen Rechner oder welches Handy hattest Du vor 5 Jahren? Was wirst Du in 5 Jahren machen?

Zudem muss man die gesamte Einrichtung vom Franchisegeber beziehen und an verbindlichen Schulungen etc. teilnehmen. Darüber hinaus sind laufende Fixkosten Lizenz- oder Marketingausgaben sowie ein bestimmter Prozentsatz vom Gewinn an den Franchisegeber zu entrichten!

05. No Franchise!

Sprich, Du kannst ins Business nur einsteigen, wenn Du schon Geld hast - also nichts für junge Leute und Menschen aus Ländern mit niedrigerem Einkommensverhältnis.

Einzige Ausnahme: Man geht zu einer Bank. Aber wer kann sich mit Schulden bei der Bank frei fühlen? Willkommen in der Knechtschaft! Darüber hinaus gilt das Prinzip: Geld gibt's nur für den, der schon welches hat!

BCN bietet Menschen die Möglichkeit ihr eigenständiges und unabhängiges Leben zu beginnen und trotzdem 'frei' zu sein.

Unser BCN-Konzept: Fairchise!

BCN ist ein internationales Netzwerk von individuell arbeitenden Menschen. Je größer das Netzwerk ist, desto mehr profitiert jeder Port-Betreiber und jedes einzelne Mitglied. Mit jedem neuen BCN-Port eröffnen wir unseren Mitgliedern - unserem Kapital – neue Kontakte und neue Möglichkeiten. Aus diesen Gründen streben wir eine faire und freundschaftliche Partnerschaft im Sinne eines Fair-chise mit allen Port-Betreibern an.

06. Unser BCN-Konzept:Fairchise!

BCN ist ein internationales Netzwerk von individuell arbeitenden Menschen. Je größer das Netzwerk ist, desto mehr profitiert jeder Port-Betreiber und jedes einzelne Mitglied. Mit jedem neuen BCN-Port eröffnen wir unseren Mitgliedern - unserem Kapital – neue Kontakte und neue Möglichkeiten.

Aus diesen Gründen streben wir eine faire und freundschaftliche Partnerschaft im Sinne eines Fair-chise mit allen Port-Betreibern an.

07. Fairchise für Dich

Das verstehen wir unter 'Fairchise':

- Keine Schulungen und dazugehörige Gebühren
- Keine Einrichtungen oder Gegenstände, die von dem Franchisegeber bezogen werden müssen
- Keine fixen monatlichen Abgaben (Lizenz, Nutzung, Marketing etc.)
- Kurze Vertragsbindung (3 Jahresverträge)
- Schnelle Realisierung möglich (eigener BCN-Port innerhalb von 4 Wochen eröffnen)
- Unkomplizierte Abnahme bei Adaption des Büros
- Unterstützung bei lokaler Werbung
- Daten für die BCN-Linklist und Surrounding werden sofort – nach Lieferung - in den Internet-Auftritt eingepflegt

08. Starte Dein Unternehmen

Generell kann jeder einen BCN-Port leiten. Für die BCN-Ports existieren in erster Linie nur Standards, damit unsere Mitglieder weltweit dieselben Arbeitsbedingungen vorfinden. Aufgrund unserer 'Fairchise'-Philosophie behalten wir uns vor, wen wir als Port-Betreiber ins Netzwerk aufnehmen. Mehrere Gespräche und ein persönliches Kennenlernen sind Voraussetzung.

In THE BUSINESS CLASS. NET kann man sich nicht einkaufen!

Die BCN-Lizenz wird NUR nach Besichtigung der Räumlichkeiten vergeben.

09. Die Location – mitten drin oder fernab

Für BCN-Mitglieder sind zwei Arten von Orten besonders lukrativ und von besonderem Interesse:

Erstens, Städte, um unmittelbar vor Ort für die Auftraggeber zu arbeiten bzw. um neue Geschäftskontakte zu knüpfen.

Zweitens, 'exotische' Orte, um sich zurückzuziehen, zu entspannen oder um besonders konzentriert zu arbeiten. Manchen kann es gar nicht abgeschieden genug sein ;-)

10. Anforderungen an die Räumlichkeiten

Großraumbüros mit 'Arbeitsboxen' gibt es bei BCN nicht!!

Der ideale BCN-Port besteht unserer Erfahrung nach aus der Kombination von Zehnerarbeitsräumen und ein paar kleineren Büros. Darüber hinaus bietet eine Küche Mitgliedern die Möglichkeit sich zwischendurch zu verpflegen (Tee, Kaffee, kleinere Mahlzeiten). Zu Hause gehst Du ja auch nicht für jeden Drink oder Sandwich ins Café!

Jeder BCN-Port kann unterschiedliche Büroflächen sowie Aufteilungen aufweisen. Die Mindestgröße für einen gesamten BCN-Port liegt bei circa zehn Arbeitsplätzen – sonst wird es zu „heimelig“.

Die Gebäude, in denen die BCN-Ports untergebracht sind, sollten ein eigenes Gesicht bzw. Profil haben und eine Geschichte besitzen. Niemand will in einem wesentlichen Einheitskasten von Haus arbeiten!

Jeder BCN-Port wird durch seinen eigenen Charakter die Atmosphäre der jeweiligen Stadt (Barcelona, Berlin, Kapstadt, Kairo oder Kathmandu...) widerspiegeln. Zusätzlich werden das Umfeld, die Menschen und das lokale Netzwerk die Einzigartigkeit jedes einzelnen BCN-Ports prägen.

11. Ausstattung – Arbeitsplätze

Tische und Lampen folgen – um das Arbeiten zu erleichtern – einem ergonomischen Konzept.

Das Design wurde von NeubauBerlin so entwickelt, dass man die Elemente weltweit und kostengünstig vor Ort nachbauen kann.

Die Nutzung des Designs ist für jeden BCN-Port-Betreiber kostenfrei!

12. Ausstattung – Technik

Jedes BCN-Mitglied erwartet weltweit plug and play. Das technische Equipment ist die Nabelschnur – zu allen geschäftlichen sowie zu privaten Kontakten. Um dies zu jederzeit zu gewährleisten wurde ein funktionaler BCN-Standard entwickelt.

Der technische Standard (LAN, WLAN, Telefon, Fax, Scanner, Drucker, Netzwerk, Strom etc.) ist unbedingt sicherzustellen und muss in **regelmäßigen Zeitabständen** dem im **jeweiligen Land/Stadt höchst möglichen Standard** angepasst werden.

Standard und Zeitintervalle geben THE BUSINESS CLASS. NET vor und müssen eingehalten werden.

Der BCN-Arbeitsbereich ist für eine schnellere Handhabung sowie für eine höhere Arbeitseffizienz standardisiert und in allen BCN-Ports gleich. Jeder Standort hat den gleichen technischen Standard. Nur so können wir unseren Mitgliedern die erwartete Professionalität bieten.

13. Ausstattung – Investitionen

Neue Port-Betreiber investieren in Ausstattung sowie in Technik und eventuell in den Umbau der Räumlichkeiten. Dabei werden keine Lizenzgebühren fällig! Sämtliche Anschaffungen bleiben immer im Eigentum des Port-Betreibers. Alle Gegenstände können nach Ablauf des Vertrags verkauft werden.

Sprich, minimales Risiko für neue Port-Betreiber!

THE BUSINESS CLASS. NET verdient kein Geld an der Einrichtung der BCN-Ports. Somit kann jeder sicher sein, dass wir keine Prozente von irgendwelchen Herstellern bekommen. BCN hat kein Interesse daran, unnötige Kosten für die Port-Betreiber zu produzieren.

14. Catalogue of International Performance

THE BUSINESS CLASS. NET ist eine eingetragene und geschützte Marke. Diese darf weltweit nur von uns und unseren 'Fairchise'-Partnern verwendet werden.

Wie BCN seine Partner beim Aufbau und Betrieb des BCN-Ports unterstützt:

- Existenzgründung: Beratung bei Planung, Einrichtung und Finanzierung etc.
- Marketing-Beratung: Organisation, Kontaktaufbau etc. im tagtäglichen Geschäftsablauf
- Laufende betriebswirtschaftliche Beratung
- Alle Buchungen - weltweit
- Zentrale Buchhaltung
- Zentrale Datenerfassung und -verarbeitung
- Kreditkartenabwicklung + Kreditakzeptanz Check
- Gesamte Abwicklung Zahlungsverkehr = Rechnungswesen
- Internationales Mahnwesen
- Vollständige Ausstattung mit den Vorlagen für alle BCN-Geschäftspapiere: Briefpapier, Schriftzüge/Schilder, Visitenkarten, Flyer sowie Postkarten
- Regionale und internationale Werbe- und PR-Maßnahmen
- Bereitstellung von Werbe- und Verkaufsförderungsmittel

15. BCN macht für seine Port-Betreiber die gesamte Kundenabwicklung!

Du brauchst für Deinen eigenen BCN-Port keine Kenntnisse über Webdesign, Programmierung, Marketing, Design – wir stellen alles zur Verfügung. Für den Betrieb benötigst Du lediglich einen Computer, um zu sehen, wann in Deinem BCN-Port gebucht hat!

Moderner und umfassender Auftritt Deines BCN-Ports im BCN-Internet-Portal

Wie BCN seine Partner bei Marketing und Präsentation unterstützt:

- Multilinguale Website Deines BCN-Ports in Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch, Japanisch, Spanisch (weitere Sprachen sind geplant)
- Online Kalender Deines BCN-Ports
- Online Bookingtool Deines BCN-Ports
- Online Umgebungskarte Deines BCN-Ports

16. Internationale Werbe- und PR-Aktionen

Wie BCN seine Partner durch Werbung und PR-Aktionen vertrieblich unterstützt:

- Werbung und PR im Internet für Deinen BCN-Port (Guerilla-und virales Marketing)
- Werbe- und PR-Aktionen mittels Medien vor Ort in den Metropolen: London, Paris, Berlin, Los Angeles, Rio de Janeiro, Tokyo, Beijing, Sydney, Amsterdam ...
- Laufende Präsentation auf internationalen Kongressen, Tagungen etc.
- Spezielle Werbe- und PR-Aktionen bei Eröffnung

Für den gesamten Catalogue of International Performance inklusive aller Marketing- und Werbemaßnahmen verrechnet THE BUSINESS CLASS. NET 15% des tatsächlich erwirtschafteten Umsatzes in der ersten Vertragsperiode.

Bei Vertragsverlängerung verrechnet THE BUSINESS CLASS. NET 13%.

**17. Der besondere Clou einen
BCN-Port zu leiten**

THE BUSINESS CLASS. NET ist ein digitales und reales Netzwerk. Digitale und reale Verbindungen der unterschiedlichsten Menschen sind das entscheidende!

Ein Port-Leiter sollte interessiert sein am Heute, der Welt und ganz besonders an Menschen. Denn, ein BCN-Port ist nicht bloß eine neue Art von 'Arbeits hostel' sondern ein Netzwerk von Individualisten für Individualisten!

Einen BCN-Port zu führen, heißt Ansprechpartner für alle BCN-Mitglieder zu sein und unterschiedliche Aufgaben – vor Ort - zu lösen.

Darüber hinaus ist ein Port-Betreiber auch aktiver Vermittler von Ideen, Plänen und Projekten. Idealerweise verbindet der Port-Leiter das lokale Netzwerk seiner Stadt mit dem internationalen Netzwerk von THE BUSINESS CLASS. NET

18. Interesse einen BCN-Port zu eröffnen?

Kontaktformular ausfüllen und senden an:

Fairchise@TheBusinessClass.Net

Fax: +49 (0)30-616.297.12

Name, Vorname:

Stadt – PLZ / Land:

Adresse:

E-Mail:

Fax:

Tel.:

Am besten zu erreichen von ... bis ... (Ortszeit):

Profession:

Sind Räume bereits vorhanden? Größe / Etage:

Adresse und Bezirk-PLZ:

Zusätzliche Sprachen für Internet-Portal?
(Standard English)

Diese Fragen hätte ich gerne sofort beantwortet:

Bild.- und Planmaterialien bitte separat per E-Mail an: Fairchise@TheBusinessClass.Net