

next4



nextpension



nextvalue

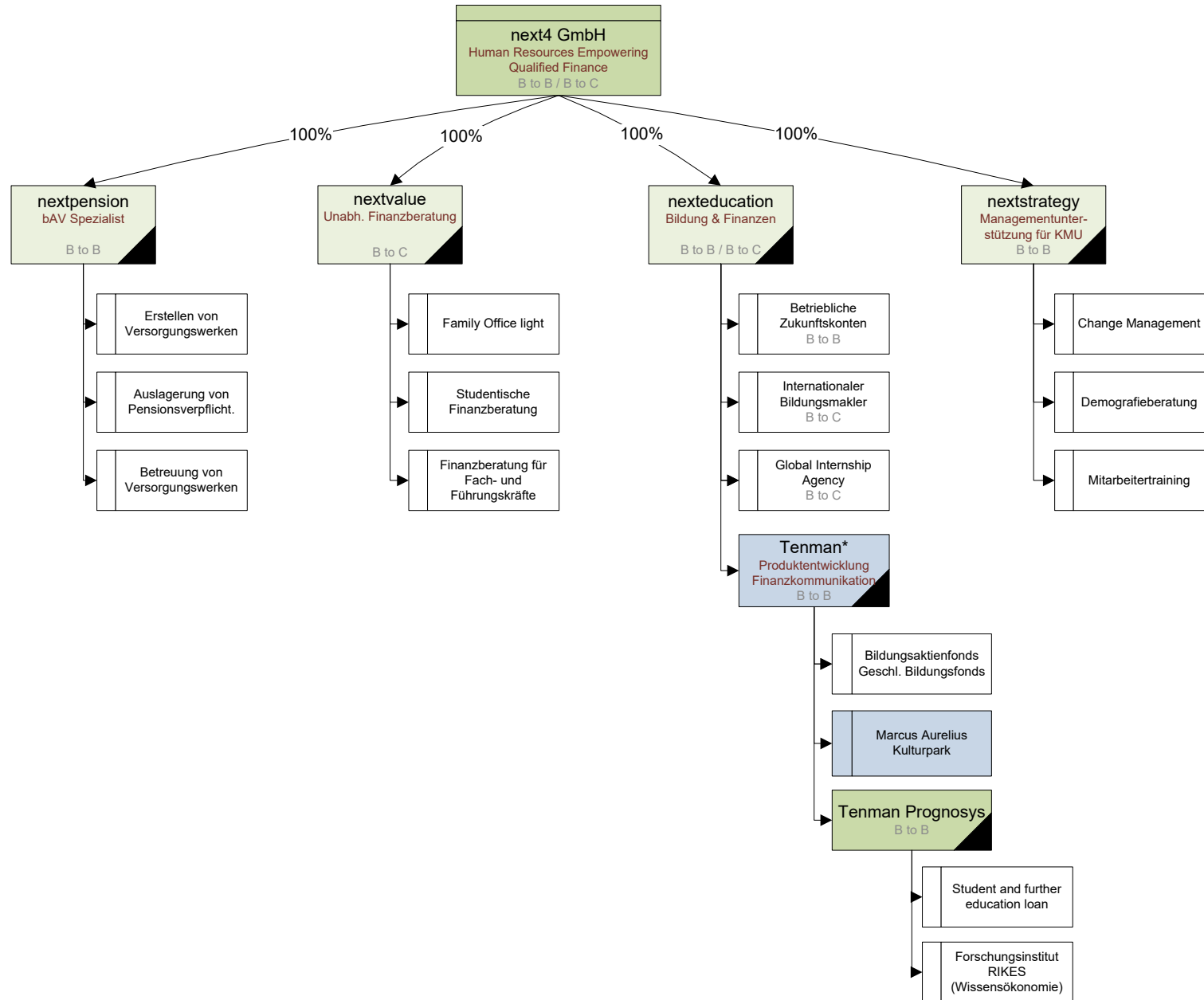


nexteducation



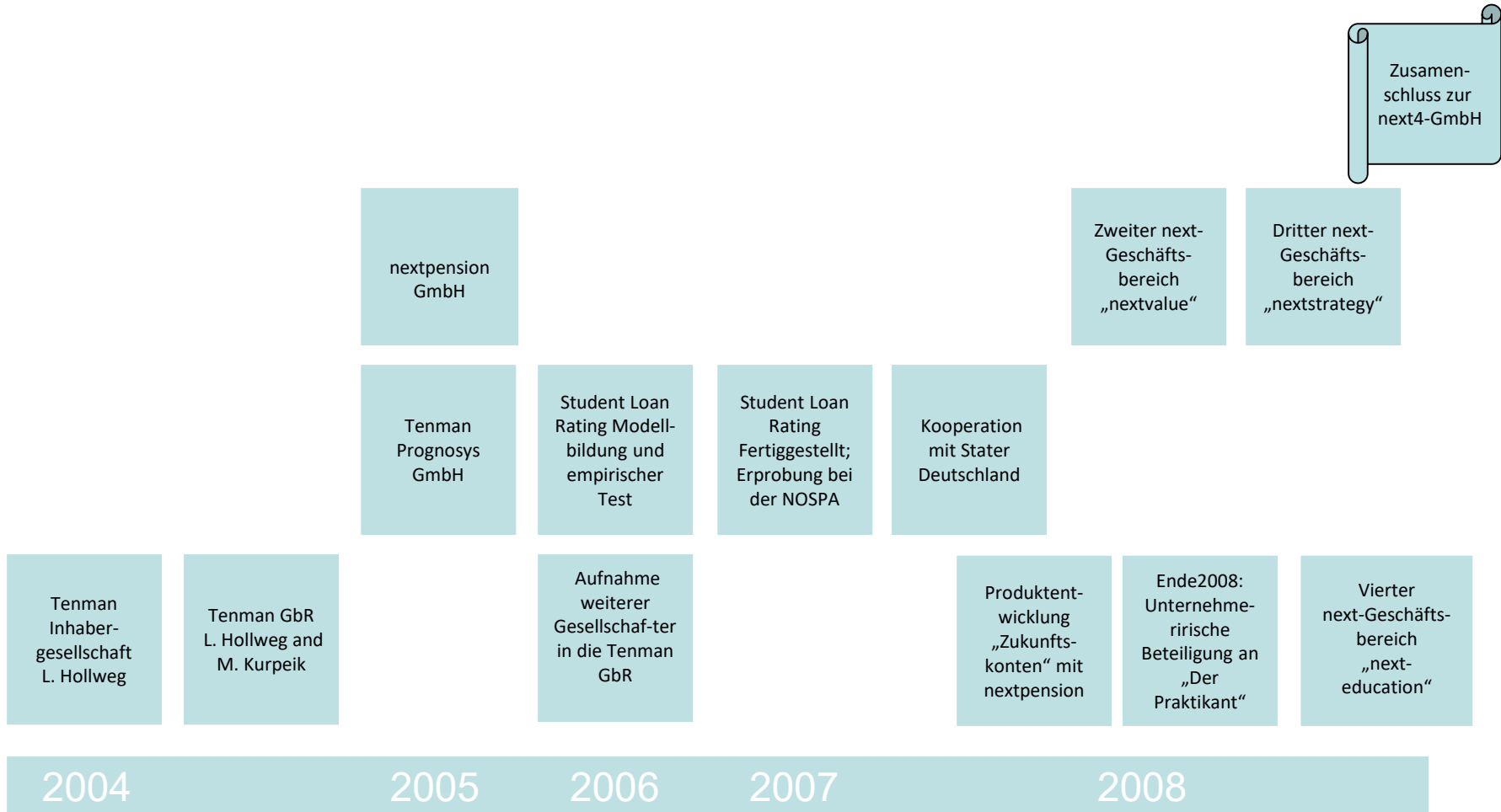
nextstrategy





History

Tenman\* and 



# Management-Team

Die künftige next4-GmbH besitzt ein Managementteam aus vier gleichberechtigten Geschäftsführern (je 25% Geschäftsanteile).

Jeder Partner leitet einen Geschäftsbereich:

nextpension:	Diplom-Finanzwirt (CoB) Artur Broda
nextvalue:	Diplom-Finanzwirt (CoB) Camill von Lösch
nexteducation:	Diplom-Volkswirt Leander L. Hollweg (+next4-CCO, -CFO)
nextstrategy:	Dipl.-Finanzwirt (CoB), Dipl.-Chemiker Michael Kurpeik (CEO) (bei Entscheidungspatt doppelte Stimme)

Der Praktikant GbR: Michael Kurpeik, Corinna Roosen

Tenman Prognosys GmbH: Michael Kurpeik, Leander L. Hollweg

Anzahl

Mitarbeiter: 6 (+ 6 Joint-Venture-Partner Prognosys Bewertung GmbH)

Stand Sept. 2009

## Chance / Risiko

- **Chance:**  
next4 verfügt über First Mover-Innovationen für Bildung und Humankapital, den Megatrend der nächsten Jahrzehnte
- **Risiko:**
  - 1.) Personenrisiko, d.h. Abhängigkeit des Geschäftserfolgs vom Managementteam
    - Bis Ende 2010 erhalten alle Geschäftsführer qualifizierte Stellvertreter
    - Für den Geschäftsbereich nexteducation wird der Jurist Rainer Lüthje von September 2009 bis Dezember 2010 schrittweise in das Unternehmen integriert. Rainer Lüthje war langjähriger Mitarbeiter im Zentralbereich Marketing der HVB in Hamburg und München und zuletzt Produktmanager „Studienkredite“ bei der HASPA.
  - 2.) Eigenkapital und Liquidität für die Investitionsstrategie
    - next4 steht in Verhandlungen mit einem arabischen Investor über eine Kapitalbeteiligung von 250.000 € (=15% der Anteile)

Weltweiter Bildungsmarkt = 2200 Billionen Dollar (Merrill Lynch)

## Unser Geschäft

- next4 zielt auf die Unterstützung von KMU, die eine qualifizierte, motivierte Belegschaft aufbauen und erhalten möchten sowie auf den Erfolg von privaten Haushalten in der Wissensgesellschaft
- next4 verbindet die Bereiche Finanzen und Qualifizierung, um vorhandene Fähigkeiten zu verstärken
- Die Kernkompetenz der Gruppe besteht in der Fähigkeit, kluge und nachhaltige finanzielle Lösungen für das Management von Humankapital zu erarbeiten
- In diesem Sinne widmen sich alle next-Bereiche

**advanced human resources**

## Einzigartige Marktposition

- In 2008 waren 86.000 Unternehmensberater (+ 9,5 %) in etwa 13.600 deutschen Beratungsgesellschaften (- 4,5 %) verzeichnet, die zusammen mehr als 115.000 Personen beschäftigen. Hinzu kommen zwischen 100.000 bis hin zu geschätzten 600.000 unabhängige Finanzberater.
- Eine Studie des Institute of Management & Consulting Science, Bonn, kommt zu dem Ergebnis, dass sich kleine und mittlere Beratungsgesellschaften sehr stark auf bestimmte Methoden oder Geschäftsfelder konzentrieren müssen, um erfolgreich mit den großen, etablierten Beratungsunternehmen zu konkurrieren und eine herausragende Position zu erreichen. Dies ist exakt, was die next4-Gruppe verfolgt: Unser Fokus besteht darin, den Wert von Humankapital zu steigern und Personalressourcen zu verbessern.
  - **Der Kern des next4- Beratungskonzepts ist in Deutschland einzigartig:  
Wir verbinden Finanzierung, Bildung und Wissen**
- Unser Geschäftsmodell ähnelt dem Universalbankgeschäft in der Weise, dass sich die Risiken aus dem Firmenkunden- und dem Privatkundengeschäft ausbalancieren.

The logo for 'nextpension' features the word 'nextpension' in a dark red, sans-serif font. Below the text is a horizontal bar composed of four rectangular segments of varying shades of brown and tan. To the left of the bar is a thin vertical line.

## Herausforderungen:

Wachsender Fachkräftemangel, Mitarbeitermotivation, zunehmende Alterung der Belegschaft, Sicherung der Alterseinkommen, höhere Anforderungen an die Qualifikation und Leistungsfähigkeit der Belegschaft, Flexibilisierung der Arbeit., Haftungsbefreiung aus fehlerhaften bAV-Lösungen mit „gezillmerten“ Versicherungsverträgen.

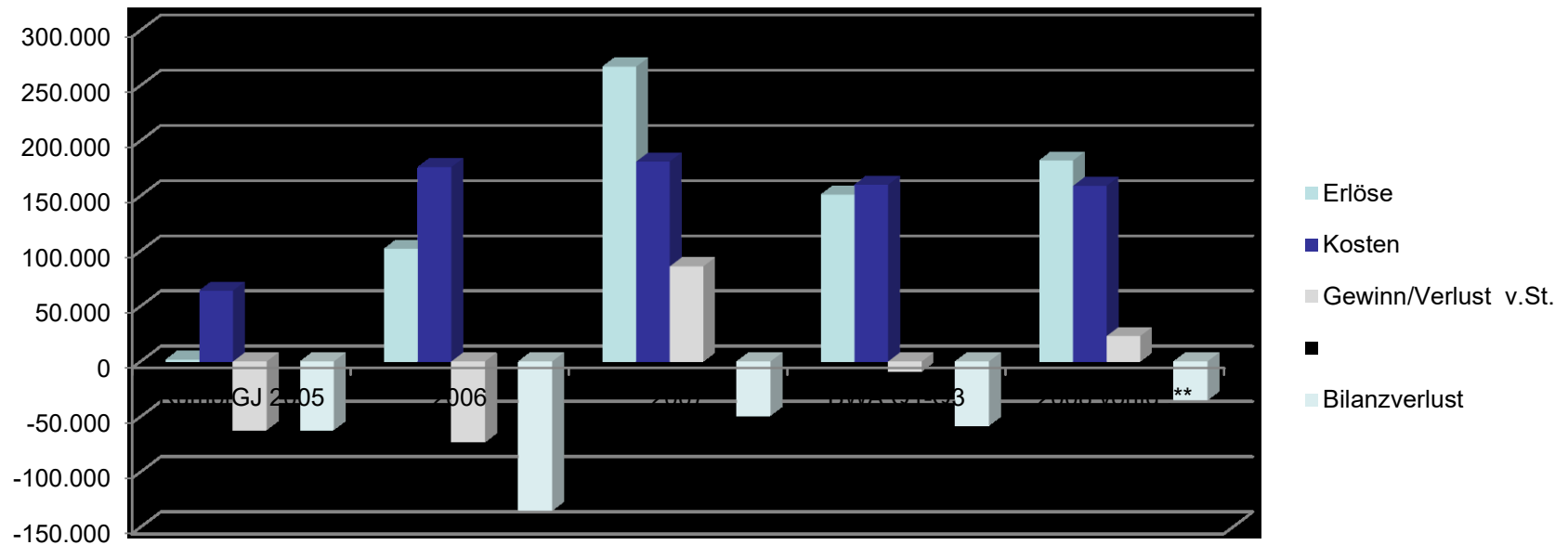
## Lösungen:

- Überprüfung und Einrichtung von Versorgungswerken.
- Erkennen und Beseitigen von Haftungsfallen.
- Entwicklung von Branchen- und Verbandslösungen.
- Finanzierungsmodule für flexiblere Arbeitsprozesse
- Module zur Stärkung unserer Unternehmenskunden im Wettbewerb
- Erhöhung von Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit durch Anreizsysteme wie „Zukunftskonten“ für die betriebliche Weiterbildung oder Gesundheitsvorsorge (→ nexteducation)
- Insgesamt: Stärkung der “Arbeitgebermarke“



nextpension

## Geschäftsentwicklung 2005 bis 2008



- \* BWA Q1-Q2-2008 inklusive Geschäftsbereich nextvalue
- \*\*vorläufige Jahreswerte, korrigiert = abzüglich der Erlöse und Kosten für neue Geschäftsbereiche nextvalue und nextstrategy



nextvalue

### Herausforderungen:

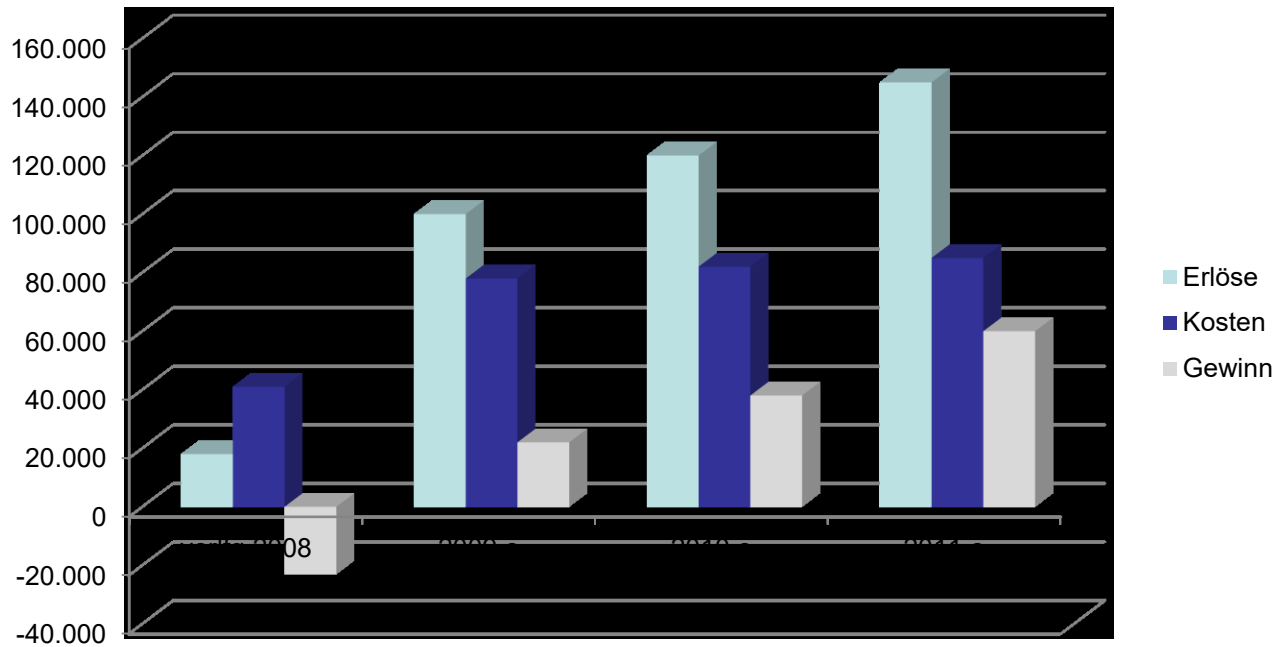
- Abstimmung der betrieblichen und privaten Altersvorsorge in inhabergeführten KMU,
- generationsübergreifende Beratung für die ganze Familie,
- Vermögenssicherung in der Finanzkrise,
- Einkommenssicherung unter dynamischen Qualifikationsveränderungen im Berufsumfeld,
- erhöhte gesetzliche Anforderungen an die Qualität der Finanzberatung,
- Unabhängigkeit der Beratung und umfangreiche Dokumentationspflichten,

### Lösungen:

- Operative Koordination von Finanz-, Steuer- und Rechtsangelegenheiten.
- Family Office für Familien.
- Financial Planning für Führungskräfte von Unternehmen
- Module für individuelle Weiterbildung → nexteducation

nextvalue

## Geschäftsentwicklung 2008 bis 2011 e



Wertetreiber: Bestandskunden, sehr vorsichtiger Standortaufbau

The logo for 'nexteducation' features the word 'nexteducation' in a green, lowercase sans-serif font. Below the text is a horizontal bar composed of four segments: a grey segment, a green segment, a grey segment, and a grey segment. To the left of the bar is a vertical grey line.

## Herausforderungen:

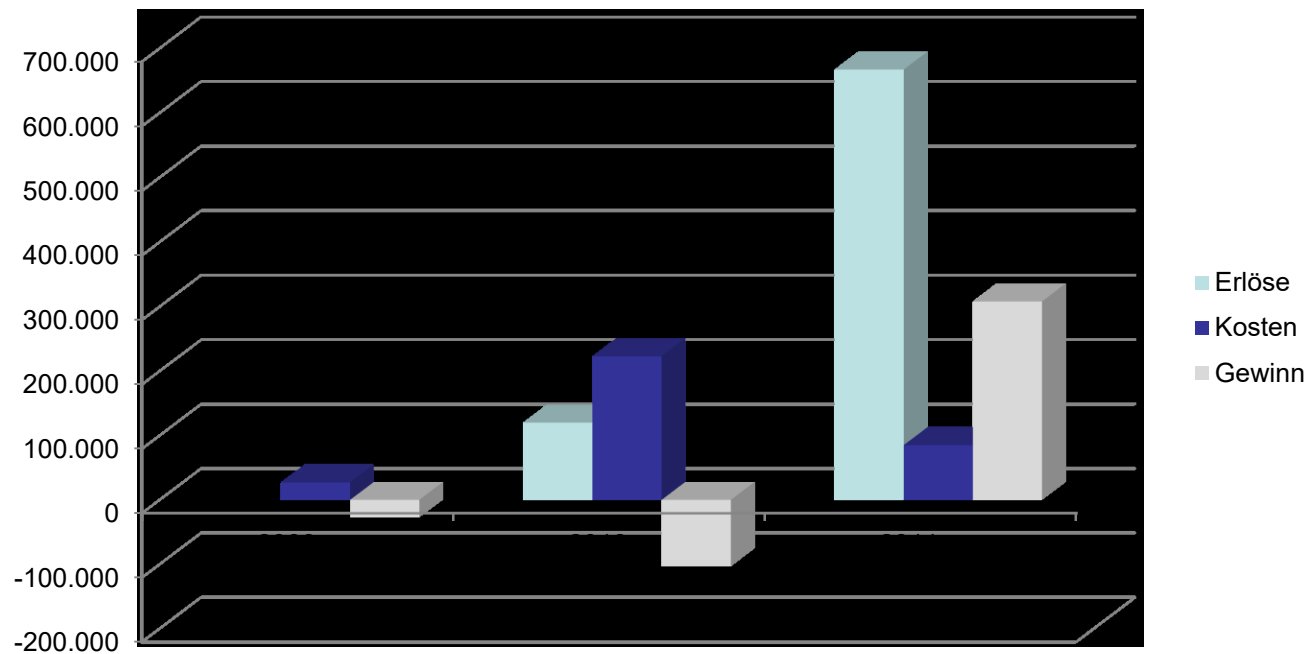
- Intransparenz in privaten Bildungsmärkten:  
Unübersichtlichkeit der inhaltlichen Angebote in der betrieblichen Weiterbildung und mangelnde Preis-/Leistungs-Profile ;
- nachhaltige Sicherstellung der Finanzierung für die betriebliche Weiterbildung;
- Lücken bei der Personalentwicklungsplanung in KMU,
- Veränderliche und wachsende Qualifikationsanforderungen (lebenslanges Lernen)
- Steigende Kosten für Bildung
- Qualitätsrisiken bei der Auswahl privater Bildungsanbieter, u. a. Private Hochschulen

## Lösungen

- Betriebliche und private Bildungsplanung und -finanzierung.
- Hilfe für Studenten und junge Akademiker, die international berufliche Erfahrung sammeln möchten → Der Praktikant GbR
- Zukunftskonten.
- Produktentwicklung für neue Bildungsfinanzprodukte → Tenman GbR

nexteducation

## Geschäftsentwicklung 2009 bis 2011 e



Wertetreiber: Verbindung mit nextvalue-Finanzberatung; USP als First Mover

# Tenman\*

## Herausforderungen:

- Finanzierung und Refinanzierung von Bildung über den Kapitalmarkt
  - steigende Kosten privater Ausbildung
  - Finanzierung privater Bildungsunternehmen
- Markt- und Finanzkommunikation neuartiger Bildungs-Geschäftsmodelle
- Restrukturierung von privatisierten Bildungsunternehmen
- Bildung als Kapitalanlage
- Internationalisierung der Bildungsmärkte

## Lösungen:

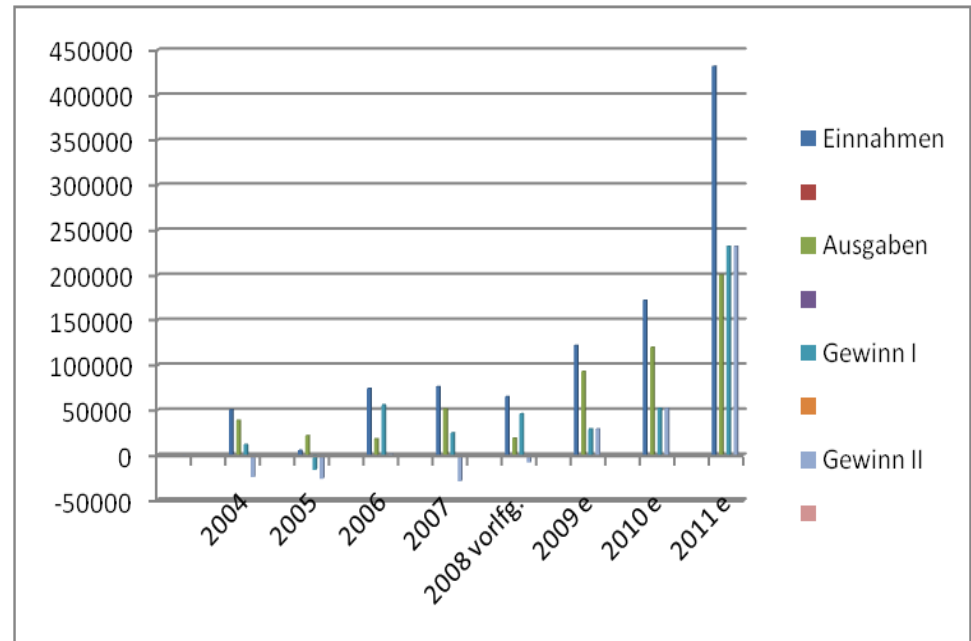
- Konzept- und Managementberatung im Bildungsmarkt
- Auftragsmanagement für Unternehmen im Bildungsmarkt → „DER PRAKTIKANT GbR“
- Public und Investor Relations für Bildungsunternehmen
- Konzeptentwicklung von Bildungs-Finanzprodukten für Banken und Versicherungen  
z. B. Bildungsdarlehen → Tenman Prognosys GmbH

## Zukunftskonten

- „Zukunftskonten“ sind ein gemeinsam von der nextpension GmbH und der Tenman GbR entwickeltes Finanzprodukt.
- Zukunftskonten sind Bildungswertkonten auf der Basis des „Flexigesetzes“. Sie erlauben Arbeitnehmern und Arbeitgebern den nachhaltigen Aufbau von Rücklagen und persönlichen Guthaben für die berufliche Weiterbildung.
- Voraussetzung ist der Abschluss einer Betriebsvereinbarung. Darauf zielt auch ein aktuelles EU-Förderprogramm, die mit 140 Millionen Euro ausgestattete „Sozialpartnerrichtlinie“.
- nexteducation strebt an, als offizielle „Beratungsstruktur“ in diesem Programm anerkannt zu werden. Mit dem Research-Institute an der European School of Business, Reutlingen University (Rang I der deutschen FHs) besteht eine Vertriebs- und Entwicklungskooperation.

## Geschäftsentwicklung 2004 bis 2011 e

	Einnahmen	Ausgaben	Gewinn I	Gewinn II G I abzgl. lfd. Entnahmen
<b>2004</b>	50.493,40	38.509,29	11.984,11	-24.000,00
<b>2005</b>	5.427,46	21.667,77	-16.240,31	-26.000,00
<b>2006</b>	74.128,78	18.174,11	55.953,67	934,38
<b>2007</b>	76.134,21	51.212,99	24.921,22	-29.000,00
<b>2008 vorlfg.</b>	65.000,00	19.000,00	46.000,00	-8.000,00
<b>2009 e</b>	122.000,00	93.000,00	29.000,00	29.000,00
<b>2010 e</b>	172.000,00	120.000,00	52.000,00	52.000,00
<b>2011 e</b>	432.000,00	200.000,00	232.000,00	232.000,00



Erwartung: Wertetreiber 2010 und 2011 sind Der Praktikant und Tenman Prognosys



## Tenman Prognosys GmbH

### Herausforderung:

- Schaffung bankpraktisch einsetzbarer Bewertungsmodelle für Humankapital
- Kostengünstige Prozesse für Studien- und Bildungsdarlehen  
hierfür: Outsourcing von Kernfunktionen der Kreditabwicklung
- Übertragung des Darlehens- bzw. Ratingmodells auf Weiterbildungskredite
- Erschließung des europäischen Marktes für Studiendarlehen (100 Mrd. € in 2020 e)

### Lösungen:

- Empirisch fundiertes Ratingverfahren für die Karriere- und Einkommenschancen von Studenten (Entwicklung und bankpraktische Erprobung sind abgeschlossen)
- Arrangement der Wertschöpfungskette für Studiendarlehen mit kostenoptimalem Servicing in Zusammenarbeit mit der Stater Deutschland GmbH & Co. KG
- Ausdehnung der Ratingmodelle auf weitere Anwendungsgebiete (2009-2011)

## Tenman Prognosys GmbH

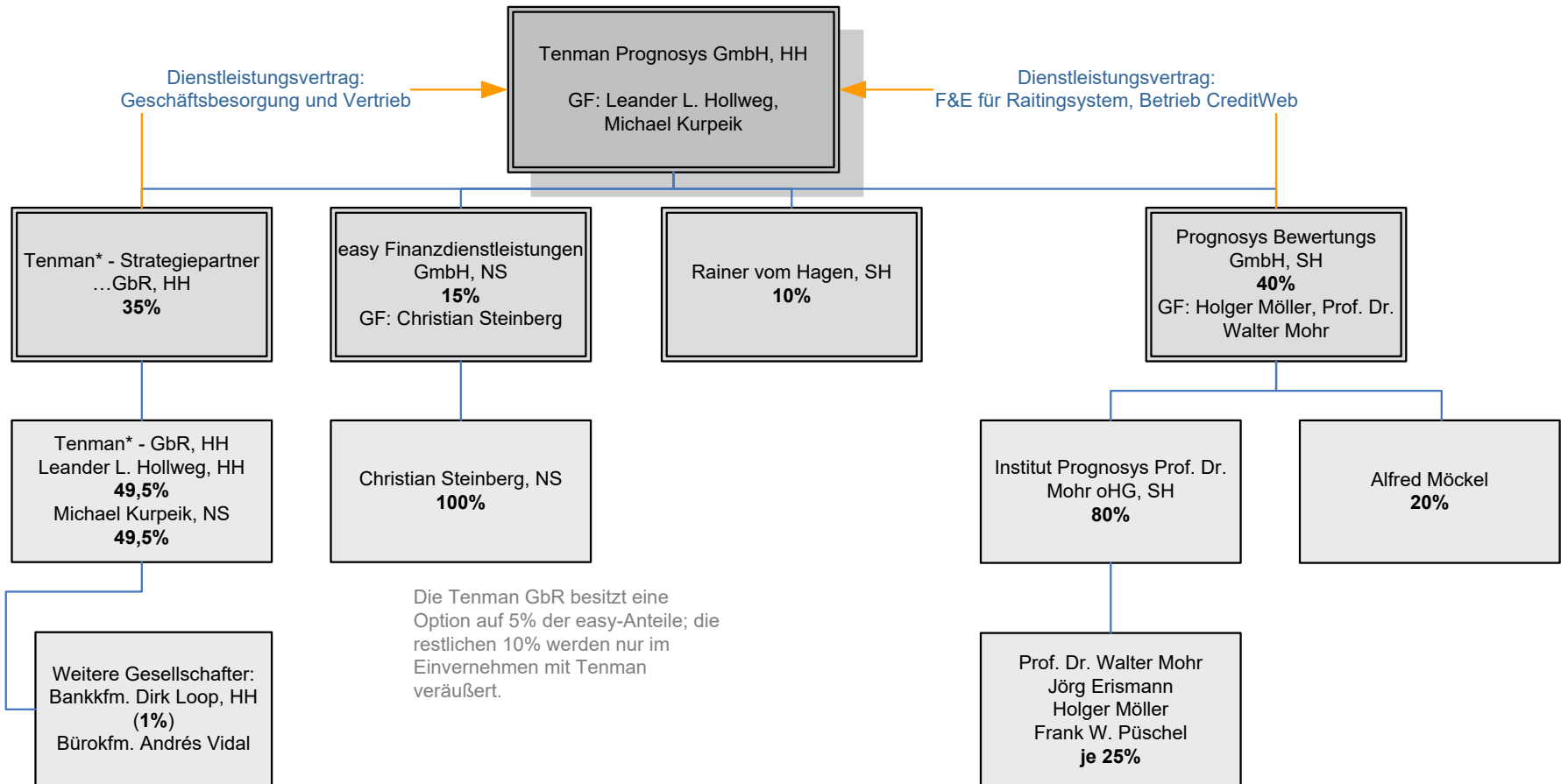
- Die Tenman Prognosys GmbH fungiert als „Arranger“ einer arbeitsteiligen Wertschöpfungskette für Studiendarlehen. Gegenstand des Businessplanes ist es, innerhalb von fünf Jahren mindestens 50.000 studentische Kreditkunden zu gewinnen. Das Unternehmen wird dann mit seinem Kundenstamm verkauft, um allen Partnern den Exit ihrer Investition zu ermöglichen.

Erforderlich ist eine Startfinanzierung, z.B. in Form einer Kapitalbeteiligung in Höhe von 1,2 Mio. €, Mindestzielwert ist ein kumulierter nominaler Überschuss vor Steuern von 12 Mio. €.

- Der als erreichbar eingeschätzte Zielwert sieht 175.000 Kunden und einen kumulierten nominalen Überschuss vor Steuern von knapp 70 Mio. € vor.
- Bei planmäßigem Geschäftsverlauf kann die Fortführung der Gesellschaft über den Fünf-Jahres-Zeitraum hinaus noch vorteilhafter sein.
- Die Besonderheit des Geschäftsmodells besteht in der Nutzung von Spezialisierungsvorteilen verschiedener Partner auf allen Stufen der Wertschöpfungskette. Die Tenman Prognosys GmbH bringt hierbei ein einzigartiges Prognosemodell für die Karriere- und Einkommenschancen von studentischen Kreditbewerbern ein.

# Tenman Prognosis GmbH

## Gesellschafterkreis der Tenman Prognosis GmbH



## Der Praktikant

### Herausforderung:

- Fachkräftemangel
- Verbindung von akademischer und berufspraktischer Qualifizierung
- Internationaler Austausch von Studenten und jungen Akademikern
- Zunehmender Anteil von Pflichtpraktika und Auslandsaufenthalten in den Studiengängen
- Exklusive Realisierung öffentlicher Austauschprogramme (Südkorea, Kuwait) in Richtung Deutschland / Europa

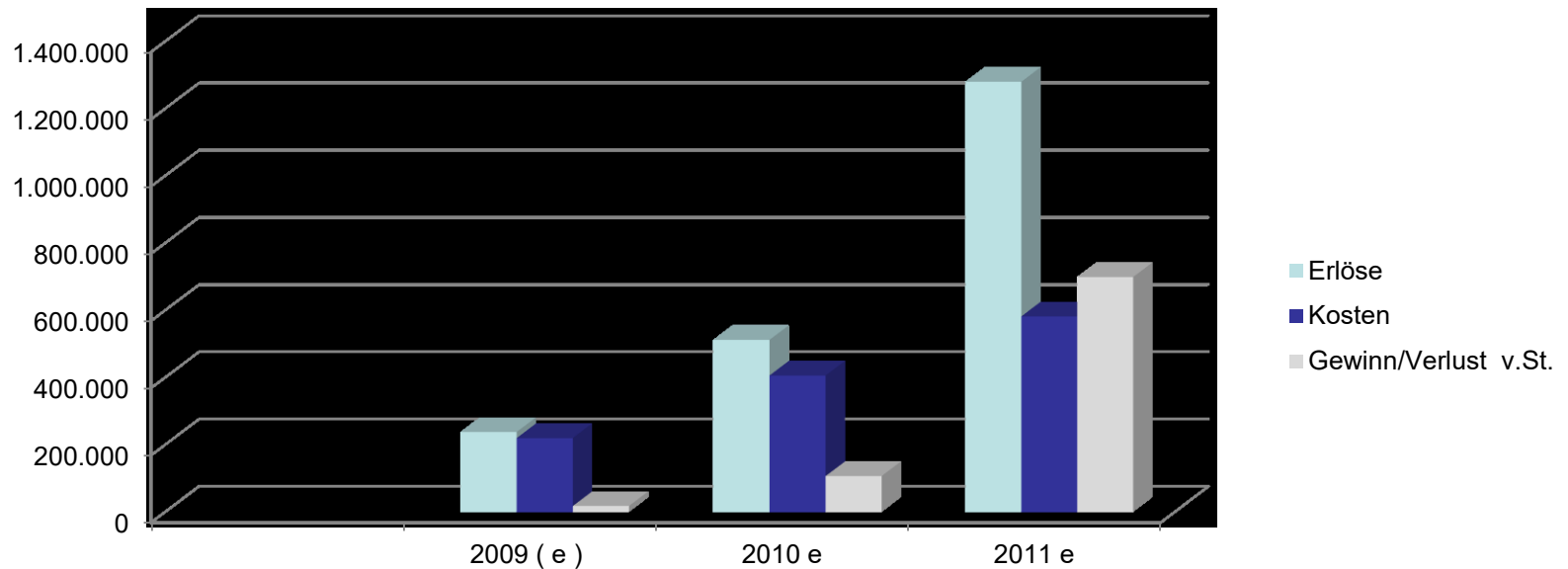
### Lösung:

- Geschäftspartnerschaft der global internship placement agency „Der Praktikant“ / Corinna Roosen“:

Anfang 2009 erwarb Tenman 50% der Geschäftsanteile, um wesentliche Managementfunktionen zu übernehmen; Option, innerhalb der kommenden 5 Jahre auch die restlichen Anteile zu erwerben. Änderung der Rechtsform in eine GbR. Verlegung des Firmensitzes nach Hamburg. Planmäßige personelle Erweiterung. Systematische Ausweitung der internationalen Netzwerke.

## Der Praktikant

## Geschäftsentwicklung 2009 bis 2011 e

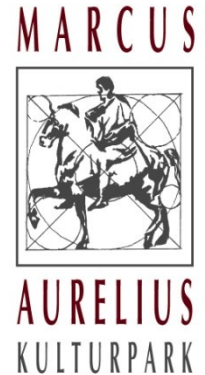


	2009 ( e )	2010 e	2011 e
Erlöse	237.000	511.000	1.279.000
Kosten	219.000	405.000	581.000
Gewinn/Verlust v.St.	17.000	106.000	698.000

Wertetreiber: Korea-Kooperation; skalierbare Prozesse mit klaren Mengengerüsten

## Marcus Aurelius Kulturpark GbR

Die Marcus Aurelius Kulturpark GbR ist ein Sonderprojekt, an dem unser Gesellschafter Leander L. Hollweg rund 50% der Geschäftsanteile hält. Durch unsere zunehmenden Verbindungen zu Finanzinvestoren mit Interesse an langfristigen, nachhaltigen und ethischen Investments kann die next4-Gruppe dieses Projekt unterstützen und ggf. Managementleistungen erbringen.



### **Herausforderungen:**

- Errichtung von modernen Friedhofsparkanlagen in privater Trägerschaft, kulturell
- Hochwertiger Grabgestaltung und „ewiger“ Bestandsgarantie;
- Pilotanlage in Hamburg
- Expansion an weitere Standorte in Deutschland, Europa und weltweit
- Start-Up-Finanzierung als geschlossener(Immobilien)Fonds

### **Lösung:**

- Innovatives Geschäftsmodell mit stiftungsähnlicher Vermögensrücklage der Kunden; Destination zu Lebzeiten, Zahlung post mortem.

The logo for 'nextstrategy' features the word 'nextstrategy' in a lowercase, orange, sans-serif font. Below the text is a horizontal bar composed of four rectangular segments: the first is orange, and the remaining three are grey. To the left of the bar is a thin vertical grey line.

nextstrategy

## Herausforderungen:

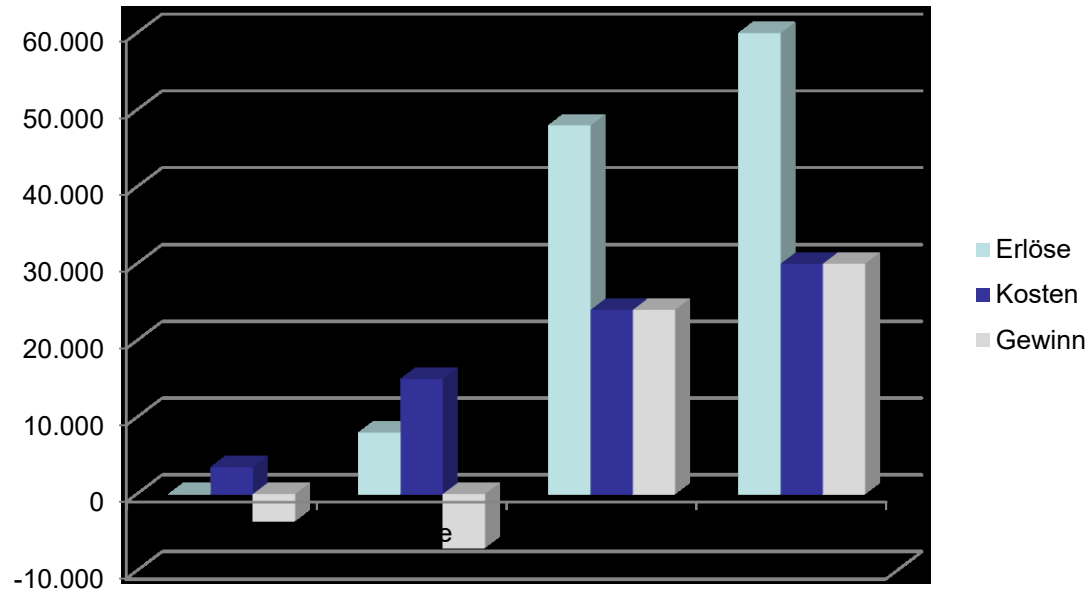
- Unstrukturierte Wachstumsprozesse in KMU

## Lösungen

- Module für schlanke und effiziente Arbeitsprozesse.
- Praktische Managementunterstützung für laufende Aufgaben und Projekte
- Analyse der Arbeits- und Organisationsstrukturen, Wissensmanagement
- Modellierung der demographischen Entwicklung des Unternehmens.
- Führungskräfte suche und Coaching.
- Verankerung ethischer Grundsätze der Unternehmensführung

nextstrategy

## Geschäftsentwicklung 2008 bis 2011 e



Wertetreiber: Referenzen; Kundengewinnung unter Bildungsanbietern



The logo for next4, consisting of the text 'next4' in a bold, dark blue sans-serif font. To the left of the text is a vertical line that is light blue at the top and bottom and grey in the middle.

## Gesamtsicht

### Highlights:

- Wachstumssprung durch Zusammenschluss nextpension GmbH, Tenman GbR, Der Praktikant
- Diversifiziertes Produktportfolio
- Stabile interne Prozesse

### Herausforderungen

- Weiterer Geschäftsaufbau noch bis Mitte 2010

### Risiken:

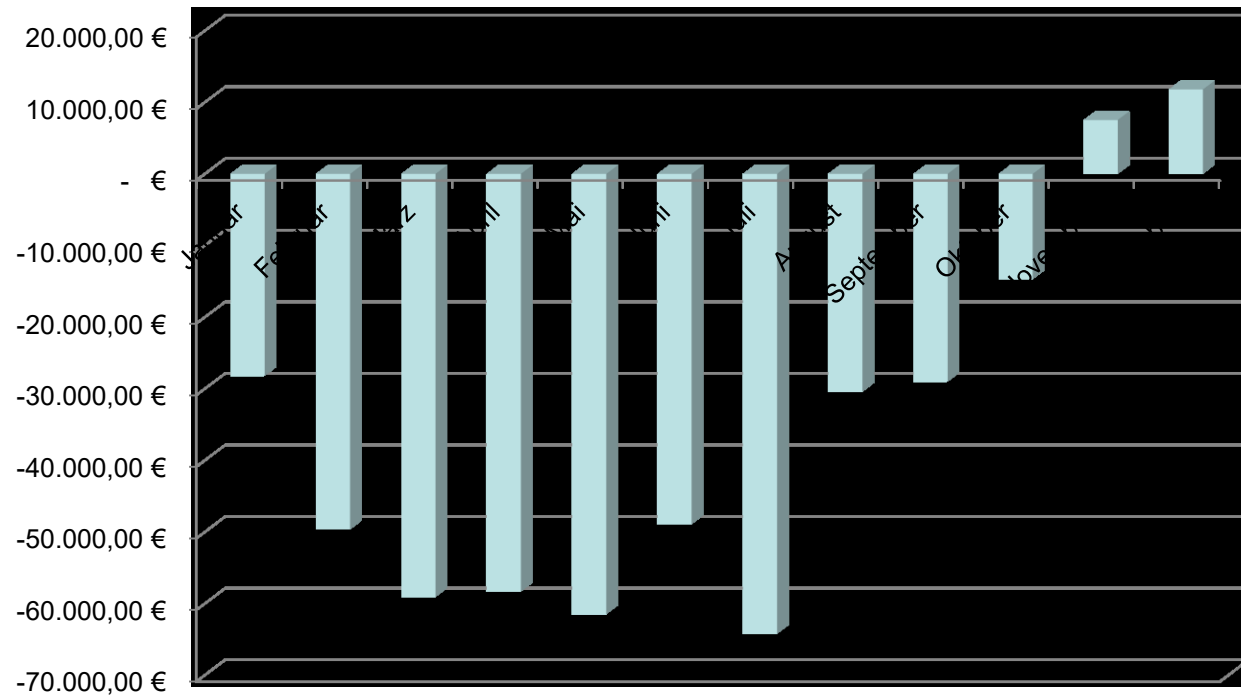
- Personenrisiko
- Weiterer Personalaufbau (Qualifikation)
- Finanzierungsbasis und Liquidität

### Chancen:

- Bildung, Qualifizierung, Fachkräftemangel und Human Resources als große Zukunftstrends
- Qualifiziertes Management, klare Verantwortlichkeiten

next4

## Geschäftsentwicklung 2009, konservativ, auf Monatsbasis



## Investitionsplan 2009 bis 2011

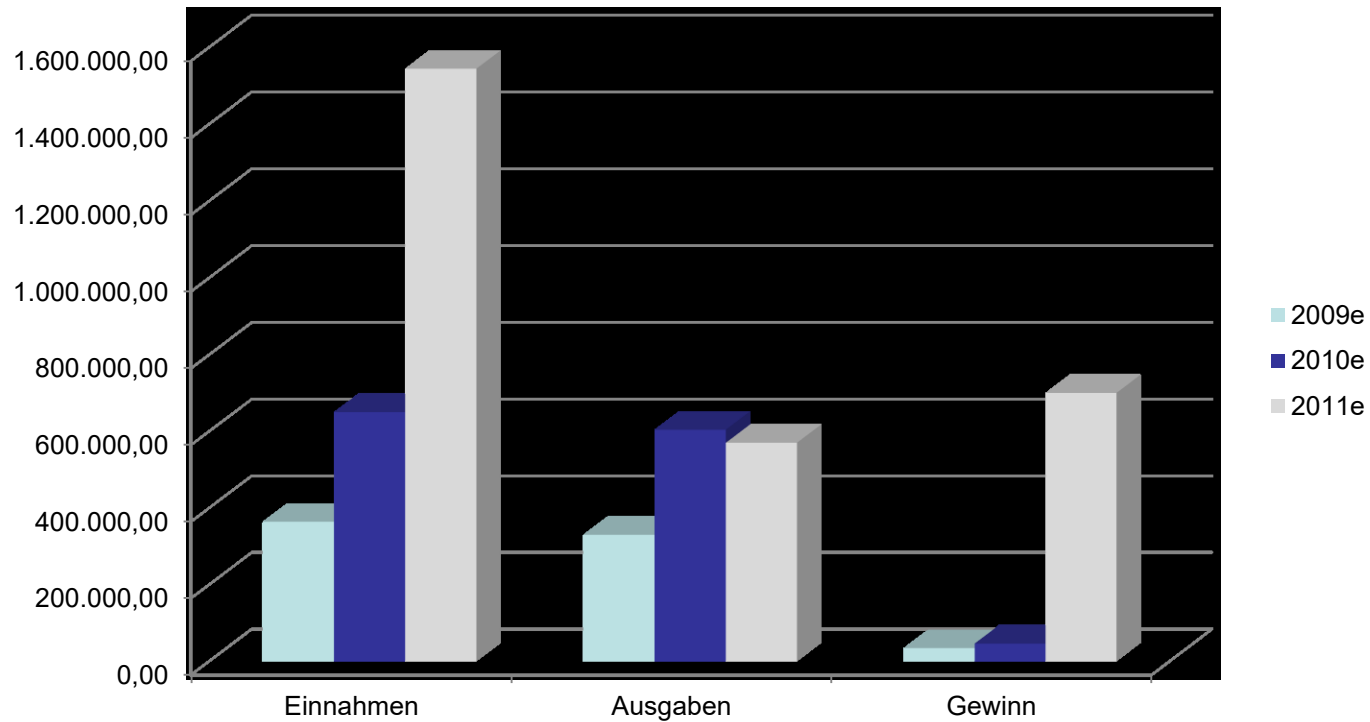
alle Beträge in €

Next4-Bereich	Investitionsart	2009	2010	2011	Summe 3 Jahre
Holding	Hardware, IT				
	Personal, Org.	13.500	27.000	13.500	54.000
nextpension	Hardware, IT		4.000		4.000
	Personal, Org.				
nextvalue	Hardware, IT	1.500	4.500		6.000
	Personal, Org				
nexteducation	Hardware, IT	36.000	46.500	9.000	91.500
	Personal, Market, Org	33.600	50.500	50.500	134.600
nextstrategy	Hardware, IT				
	Marketing	5.600			5.600
Summe		90.900	136.500	61.500	288.900

next4

## Geschäftsentwicklung 3-Jahresplanung 2009 bis 2011

Stand Januar 2009



# GuV-Vorausschau 2009 bis 2011

Stand Revision September 2009

Next4-Bereich	Umsatz und Gewinn	2009	2010	2011
Holding	Umsatz	0	0	0
	Gewinn/Verlust.	-18.400	-33.700	-21.250
nextpension	Umsatz	161.800	224.850	402.150
	Gewinn/Verlust.	11.320	69.000	246.700
nextvalue	Umsatz	93.620	200.350	271.800
	Gewinn/Verlust.	470	98.850	171.800
nexteducation	Umsatz	101.700	984.500	1.562.900
	Gewinn/Verlust.	2.650	300.400	843.000
nextstrategy	Umsatz	8.000	24.000	64.000
	Gewinn/Verlust.	5.000	7.500	34.000
Summe	Umsatz	365.120	1.433.700	2.300.850
Summe	Gewinn/Verlust.	1.040	442.050	1.274.250

## Ihr direkter Draht

nextpension GmbH | Tenman GbR\*

Stormsweg 3, 22085 Hamburg

Tel.: [+49 40 180 333 25](tel:+494018033325)  
Mail: [l.hollweg@next4.de](mailto:l.hollweg@next4.de)  
Web: [www.next4.de](http://www.next4.de)

