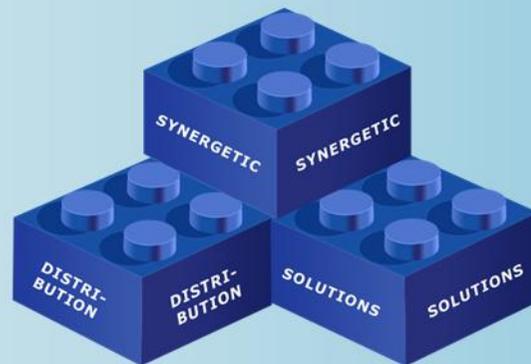




European Distribution Ideas

Produkt:

SYNERGETIC SOLUTION 1:
- Mittelstand -



Sie möchten im deutschsprachigen Markt **erfolgreich** sein?

Wir bieten effiziente Lösungen für Ihren Erfolg.

Produktübersicht:

I. Synergetic Solution 1: Mittelstand

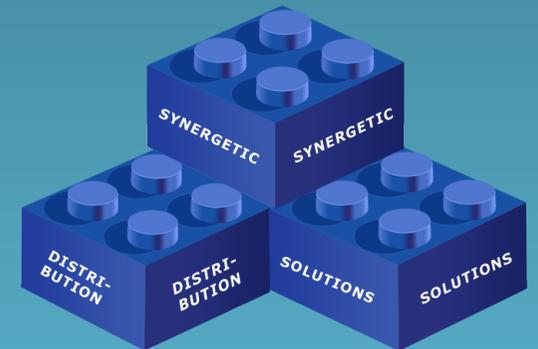
- Juristische Personen des privaten Rechts (Personen- und Kapitalgesellschaften)
- Juristische Personen kaufen Geschäftsanteile oder Investoren
- Mittelständische Firmen kaufen Geschäftsanteile um neue Märkte zu gewinnen oder sie beteiligen sich als Investoren

II. Synergetic Solution 2: Interessengemeinschaften

III. Synergetic Solution 3 CITY: öffentliche Einrichtungen

IV. Synergetic Solution 4 TREU: Treuhandgeschäfte

V. Synergetic Solution 5: Handeln in Vollmacht



Unser Vertriebskonzept – Ihre Chance

Das Prinzip:

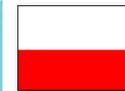
Weltweite Unternehmen die ähnliche Produkte produzieren, ohne im direkten Wettbewerb zueinander zu stehen, schließen sich zu einem deutschen Unternehmen zusammen und vertreiben ihre Produkte im Namen einer neuen Handelsmarke.



Beispiel:
Hersteller von
Polstermöbeln

Neue Möbelmarke:
„Möbel®“

Neues Unternehmen:
Möbel GmbH



Beispiel:
Hersteller von
Kleinmöbeln



Beispiel:
Hersteller von
Großmöbeln

Schaffung einer vertrauens-
würdigen deutschen Marke

Neue Marktanteile und
Erschließung neuer Märkte

Beispiel

Unser Vertriebskonzept – Ihre Chance

Der Ablauf I:

Wir suchen weltweit Unternehmen, die ähnliche Produkte herstellen, also z.B. einen Kleinmöbelhersteller, einen für Polstermöbel und einen für Großmöbel.

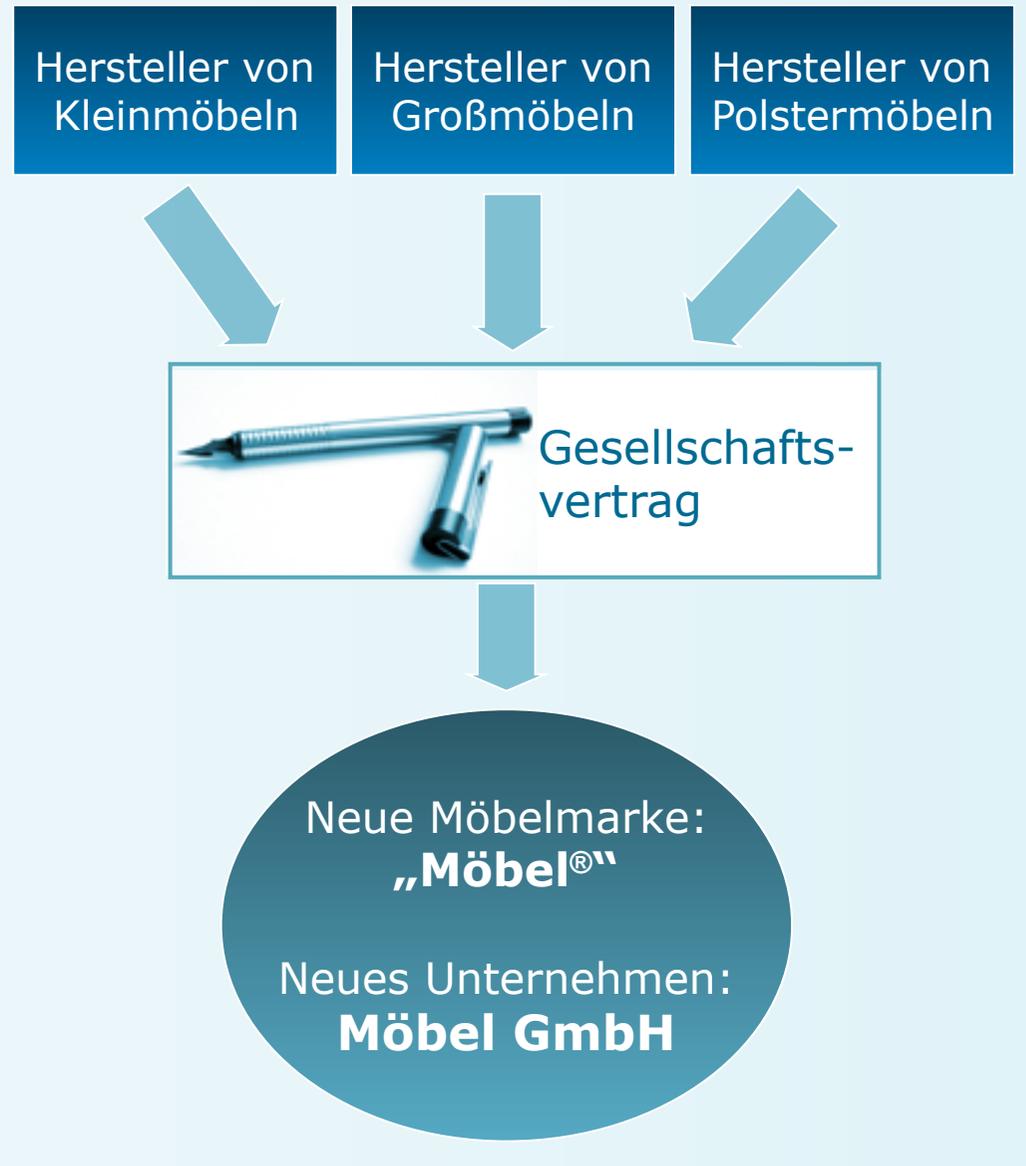
Um das vorhandene Synergiepotenzial zu nutzen, schließen Sie einen Gesellschaftsvertrag, in dem die Geschäftsbedingungen festgelegt sind und gründen damit ein neues deutsches Unternehmen, z.B. Möbel GmbH.

Neue Marktanteile und Erschließung neuer Märkte

Schaffung einer vertrauenswürdigen deutschen Marke

Stärkere Verhandlungsposition gegenüber Vertriebspartnern

Nachhaltige und zukunfts-trächtige Investition



Unser Vertriebskonzept – Ihre Chance

Der Ablauf II:

Ihre Produkte werden unter einer neuen Marke gebündelt und vertrieben.

Für die neue Firma wird anfangs ein *Gesellschaftsvertreter* eingesetzt, außerdem notwendiges Personal rekrutiert. (z.B. Handelsvertreter oder Außendienstmitarbeiter) Sie sind der neue Gesellschafter des Unternehmens. (z.B. Möbel GmbH)

Professionelle Abwicklung
des Geschäftsablaufes

Professioneller Service für den
Kunden. Direkter Ansprechpartner

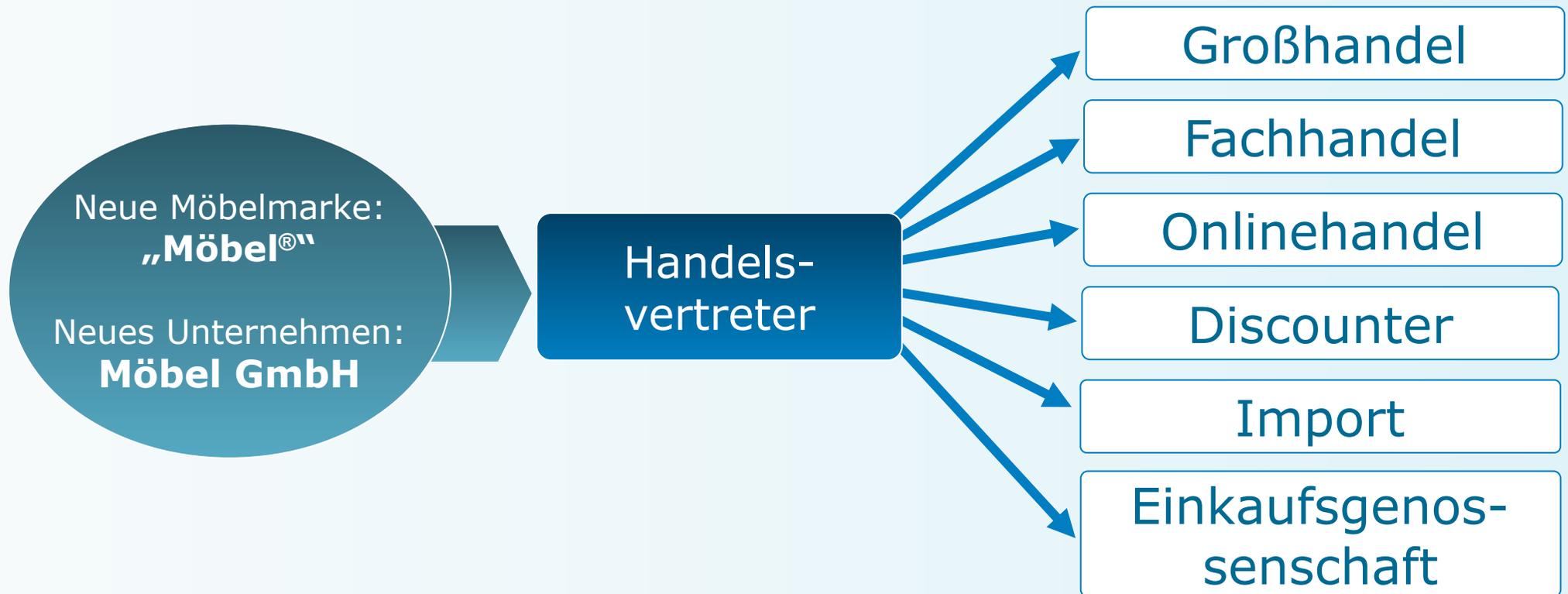
Senkung von Personal-kosten
in Exportabteilung



Unser Vertriebskonzept – Ihre Chance

Der Ablauf III:

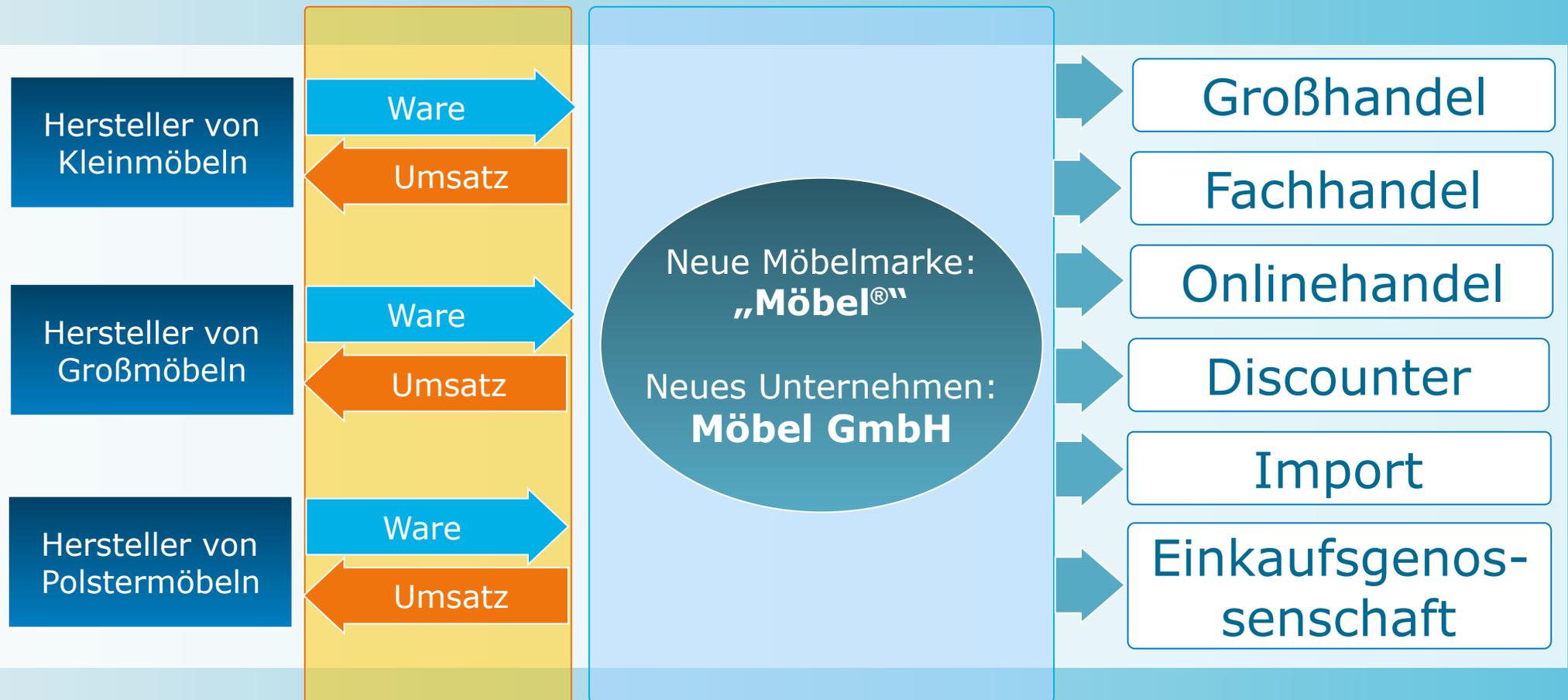
Wir definieren gemeinsam mit Ihnen die Ziele und erstellen das Vertriebskonzept. Ihre zukünftigen Mitarbeiter kennen den deutschsprachigen Markt sehr gut und suchen daraufhin potentielle Vertriebspartner, z.B. Großhändler, Fachhändler, Einzelhändler, Internetshop-Betreiber, Importeure oder Einkaufsgenossenschaften)



Unser Vertriebskonzept – Ihre Chance

Der Ablauf IV:

Die Partnerunternehmen liefern schließlich die Ware, Ihre deutsche Firma bezahlt diese und beteiligt die Partner am erwirtschafteten Umsatz.



Unser Vertriebskonzept – Ihre Chance

Der Ablauf – Zusammenfassung I

Wir suchen weltweit Unternehmen, die ähnliche Produkte herstellen, also z.B. einen Kleinmöbelhersteller, einen für Polstermöbel und einen für Großmöbel.



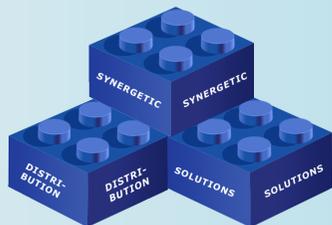
Die Partner schließen einen Gesellschaftsvertrag und gründen damit ein neues deutsches Unternehmen.



Die Produkte der Gesellschafter werden unter einer neuen Marke gebündelt und vertrieben.



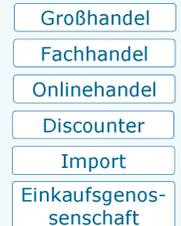
Für den Aufbau Ihrer zukünftigen Firma wird ein *Gesellschaftsvertreter* (European Distribution Ideas) eingesetzt, außerdem notwendiges Personal rekrutiert. (z.B. Handelsvertreter oder Außendienstmitarbeiter)



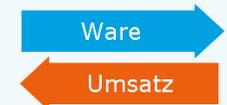
Unser Vertriebskonzept – Ihre Chance

Der Ablauf – Zusammenfassung II

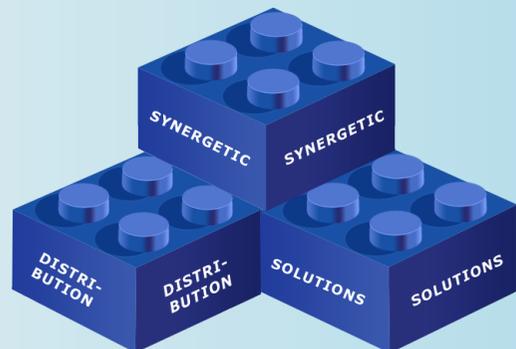
Wir definieren gemeinsam mit Ihnen die Ziele und das Vertriebskonzept. Zukünftiges Mitarbeiter kennen den deutschsprachigen Markt sehr gut und suchen daraufhin potentielle Vertriebspartner, z.B. Großhändler, Fachhändler, Einzelhändler, Internetshop-Betreiber, Importeure oder Einkaufsgenossenschaften.



Die Partnerunternehmen liefern schließlich die Ware, Ihre deutsche Firma bezahlt diese und beteiligt die Partner am erwirtschafteten Umsatz.



Die Firma wird finanziert durch die höheren Margen und durch zusätzliche Umsätze.



Wir bieten effiziente Lösungen für Ihren Erfolg.



Die Vor- und Nachteile



Pro

- + Neue Marktanteile und Erschließung neuer Märkte
- + Schaffung neuer Marke: Vertrauenswürdiges deutsches Unternehmen
- + Stärkere Verhandlungsposition gegenüber Vertriebspartnern
- + Gewinnung neuer Marktsegmente (Großhandel, Fachhandel etc.)
- + Steigerung des Bekanntheitsgrades Ihres Unternehmens
- + Höhere Umsätze durch höhere Margen
- + Als Einkaufsgemeinschaft Erzielung besserer Einkaufspreise
- + Minimierung des Risikos: Geldausfall durch insolvente Partner
- + Schnelle und professionelle Abwicklung von Reklamationen, Garantiefällen etc.
- + Professionelle Abwicklung des Geschäftsablaufes
- + Weitere Vermittler werden vermieden
- + Senkung von Personalkosten in Exportabteilung
- + Professioneller Service für den Kunden. Direkter Ansprechpartner
- + Nachhaltige und zukunftssträchtige Investition

Contra



- Anfangsinvestition



Die Gesellschaftsstruktur

Die Struktur bis zur Etablierung der Marke:

Die Partnerunternehmen sind gleich berechnigte Gesellschafter der deutschen GmbH. European Distribution Ideas fungiert bis zur Markenetablierung als Berater auf Honorarbasis.

EDI European
Distribution
Ideas

- akquiriert kompatible Geschäftspartner
- regelt die rechtlichen und steuerlichen Angelegenheiten der Firmen- und Markengründung
- rekrutiert entsprechendes Personal
- Erstellung eines Vertriebskonzepts
- etabliert Marke und Unternehmen
- Honorarvertrag mit den Partnern



Gesellschaftervertretung

Gesellschafter 1

Hersteller von
Kleimöbeln

Gesellschafter 2

Hersteller von
Großmöbeln

Gesellschafter 3

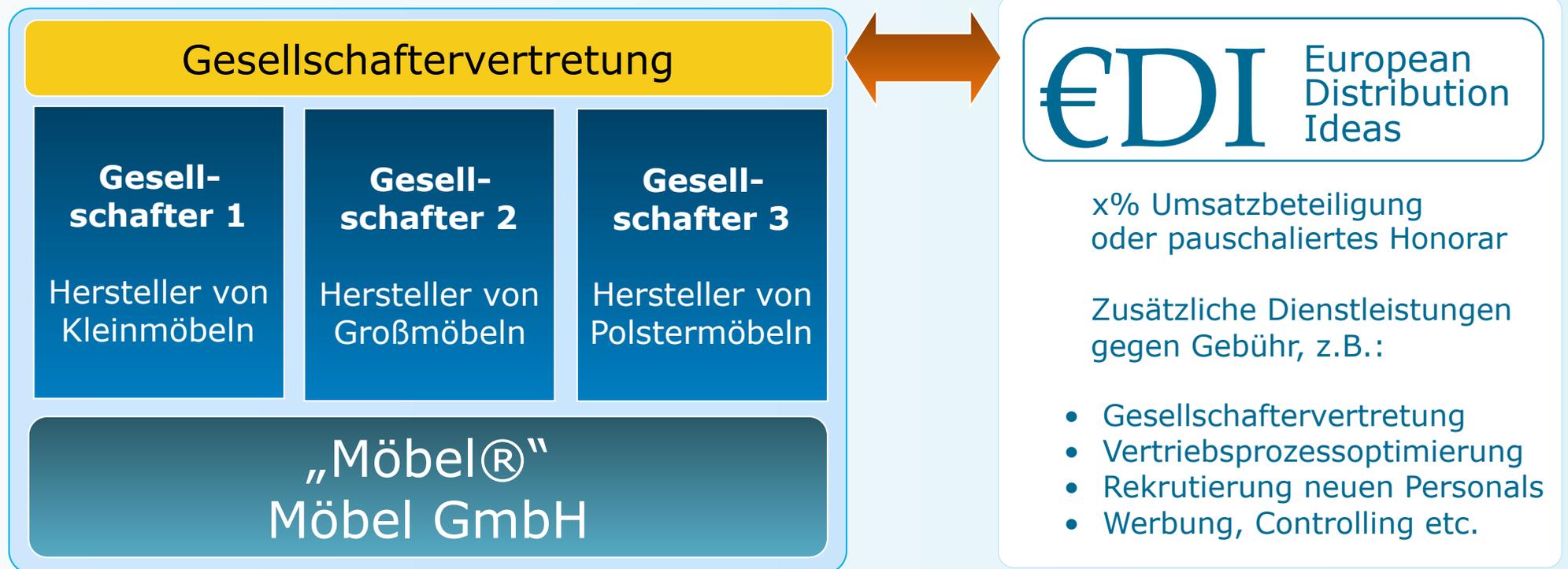
Hersteller von
Polstermöbeln

„Möbel®“
Möbel GmbH

Die Gesellschaftsstruktur

Die Struktur nach Etablierung der Marke:

Die Partnerunternehmen sind gleich berechnigte Gesellschafter der deutschen Unternehmung. European Distribution Ideas ist nach Etablierung der Marke geringfügig am Umsatz beteiligt.



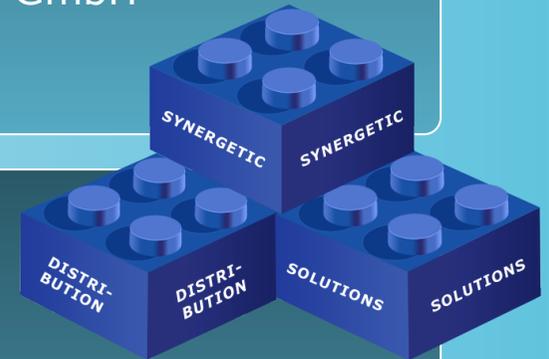
Unsere Leistung für Sie:

Phase 1

- Vorauswahl der Gesellschafter
- Rechts- und Steuerberatung
- Vertriebskonzepterstellung
- Interimsmanagement
- Förderprogramme
- Wettbewerbs- und Segmentanalyse
- Analyse der Vertriebskanäle
- Margenstrukturen
- Gründung einer GmbH

Phase 2

- Auswahl von außerbetrieblichem Fachpersonal (Steuerexperte, Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer)
- Kontakte zu Ämtern und Behörden
- Genehmigungsverfahren: Patente, Geschmacksmuster, Gebrauchsmuster, Lizenzen u.a.
- Vorauswahl des Personals, Arbeitsverträge, Versicherungen
- Auswahl der Gewerbeflächen (Büroräume, Lager- und Stellflächen)



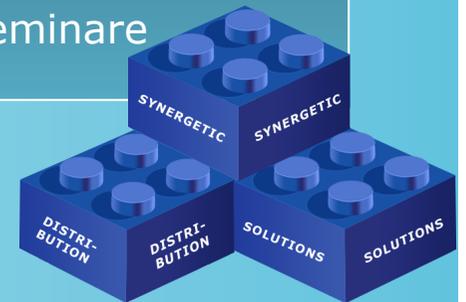
Unsere Leistung für Sie:

Phase 3

- Qualifizierung potenzieller Vertriebspartner
- Laufend Überprüfung der Konzeptumsetzung
- Werbung – Mediaanalyse
- Mediaplanung und –budgets
- Produktshows und –events

Phase 4

- Regelmäßiges Controlling (Soll/Ist Vergleich)
- Analyse der Betriebsabläufe und des Fachpersonals
- Festlegung neuer Ziele
- Qualifizierung von Führungspersonal und Mitarbeitern – Seminare



Der Gesellschaftsvertrag

Ausgangslage:

Personengesellschaften wie GdB, OHG und KG erfordern die persönliche Haftung der Gesellschafter mit ihrem Privatvermögen.

Bei Kapitalgesellschaften wie der GmbH gibt es die Haftungsbeschränkung auf das Stammkapital.

Empfehlung: Gründung einer Einmann- oder Mehrmann-GmbH

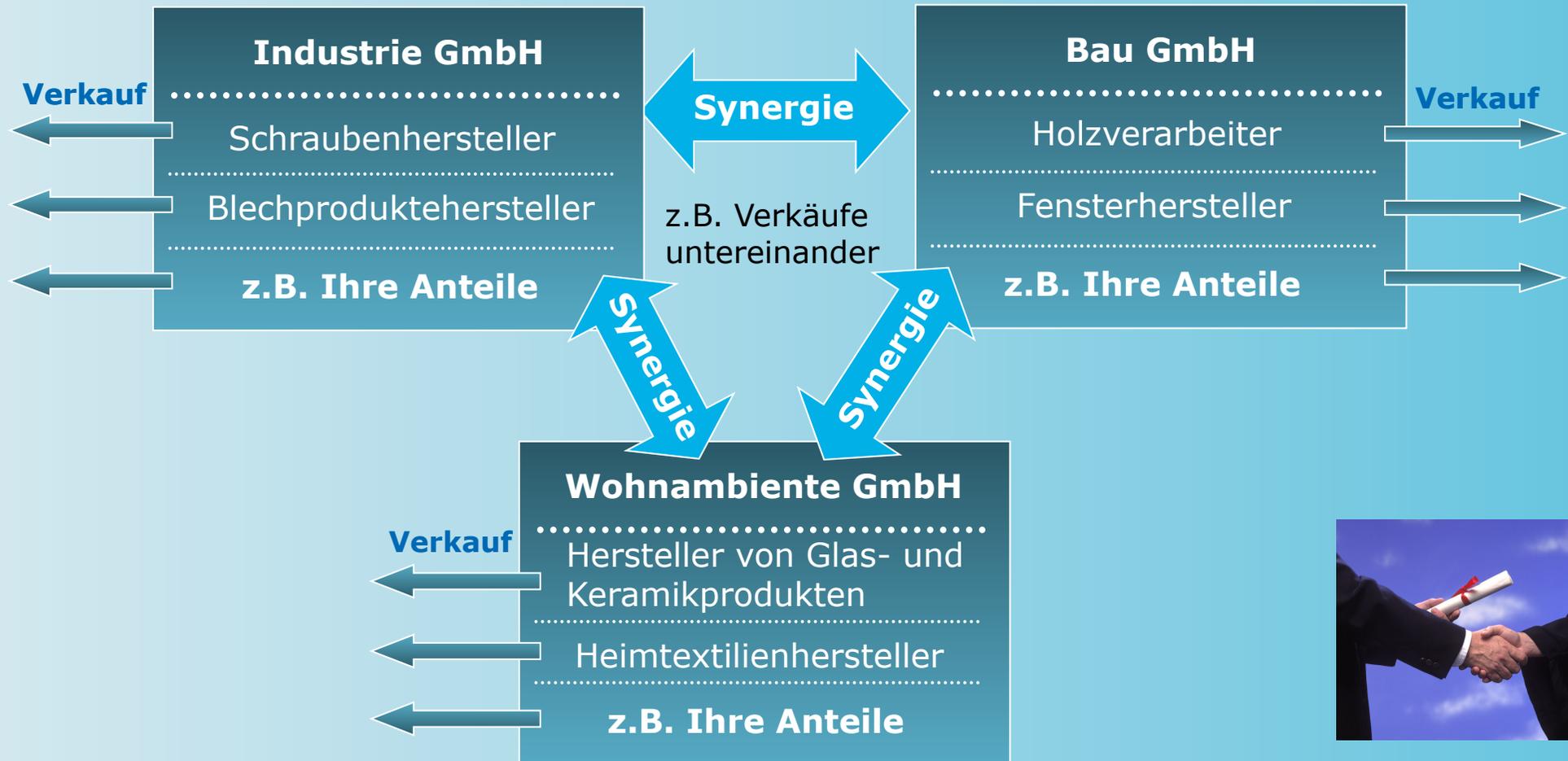
Details: Notarielle Beurkundung der Gesellschaftsgründung erforderlich



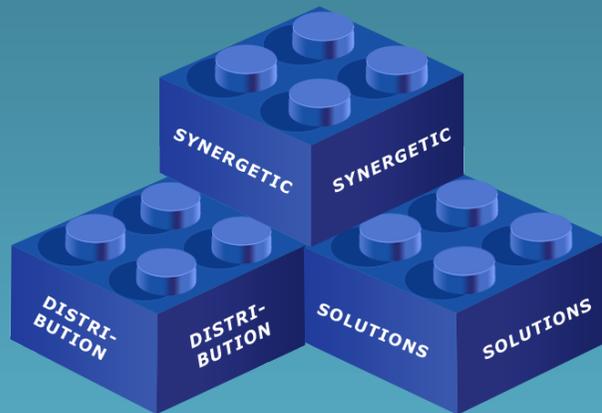
- Mindeststammkapital € 25.000,- → Nachweis bei Beurkundung (Bankauszug)
- Stammeinlagen können Bar- oder Sacheinlagen sein
- Stimmanteile orientieren sich an Höhe der geleisteten Einlagen
- Gesellschafterversammlung bestimmt einen oder mehrere Geschäftsführer
- Geschäftsführer mit Einzel- oder Gesamtvertretungsbefugnis
- Zustimmungspflichtige Geschäfte der Geschäftsführer in Satzung und Geschäftsführerdienstvertrag regelbar
- Einladungen, Ablauf und Beschlussmehrheiten der Gesellschafterversammlungen sind in der Satzung zu bestimmen
- Anmeldung der GmbH zum Handelsregister durch Notar

Weitere Kooperationsmöglichkeiten

1. Mitgesellschaften und Branchen
2. Kooperation zwischen den Gesellschafterfirmen



Musterfall in Zahlen



Ihre Investition – Ein möglicher Budgetplan

Budgetplan

		In Euro
Personalkosten	175.300,-	
Sozialabgaben/ Lohnnebenkosten	45.450,-	
Reisekosten	49.715,-	
Büro- und Dienstautokosten	37.900,-	
Überführung	19.000,-	
Honorare, Gebühren und Abgaben	47.000,-	
Gesamt	374.365,-	

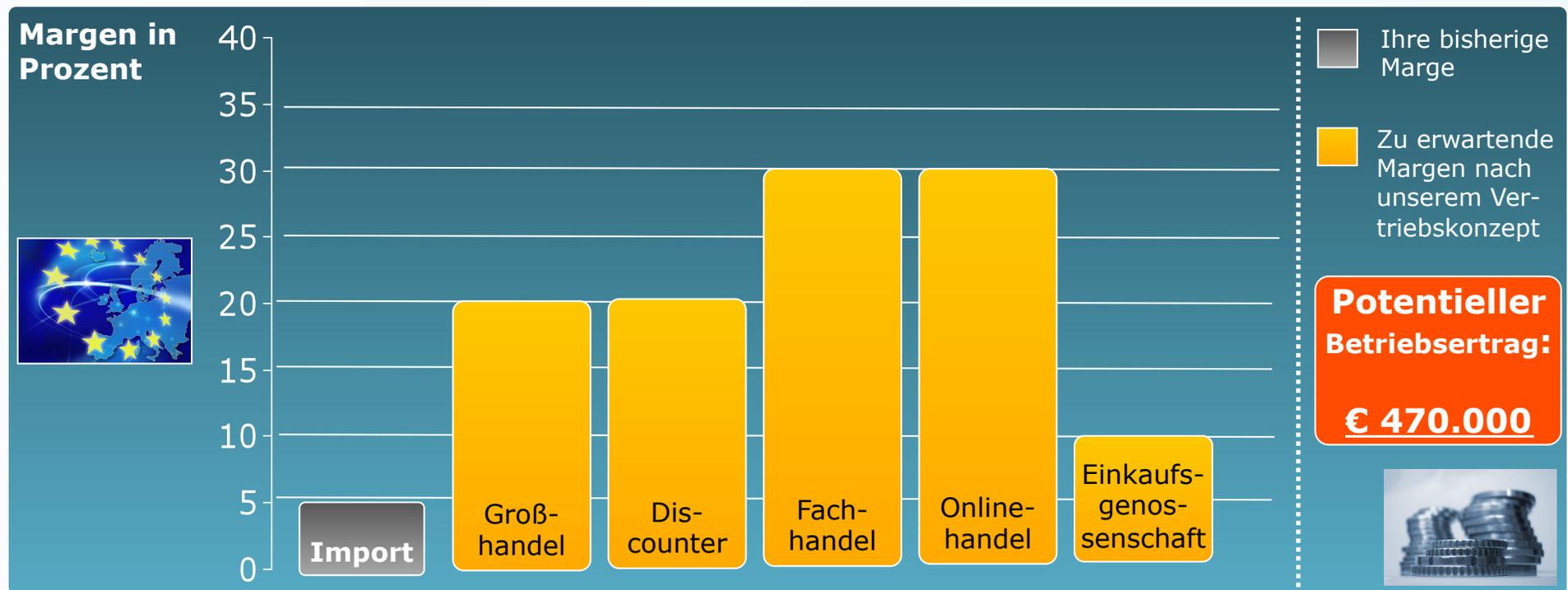


Ihr Gewinn – Potentielle Margen

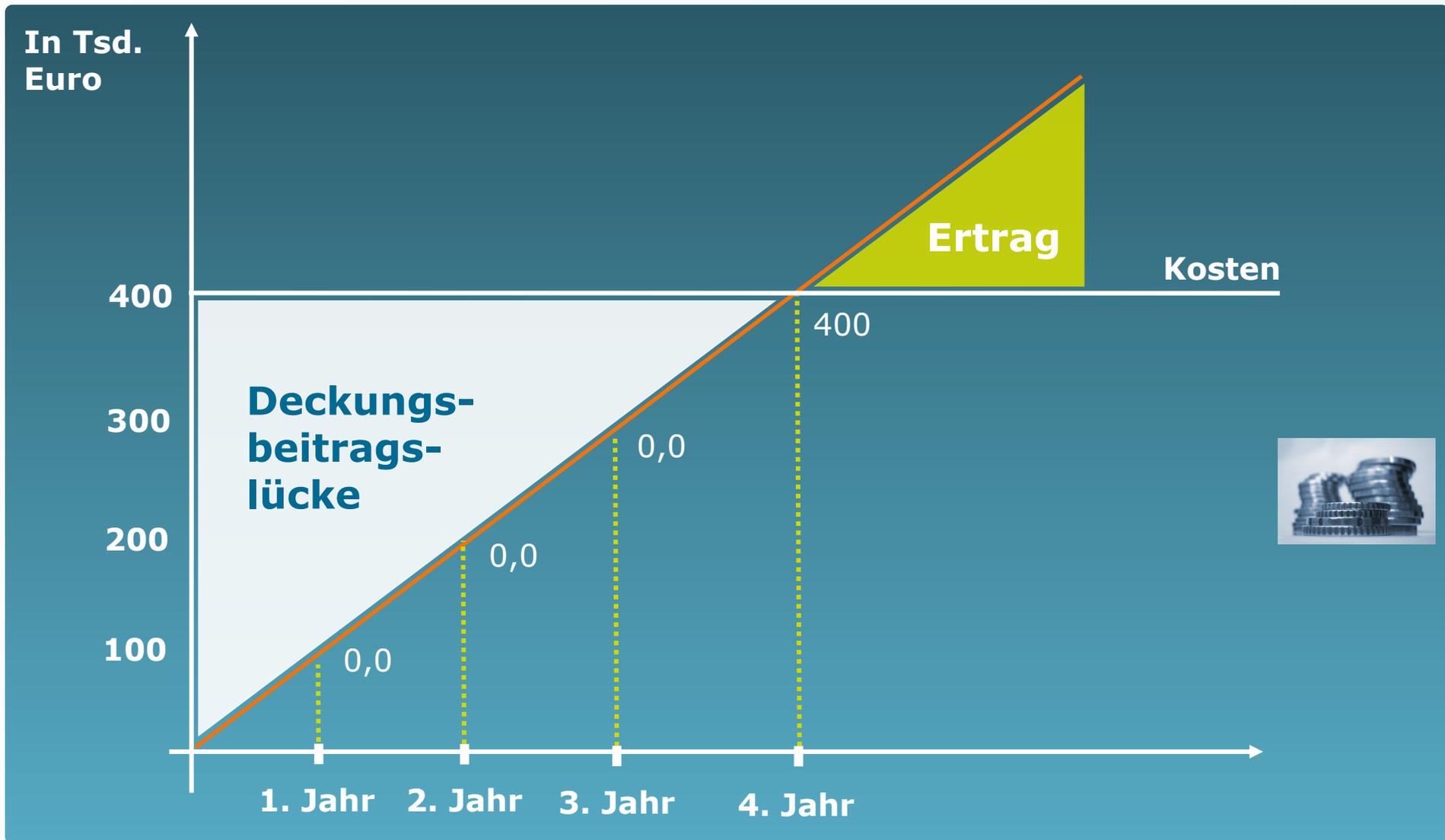
Margenplan:

	Großhandel	Discounter	Onlinehandel	Fachhandel	Import	Einkaufsgenossenschaft
Marge in %	20	20	30	30	5	10
Umsatzerlös in €	800.000	200.000	200.000	500.000	400.000	400.000
Betriebsertrag in €	160.000	40.000	60.000	150.000	20.000	40.000

Ihre Chance: Steigerung der Margen, durch direkte Zielgruppen



Ihre Investition



Rentabilitätsanalyse

Kosten-Nutzen:

Notwendige Investition
400.000 Euro pro Jahr

Mittelfristige Zielmarge
500.000 Euro pro Jahr

Im 1. Jahr

Im 2. Jahr

Im 3. Jahr

Im 4. Jahr

Tragfähigkeit:

25 %

50 %

75 %

100 %

Investitionsanteil:

75 %

50 %

25 %

0 %

Gesamtinvestition

€ 300.000

€ 200.000

€ 100.000

Investitionsanteil pro Gesellschafter *

€ 100.000

€ 66.666

€ 33.333

* Investition bei drei
Gesellschaftern

Interesse? – Dann kontaktieren Sie uns!



www.edi-europe.eu



info@edi-europe.eu



0049 (0) 911 59 85 207



Marsweg 43, 90763 Fürth

Bildnachweis

Photo of imitation signboard on time concept,
isolated © Aviator70 #5994516

european union © vaso #3076332

presentation of a diploma and a handshake at graduation
© tomas del amo #10647501

concept © Dušan Zidar #13006468