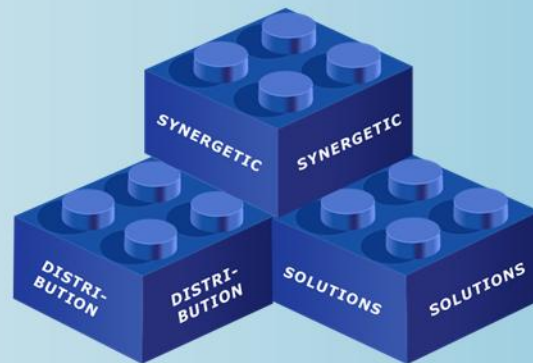




European Distribution Ideas

Produkt:

rozwiązanie synergiczne 2:
wspólnoty gospodarcze



Czy chcą Państwo odnosić sukcesy na rynkach niemieckojęzycznych?

Oferujemy Państwu efektywne rozwiązania prowadzące do sukcesu.

Przegląd produktu:

I. Rozwiązanie synergiczne 1 : przeznaczone dla średnich i dużych firm

II. Rozwiązanie synergiczne 2: wspólnoty gospodarcze

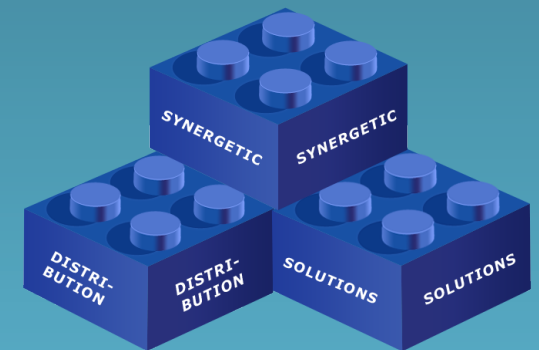
Związki interesów, związki zakupowe, wspólnoty interesów itd.

- wspólni przedstawiciele zainteresowanych,
 - połączenie wielu przedsiębiorstw aby osiągnąć lepsze warunki zakupów
-

III. Rozwiązanie synergiczne 3 MIASTO: instytucje publiczne

IV. Rozwiązanie synergiczne 4 ZAUFANIE: towarzystwa zaufania

V. Rozwiązanie synergiczne 5: działanie wg pełnomocnictwa



Nasza koncepcja sprzedaży – Państwa szansa

Schemat działania:

Znane na świecie przedsiębiorstwa, które posiadają podobny profil działalności łączą się w jedną firmę niemiecką aby reprezentować swoje interesy np. posiadają lepszą pozycję względem konkurentów, klientów, dostawców

 **Grupa francuska**

Nowe przedsiębiorstwo
Grupa handlowa Europa Sp. z o.o.

 **Grupa polska**

 **Grupa czeska**

Nowe udziały rynkowe i pozyskanie nowych rynków

Przykład

Nasza koncepcja sprzedaży – Państwa szansa

Krok I:

Szukamy znanych na świecie wspólnot interesów, które posiadają podobne profile działalności a więc np. grupa handlowa polska, grupa handlowa czeska i grupa handlowa francuska.

Aby osiągnąć efekt potencjału synergii, podpisujemy umowę spółki w której ustalamy warunki jej funkcjonowania i dalej zakładamy niemieckie przedsiębiorstwo np. grupa handlowa Europa Sp. z o.o.

Nowe udziały rynkowe i pozyskanie nowych rynków

Silniejsza pozycja rynkowa niż partnerów handlowych

Długotrwała i przyszłościowa inwestycja



Nasza koncepcja sprzedaży – Państwa szansa

Krok II:

Państwa interesy będą teraz połączone i reprezentowane pod nową firmą.
Grupa handlowa Europa Sp. z o.o.

Dla nowej firmy, oprócz koniecznego do pozyskania personelu zostanie początkowo wydzielony przedstawiciel firmy (np. przedstawiciel handlowy lub współpracownik zewnętrzny)

Teraz są Państwo nowym przedsiębiorcą (grupa handlowa Europa Sp. z o.o.)

Profesjonalna obsługa
zarządzania przedsiębiorstwem

Profesjonalny serwis dla
klientów

Nowe przedsiębiorstwo:
**Grupa handlowa
Europa Sp. z o.o.**



Przedstawiciel
przedsiębiorstwa

Pozostały personel:



Nasza koncepcja sprzedaży – Państwa szansa

Krok III:

Definiujemy razem z Państwem cele i tworzymy koncepcję sprzedaży. Państwa przyszli współpracownicy znają bardzo dobrze rynek niemieckojęzyczny bardzo dobrze i szukają na nim potencjalnych partnerów handlowych, aby reprezentować Państwa interesy, np. kooperacje gospodarcze, polityka, dyskonty, spółdzielnie zakupowe, kooperacje serwisowe)



Nasza koncepcja sprzedaży – Państwa szansa

Krok IV:

Partnerzy przedsiębiorstwa dostarczają ostatecznie towary, Państwa niemiecka firma za nie płaci i tworzy partnerom obrót.



Nasza koncepcja sprzedaży – Państwa szansa

Krok – Podsumowanie I

Szukamy znanych na świecie wspólnot interesów, które posiadają podobne profile działalności a więc np. grupa handlowa polska, grupa handlowa czeska i grupa handlowa francuska.



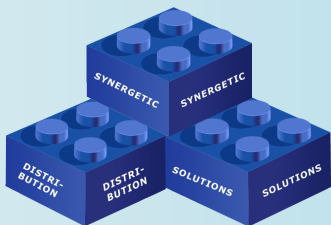
Partnerzy zawierają umowę spółki i zakładają poprzez to nową niemiecką firmę.



Państwa interesy będą teraz połączone i reprezentowane pod nową firmą.



Przy powstaniu Państwa przyszłej firmy oprócz koniecznego do pozyskania personelu, ustanowiony będzie przedstawiciel firmy (Europejskie pomysły dla dystrybucji) (np. przedstawiciel handlowy lub współpracownik zewnętrzny)



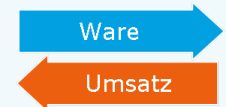
Nasza koncepcja sprzedaży – Państwa szansa

Krok – Podsumowanie II

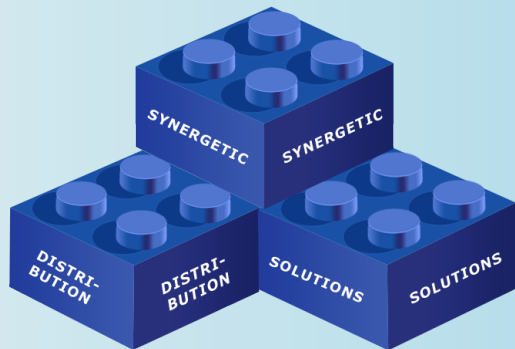
Definiujemy razem z Państwem cele i tworzymy koncepcję sprzedaży. Przyszli współpracownicy bardzo dobrze znają rynek niemieckojęzyczny i szukają na nim potencjalnych partnerów handlowych, aby reprezentować Państwa interesy, np. kooperacje gospodarcze, polityka, dyskonty, spółdzielnie zakupowe, kooperacje serwisowe)



Partnerzy przedsiębiorstwa dostarczają ostatecznie towary, Państwa niemiecka firma za nie płaci i współtworzy partnerom obrót gospodarczy.



Firma finansuje się poprzez wyższe marże, poprzez dodatkowe obroty i poprzez oszczędności.



Oferujemy Państwu efektywne rozwiązania prowadzące do sukcesu.



Zalety i wady



Pro

- + nowe udziały w rynku i otworzenie nowych rynków
- + pozyskanie nowej marki : wzbudzające zaufanie przedsiębiorstwo niemieckie
- + silniejsza pozycja negocjacyjna wobec swoich partnerów handlowych
- + pozyskanie nowych segmentów rynku
- + wzrost rozpoznawalności Państwa firmy
- + wyższe obroty poprzez wyższe marże
- + jako grupa zakupowa uzyskiwanie lepszych cen zakupu
- + szybka i profesjonalna obsługa reklamacji, przypadków gwarancji itd.
- + profesjonalna obsługa zarządzania firmą
- + + eliminacja zbędnych pośredników
- + obniżenie kosztów osobowych w dziale eksportu
- + profesjonalny serwis dla klientów - bezpośredni partner kontaktowy
- + długotrwała i przyszłościowa inwestycja

Kontra



- inwestycje początkowe



Struktura spółki

Struktura spółki do ustanowienia (założenia) marki:

Przedsiębiorstwa partnerskie są w pełni uprawnionymi współnikami na niemieckim rynku. Firma European Distribution Ideas funkcjonuje do czasu ustanowienia marki jako doradca na bazie honorarium.

€DI European
Distribution
Ideas

- pozyskuje odpowiedniego partnera handlowego
- reguluje prawne okoliczności zakładania firmy i marki
- rekrutuje odpowiedni personel
- ustanawia koncepcję sprzedaży
- ustanawia (zakłada) markę i przedsiębiorstwo
- umowa o honorarium z partnerami

Przedstawicielstwo spółki

Grupa
handlowa
polska

Grupa
handlowa
czeska

Grupa
handlowa
francuska

Grupa handlowa Europa
Sp. z o.o.

Struktura spółki

Struktura spółki po ustanowieniu (założeniu) marki:

Przedsiębiorstwa partnerskie są w pełni uprawnionymi współnikami na niemieckim rynku. Firma European Distribution Ideas jest po czasie ustanowienia marki niewielkim udziałowcem w obrocie firmy.



Nasza oferta dla Państwa:

Faza

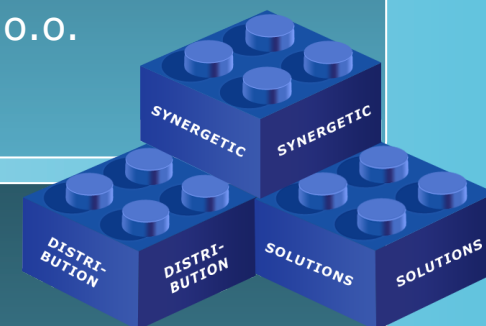
1

- preselekcja wspólników (przedsiębiorców)
- doradztwo prawne i podatkowe
- ustanowienie koncepcji sprzedaży
- zarządzanie tymczasowe
- programy wspierające
- analiza konkurencji i analiza segmentów rynku
- analiza kanałów dystrybucji
- struktury marż
- założenie spółki z o.o.

Faza

2

- dobór firm współpracujących (outsourcingowych) (doradcy podatkowi, prawnik, rezydent gospodarczy)
- kontakty z urzędami, sądami i organizacjami publicznymi, społecznymi
- postępowania w sprawie wydania pozwoleń: patenty, wzory zdobnicze, wzory użytkowe, licencje i inne.
- preselekcja personelu, umowy o pracę, ubezpieczenia
- wybór powierzchni użytkowych (pomieszczenia biurowe, powierzchnie magazynowe i postojowe)



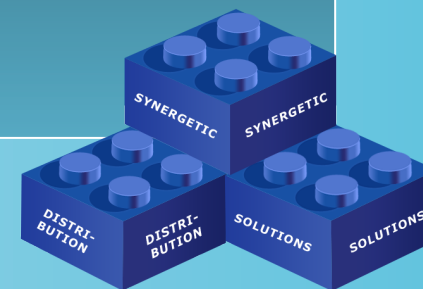
Nasza oferta dla Państwa:

Faza 3

- kwalifikacja potencjalnych partnerów sprzedażowych
- bieżąca kontrola koncepcji sprzedaży
- reklama – analiza mediów
- planowanie mediów i budżetu dla mediów
- pokazy produktów i prezentacje

Faza 4

- regularny controlling (porównanie stanów JEST / WINNO BYĆ)
- analiza technicznego przebiegu funkcjonowania spółki i personelu specjalistycznego
- postawienie nowych celów
- kwalifikacja personelu zarządzającego i współpracowników – seminaria



Umowa spółki

Punkt wyjścia:

Spółki osobowe jak spółki prawa cywilnego, spółki jawne, spółki komandytowe wymagają osobistej odpowiedzialności przedsiębiorcy całym jego osobistym majątkiem.

Przy spółkach kapitałowych jak np. Sp. z o.o. istnieje ograniczenie odpowiedzialności do wysokości kapitału zakładowego.

Rekomendacja: założenie jedno- lub wieloosobowej spółki z o.o.

Szczegóły: wymagane jest notarialne potwierdzenie założenia spółki



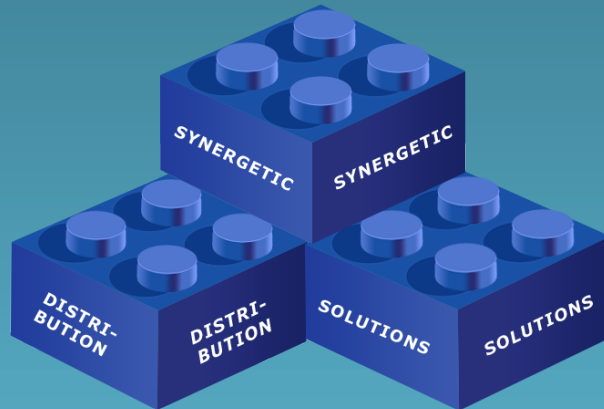
- minimalny kapitał zakładowy to € 25.000 → dowód przy sporządzeniu dokumentu (wyciąg bankowy)
- wkładem udziałowców może być gotówka lub rzeczy materialne
- udziały w kapitale zakładowym są na poziomie wniesionych wkładów
- zebranie wspólników ustanawia jednego lub więcej prezesów
- prezes posiada jednorazowe lub stałe upoważnienie do reprezentacji
- obowiązkowo ustalone zadania prezesa w statucie spółki i umowie świadczenia prowadzenia spółki są regulowane
- zaproszenia, przebieg i większość decyzji zebrania wspólników są do określenia w statucie spółki
- rejestracja spółki z o.o. do rejestru handlowego przez notariusza

Dalsze możliwości współpracy

1. Udziałowcy i branże
2. Współpraca pomiędzy firmami wspólników




Przypadek wzorcowy w liczbach



Państwa inwestycje – możliwy plan budżetu

Plan budżetu

		w Euro
Koszty osobowe	175.300,-	
Opłaty socjalne / koszty okołopłacowe	45.450,-	
Koszty podróży	49.715,-	
Koszty utrzymania biura i samochodów służbowych	37.900,-	
Przeprowadzenie	19.000,-	
Honoraria, opłaty i wydatki	47.000,-	
Razem	374.365,-	

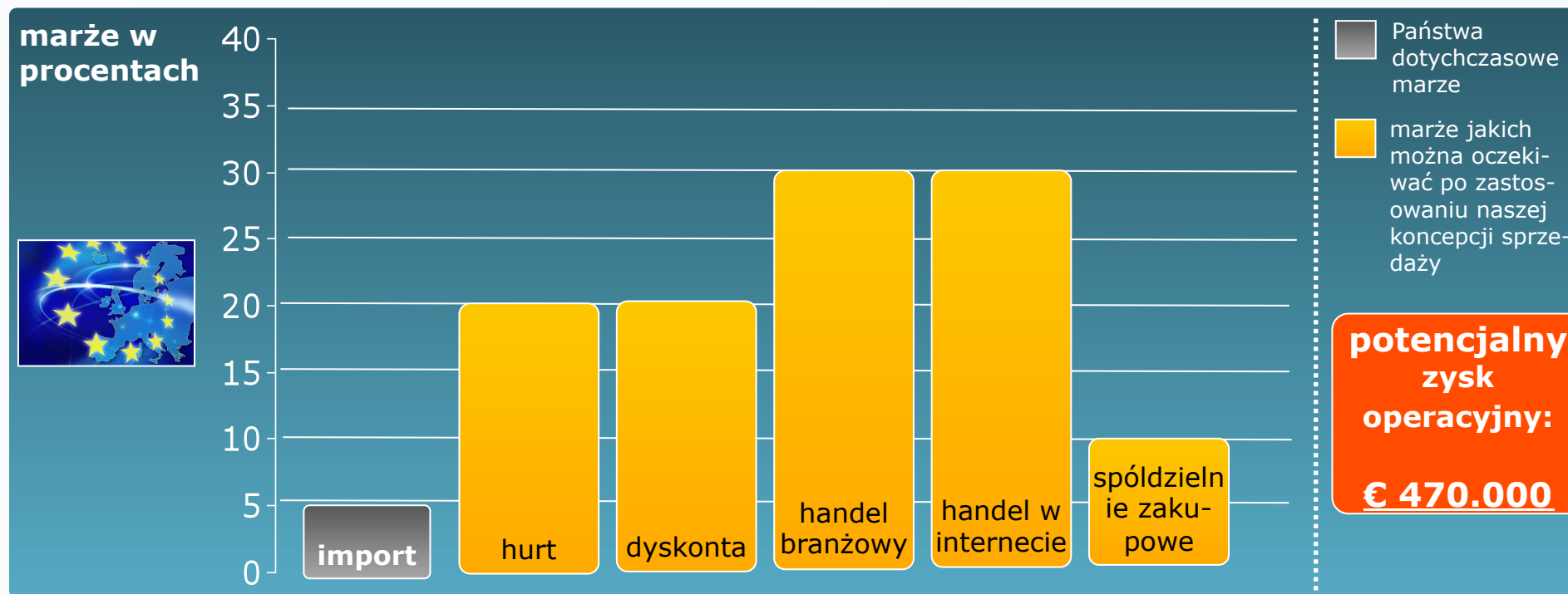


Państwa zysk – możliwe marże

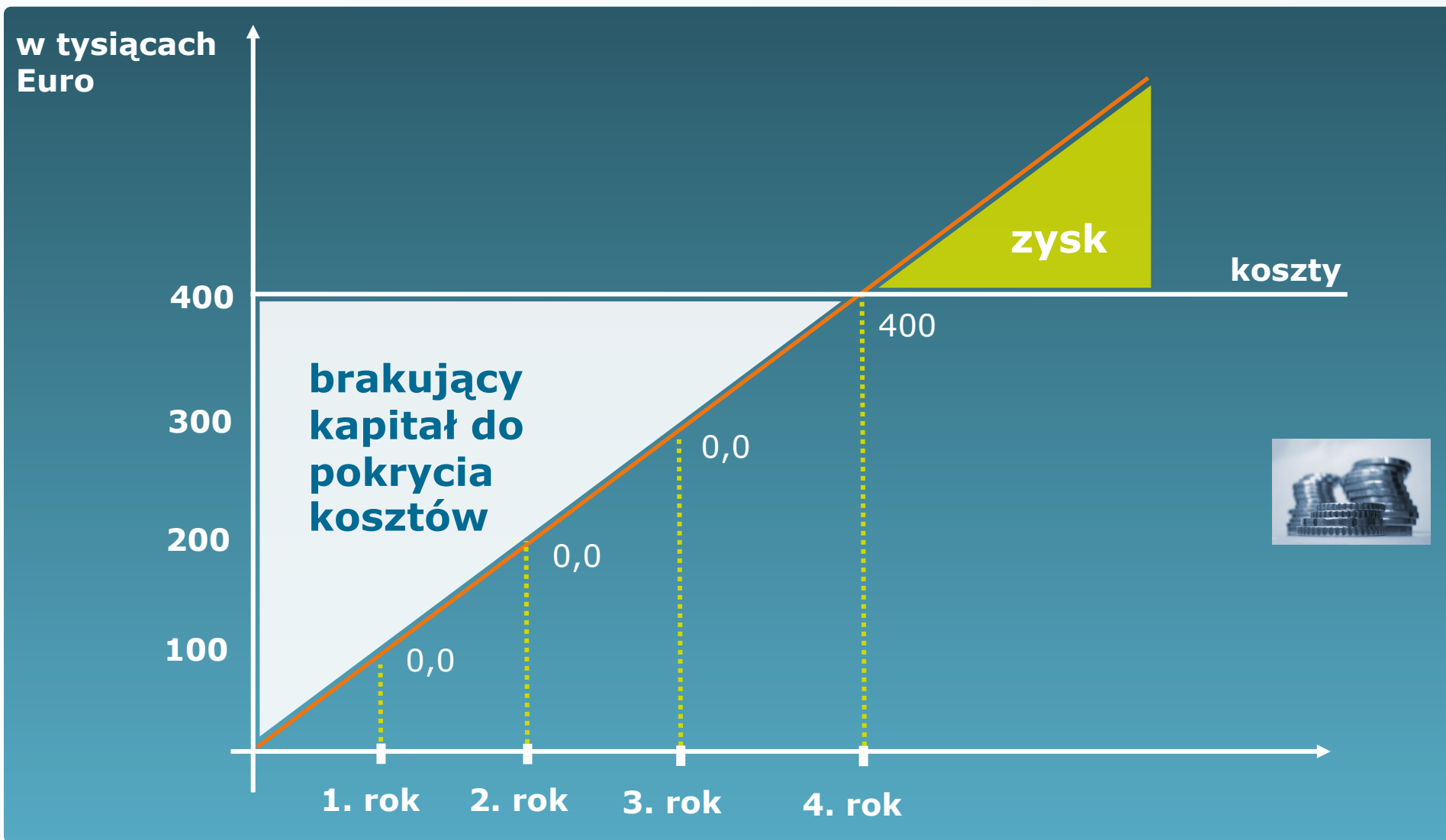
Plan marż:

	hurt	dyskonta	handel w internecie	handel branżowy	import	spółdzielnie zakupowe
marże w %	20	20	30	30	5	10
przychód ze sprzedaży (obróć) w €	800.000	200.000	200.000	500.000	400.000	400.000
zysk operacyjny w €	160.000	40.000	60.000	150.000	20.000	40.000

Państwa szansa: wzrost marż poprzez bezpośrednie grupy celowe



Państwa inwestycje



Analiza rentowności

wykorzystanie kosztów:

konieczna inwestycja
400.000 EUR na rok

średnioterminowa marża celowa
500.000 EUR na rok

w 1 roku

w 2 roku

w 3 roku

W 4 roku

nośność:

25 %

50 %

75 %

100 %

wkład inwestycyjny:

75 %

50 %

25 %

0 %

konieczna inwestycja

€ 300.000

€ 200.000

€ 100.000

Część inwestycji na partnera spółki jednej grupy*

€ 12.500

€ 8.333

€ 4.167

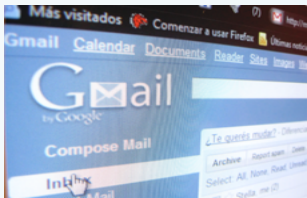
* przy 8-miu firmach w grupie

Czy są Państwo zainteresowani?

Prosimy o kontakt.



www.edi-europe.eu



info@edi-europe.eu



0049 (0) 911 59 85 207



Marsweg 43, 90763 Fürth

Material zdjeciowy i animacje

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