

MARKTERSCHLIESSUNGSSTRATEGIE

Folgende Vorgehensweise empfiehlt sich zur Erschließung eines neuen Marktes bei der gleichzeitigen Zusammenarbeit mit einer InterGest Organisation.

Teil 1: Vorbereitungsphase

1. **Erarbeitung** der juristischen und fiskalischen Konzeption der ausländischen Betriebsstätte.
 - 1.1 **Analyse** der gesellschaftsrechtlichen und steuerlichen Situation der Muttergesellschaft und deren Gesellschafter sowie deren Geschäftsführer.
 - 1.2 **Definierung** des wirtschaftlichen Zwecks der ausländischen Betriebsstätte (z.B. reine Abwicklungsfunktion, Gewinnrealisierung und Gewinnausschüttung, Spesen, Gehälter u.s.w.).
 - 1.3 **Ermittlung** des Finanzbedarfs der Gesellschaft und Sicherstellung der Finanzierung, Assistenz bei den Verhandlungen mit lokalen Banken.
 - 1.4 **Überprüfung** der Arbeitsabläufe im Hinblick auf deren organisatorische und technische Voraussetzungen und deren Umsetzung in der Mutter- und Tochtergesellschaft (z.B. Hard- und Software, Interfaces und Routeranbindung).
 - 1.5 **Beratungsgespräche** mit den Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern, Anwälten, EDV-Beratern der Muttergesellschaft über die zukünftige Konzeption der ausländischen Tochtergesellschaft.

Nach Abschluss der Vorbereitung und damit bereits in der Phase der Gründung führen wir dann die **Vertriebspartnerrecherche** durch, in der wir - nach Vorgaben unserer Kunden - die zukünftigen Vertriebspartner suchen und bei der Auswahl helfen. Eine begleitende arbeitsrechtliche Beratung ist dabei natürlich immer sichergestellt.

Parallel starten wir **Teil 2, die Einführungsphase**, die der zukünftigen Verwaltungstätigkeit vorausgehen muss. Diese umfasst:

- 2 **Aufbau** der Organisationsstruktur.
 - 2.1 **Assistenz** bei der Gründung und Beurkundung der ausländischen Tochtergesellschaft.
 - 2.2 **Unterstützung** bei dem Aufbau der Personalstruktur (insbesondere arbeitsrechtliche Beratung).
 - 2.2.1 **Redaktion** der Arbeitsverträge, Anmeldung bei den verschiedenen Sozialversicherungsträgern u. dergl.
 - 2.3 **Festlegung** des Kontenplans und des betrieblichen Rechnungswesens, evtl. auch Konzernkontenplan und Konzernreporting.
 - 2.4 **Ausarbeitung** des Formularwesens incl. Liefer- und Zahlungsbedingungen, allgemeine Geschäftsbedingungen.
 - 2.5 **Ausarbeitung** des Liefervertrages zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft und Assistenz bei der Kalkulation der Verrechnungspreise und Verrechnungskonditionen.
 - 2.6 **Technische Anbindung** der ausländischen Tochtergesellschaft an die Muttergesellschaft (On-line/Off-line).
 - 2.7 **Ausarbeitung** der Verfahrensanweisung gemäß Vordruck.

Die sich daran anschließende **laufende Verwaltungstätigkeit und Beratung** kann natürlich nur sehr pauschal wie folgt beschrieben werden:

3. Praktische Umsetzung der in der Verfahrensanweisung aufgeführten Arbeiten.
 - 3.1 Einrichtung der Buchhaltung sowie des Reporting- und Controllingsystems.
 - 3.2 Monatliches Berichtswesen, Erstellung von Zwischenbilanzen u. dergl.
 - 3.3 Erstellung aller periodischen Deklarationen im steuerlichen, versicherungsmäßigen, zolltechnischen und statistischen Bereich.
4. Laufende Beratung in allen juristischen, fiskalischen und finanziellen Fragen des Unternehmens und der Unternehmer (Gesellschafter, Geschäftsführer)
 - 4.1 Vorbereitung und Durchführung von arbeits- und sozialrechtlichen Maßnahmen (z.B. Kündigungsverfahren, Personalratswahlen u. dergl.).
 - 4.2 Information über wichtige gesetzliche oder verwaltungsmäßige Veränderungen.
 - 4.3 Anpassung an technische Änderungen insbesondere im EDV- und Telekommunikationsbereich.

Für alle aufgeführten vorbereitenden Tätigkeiten, wie auch für die laufende Verwaltungstätigkeit, berechnen wir eine monatliche Pauschale sowie eine umsatzabhängige Provision.

Die Kündigungszeiten betragen nach der 3-monatigen Probezeit immer 6 Monate zum Ende des Geschäftsjahres. Bei einer Aufgabe des Auslandsgeschäfts kann jedoch jederzeit mit einer Frist von 3 Monaten gekündigt werden.