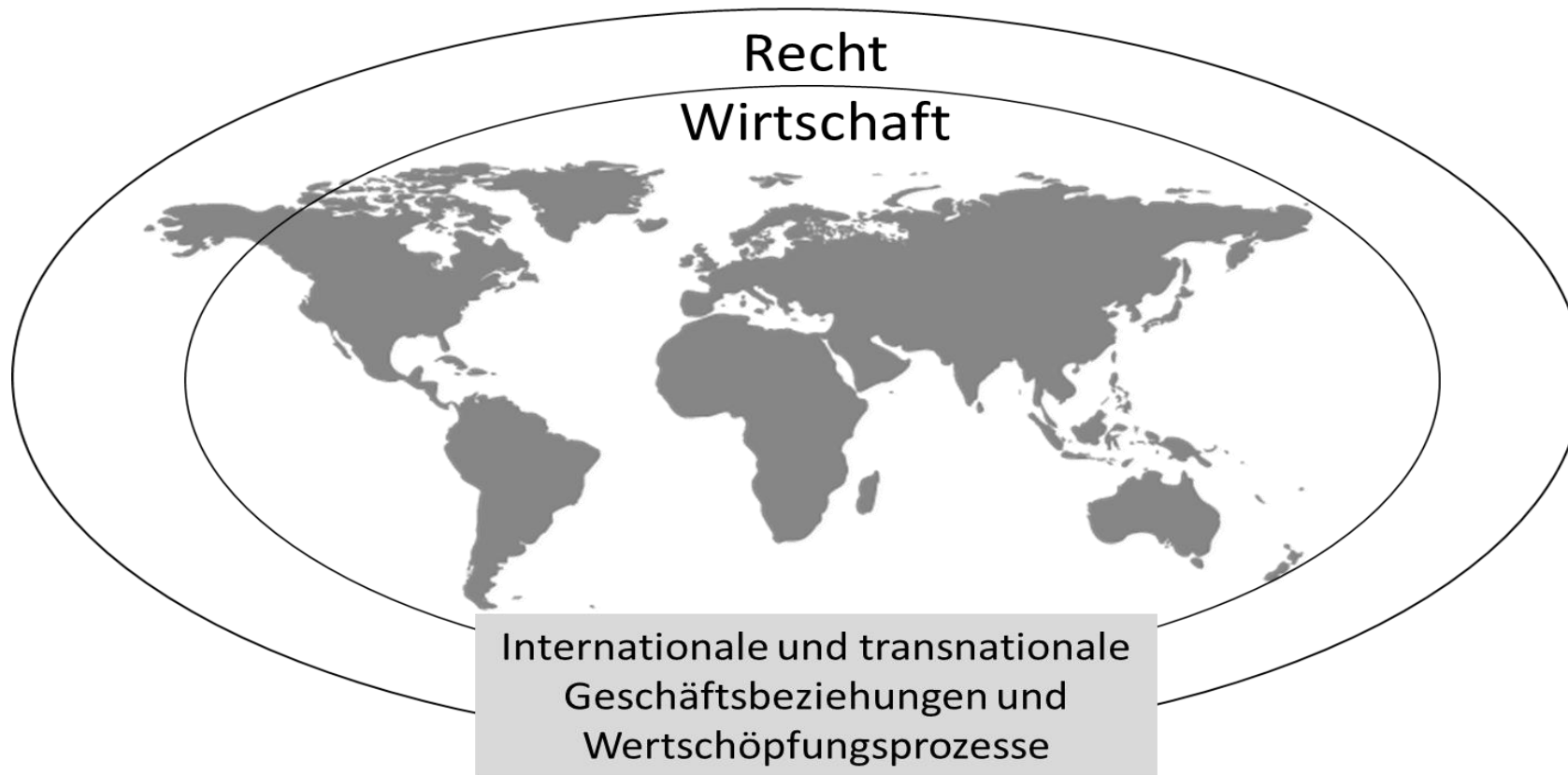


Wachstum im Mittelstand – Internationalisierung/ Wachstumsfinanzierung

2. Wie kann ich mein Unternehmen „auf die nächste Entwicklungsebene“ heben?

Internationalisierung



2. Wie kann ich mein Unternehmen „auf die nächste Entwicklungsebene“ heben?

Innereuropäischer Rechtsverkehr



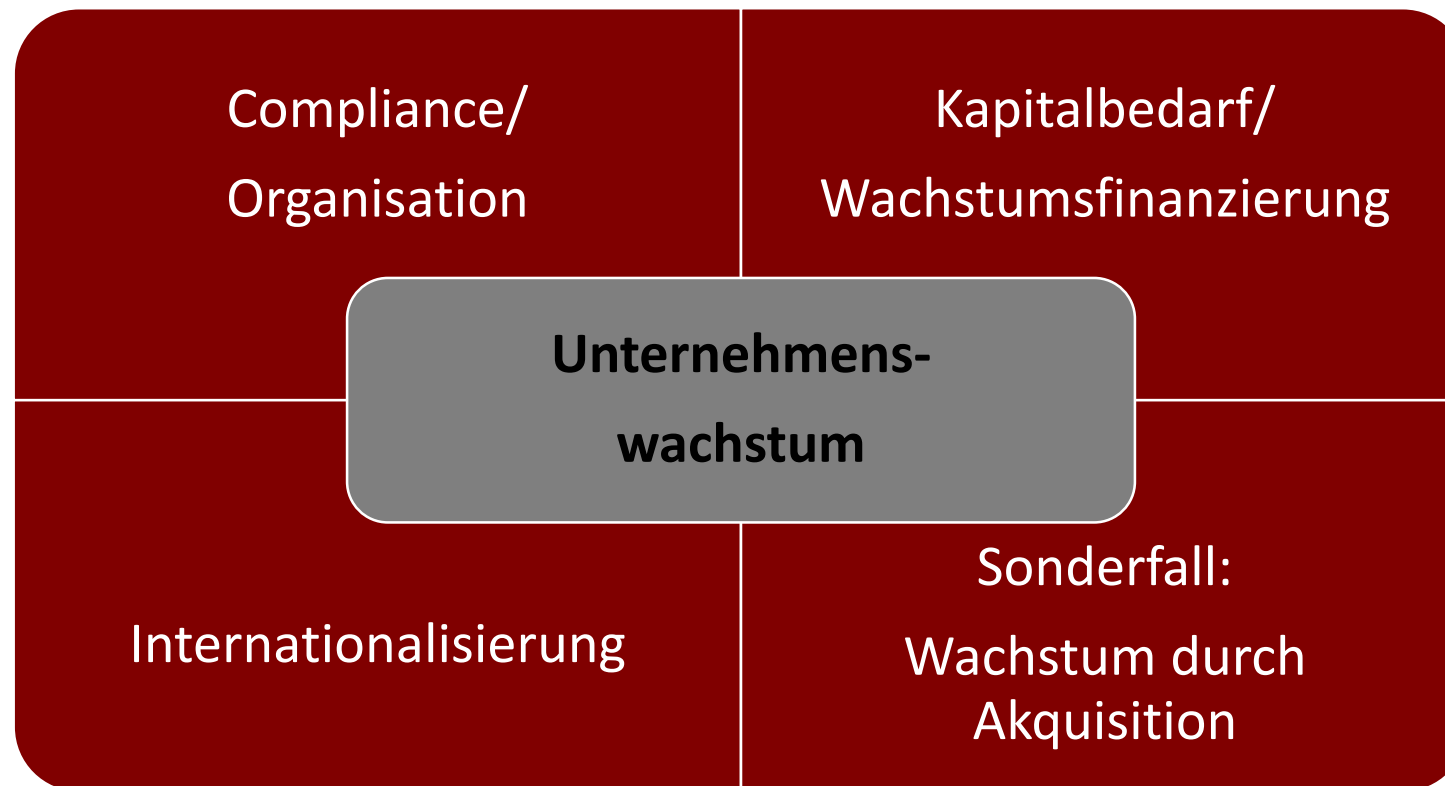
2. Wie kann ich mein Unternehmen „auf die nächste Entwicklungsebene“ heben?

Interkontinentaler Rechtsverkehr



2. Wie kann ich mein Unternehmen „auf die nächste Entwicklungsebene“ heben?

„Legal Pitfalls“



2. Wie kann ich mein Unternehmen „auf die nächste Entwicklungsebene“ heben?

Internationalisierung

Projekt:

Wachstumsbegleitung durch Internationalisierung, um in den nächsten 3 Jahren den Umsatz zu verdoppeln!

Herausforderungen:

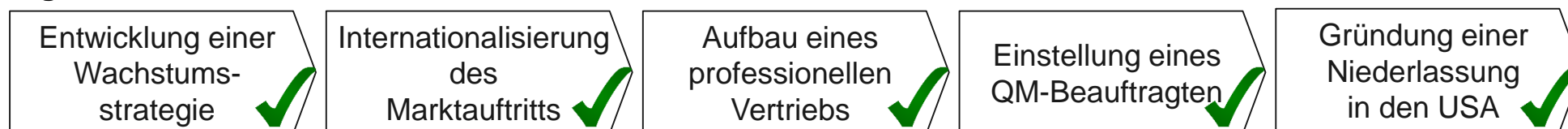
- Ein Teil der Gesellschafter steht der Internationalisierung skeptisch gegenüber und möchte eher auf dem deutschen Markt konsolidieren
- Präsentationsunterlagen auf Englisch liegen nicht vor und ein professioneller Internetauftritt ist nicht vorhanden
- Der Marktangang von Neukunden obliegt dem Geschäftsführer, dem als Ingenieur das vertriebliche Knowhow fehlt
- Die Zertifizierungen für die ausländischen Märkte sind weder vorhanden noch bekannt
- Kenntnisse über internationale Vertragswerke sowie Zollvorschriften liegen nicht vor

Modellmotoren herstellende GmbH

Herstellung und Vertrieb von Modellmotoren

Sektor	Aviation
Bereich	Motorenbau
Umsatz	ca. 5 Mio. €
Mitarbeiter	35

Ergebnisse:



2. Wie kann ich mein Unternehmen „auf die nächste Entwicklungsebene“ heben?

Einführung einer zweiten Führungsebene

Projekt:

Entlastung des geschäftsführenden Gesellschafters, um seine vertrieblichen Stärken besser für das Unternehmen zu nutzen!

Herausforderungen:

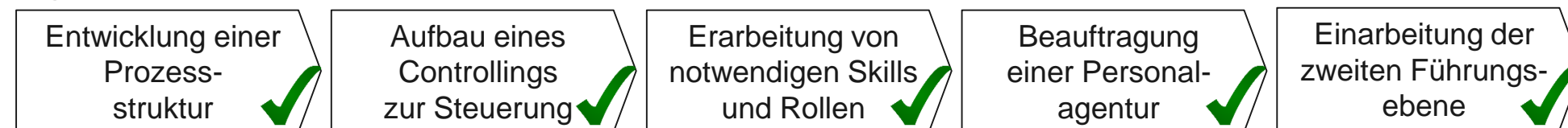
- Der geschäftsführende Gesellschafter ist für alles im Unternehmen zuständig
- Gleichzeitig ist die Gesundheit des geschäftsführenden Gesellschafters stark angeschlagen
- Entscheidungen werden „aus dem Bauch“ getroffen, ohne quantifizierbare Größen heranzuziehen
- Eine zweite Führungsebene zur Entlastung des geschäftsführenden Gesellschafters existiert nicht
- Stellenbeschreibungen, Prozesse, Organisationsstrukturen, Zuständigkeiten oder Unterschriftenregelungen sind nicht vorhanden

Mittelständische GmbH

Vertrieb von Konsumgütern und Haushaltswaren

Sektor	CG / Haushaltswaren
Bereich	Kaffee und Tee
Umsatz	ca. 20 Mio. €
Mitarbeiter	75

Ergebnisse:



2. Wie kann ich mein Unternehmen „auf die nächste Entwicklungsebene“ heben?

Reporting an einen erweiterten Gesellschafterkreis

Projekt:

Aufbau eines monatlichen Aufsichtsratsreportings, um den gesetzlichen Anforderungen zu entsprechen!

Herausforderungen:

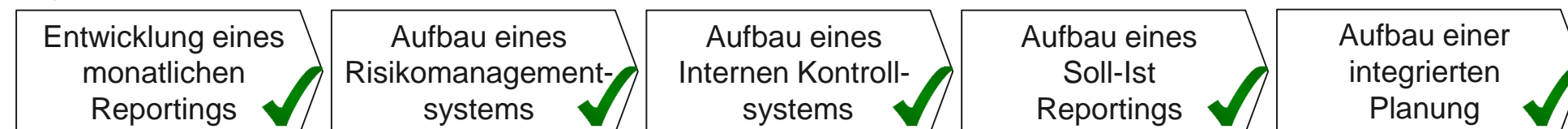
- Die Umwandlung in eine Aktiengesellschaft nach der Übernahme durch einen Finanzinvestor stellt das Management vor neue Reportinganforderungen
- Das Management kennt sich weder mit Finanzinvestoren noch mit den gesetzlichen Auflagen des Aktiengesetzes aus
- Erfahrungen im Aufbau des erforderlichen Risikomanagementsystems und Internen Kontrollsystems sind nicht vorhanden
- Auch der Umgang mit dem Aufsichtsrat bzgl. der Informations- und Transparenz-erfordernisse ist nicht bekannt
- Das bisherige Controlling ist nicht in der Lage, das notwendige Reporting zu liefern

Mittelständische AG

Herstellung und Vertrieb von Kunststoffteilen

Sektor	Spritzgussunternehmen
Bereich	Kfz Zulieferer
Umsatz	ca. 50 Mio. €
Mitarbeiter	230

Ergebnisse:



2. Wie kann ich mein Unternehmen „auf die nächste Entwicklungsebene“ heben?

Compliance und Organisation I

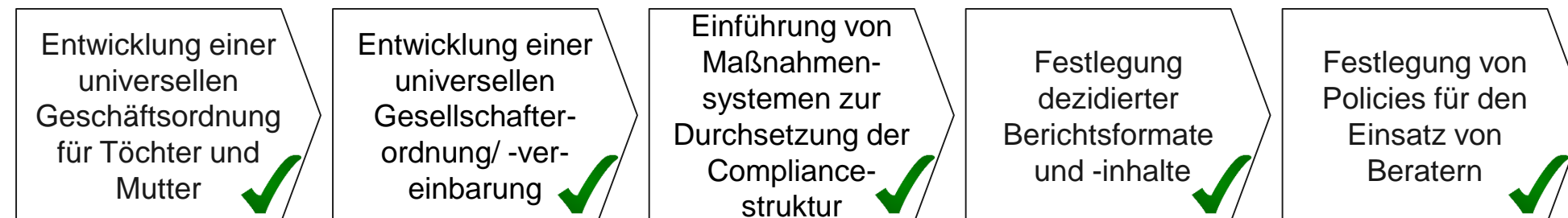
Projekt:

Entlastung des geschäftsführenden Gesellschafters, um seine vertrieblichen – und Management-Stärken besser auf die Steuerung der Gruppe zu fokussieren!

Herausforderungen:

- Keine Einbindung in die „day-to day-Entscheidungen“ der Gruppen-Gesellschaften
- Konzentration auf die Fachaufsicht und Management-Steuerung der zweiten Führungsebene
- Überblick über laufende Prozesse
- Informationen über „das Geschäft“ und etwaige Sonderprojekte

Ergebnisse:



2. Wie kann ich mein Unternehmen „auf die nächste Entwicklungsebene“ heben?

Compliance und Organisation II

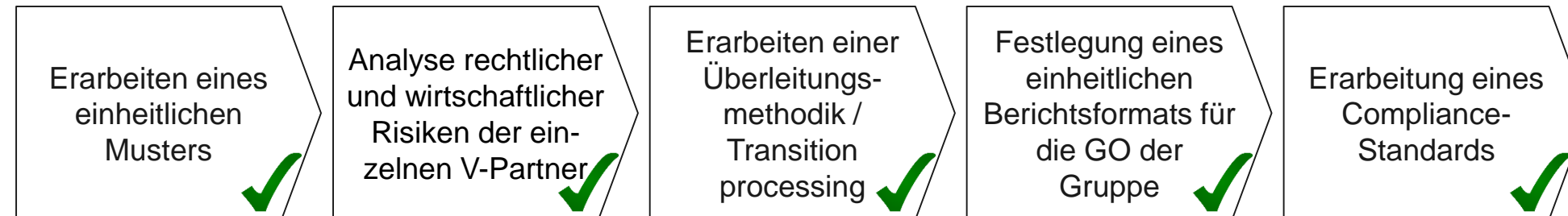
Projekt:

Übernahme von 60 Vertriebspartnern nach Erwerb eines Unternehmens für die Gruppe!

Herausforderungen:

- Vertriebsstruktur auf nationaler und internationaler Ebene zu vereinheitlichen
- Bereinigung der Vertriebspartner/ -struktur im Hinblick auf betriebswirtschaftliche und rechtlichen Kriterien
- Integration der Vertriebsstruktur in das Reporting der Gruppe
- Ermittlung und Übersicht über die Vertriebsmaßnahmen und Incentivierungen (Rabatte, Kundenbetreuung, etc.)

Ergebnisse:



2. Wie kann ich mein Unternehmen „auf die nächste Entwicklungsebene“ heben?

Internationalisierung Prinzipien I

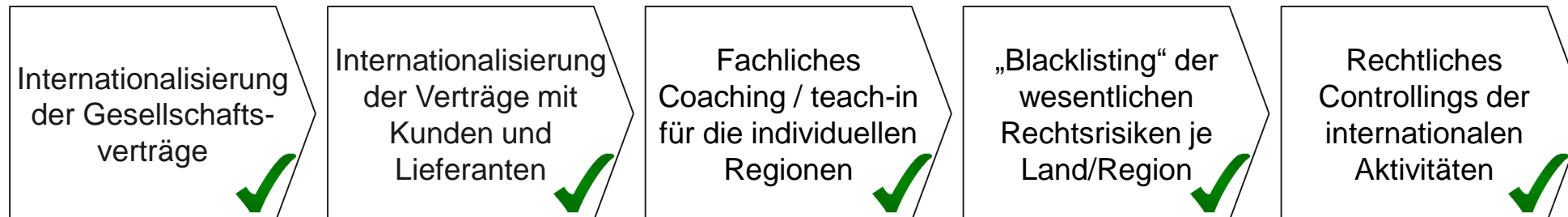
Projekt:

Wachstum durch Internationalisierung - Umsatzsteigerung, Kundennähe sowie Realisierung von Kostenvorteilen bei der Produktion!

Herausforderungen:

- Koordination und Steuerung der Gesellschaften in den unterschiedlichen Rechtsordnungen: EU, Europa sowie interkontinental
- Koordination und Steuerung der internen Rechtsbeziehungen
- Koordination und Steuerung der Rechtsbeziehungen zum Kunden
- Koordination und Steuerung der Rechtsbeziehungen zu den Lieferanten

Ergebnisse:



2. Wie kann ich mein Unternehmen „auf die nächste Entwicklungsebene“ heben?

Internationalisierung Prinzipien II

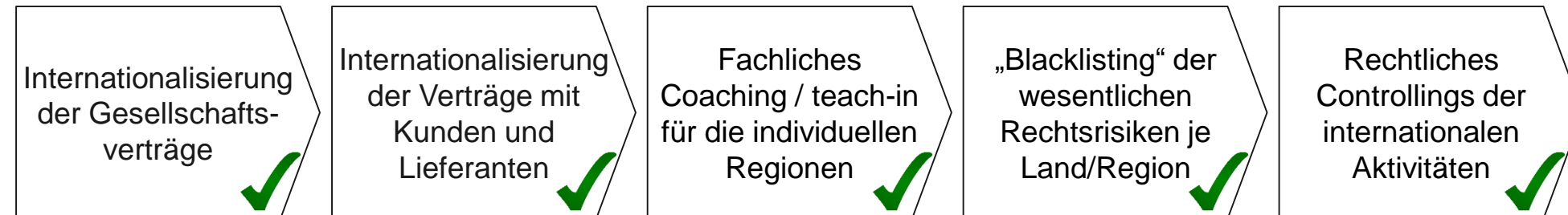
Projekt:

Wachstum durch Internationalisierung - Umsatzsteigerung, Kundennähe sowie Realisierung von Kostenvorteilen bei der Produktion!

Herausforderungen:

- Die Komplexität des Internationalen Wirtschaftsrecht liegt in der Kollision unterschiedlicher Rechtsordnungen und Rechtskulturen im Moment des Grenzübertritts
- Im Speziellen auf europäischer Ebene zu beachten waren der anglo-amerikanische, romanische, germanische und osteuropäische Rechtskreis
- Durch den niedrigen Grad der Harmonisierung und des Fehlens sozio-kultureller Gemeinsamkeiten nimmt der interkontinentale Rechtskreis eine besonders dominante Rolle ein
- Die südamerikanischen und afrikanischen Rechtsordnungen sowie der asiatische und islamische Rechtskreis

Ergebnisse:



2. Wie kann ich mein Unternehmen „auf die nächste Entwicklungsebene“ heben?

Internationalisierung Prinzipien II

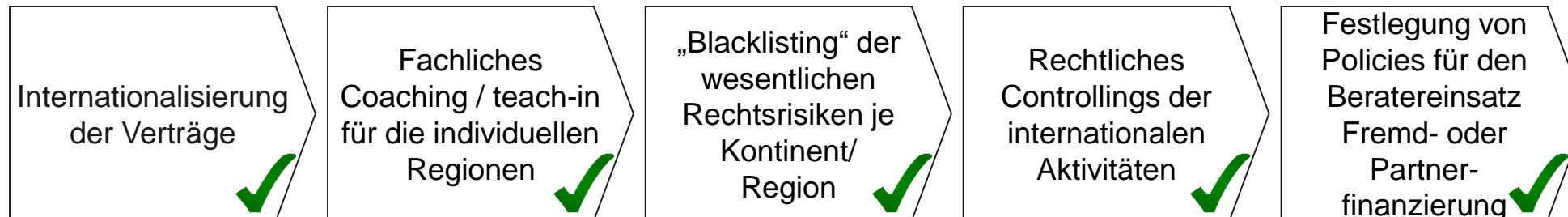
Projekt:

Wachstum durch Internationalisierung - Vertriebsnetz, Tochtergesellschaft sowie der Erwerb einer Drittgeseellschaft (M&A)

Herausforderungen:

- Koordination und Steuerung der Gesellschaften in den unterschiedlichen Rechtsordnungen
- Koordination und Steuerung der Rechtsbeziehungen intern, zu Kunden und Lieferanten in den unterschiedlichen Rechtsordnungen
- Finanzierung der Auslandsaktivitäten durch Eigenkapital, Fremdkapital oder lokale Partner

Ergebnisse:



2. Wie kann ich mein Unternehmen „auf die nächste Entwicklungsebene“ heben?

Steuerung und Management von internationaler Expansion I - Vertriebsnetzwerk

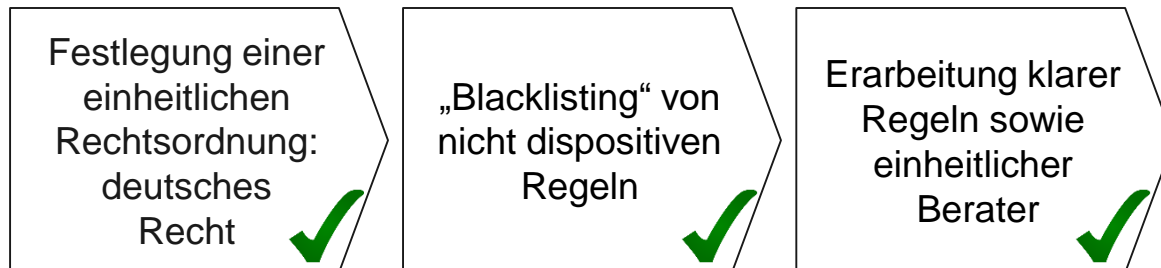
Projekt:

Wachstum durch Internationalisierung - Aufbau eines internationalen Vertriebsnetzes

Herausforderungen:

- Beachtung der individuellen Eigentumsverhältnisse / Eigentumsvorbehalt / Produkthaftung / Versicherungen und Haftungsbeschränkungen der Gesellschaft
- Schwierigkeit bei schlechter Bonität eine Vorauszahlung zu verlangen sowie Kündigungsmöglichkeiten, z.B. bei Insolvenz, CoC des Händlers oder bei Gerüchten über Compliance-Probleme
- Ausgleichsansprüche bei Vertragsbeendigung / Rechtswahlmöglichkeit / Gerichtsstand
- Differenzierung und Beachtung des unterschiedlichen Handelsvertreterrechts insbesondere im Hinblick auf die Vergütungsregelungen und den nachvertraglichen Ausgleichsanspruch / die Regelung von Wettbewerbsfragen und Verboten

Ergebnisse:



2. Wie kann ich mein Unternehmen „auf die nächste Entwicklungsebene“ heben?

Steuerung und Management von internationaler Expansion II - Tochtergesellschaften

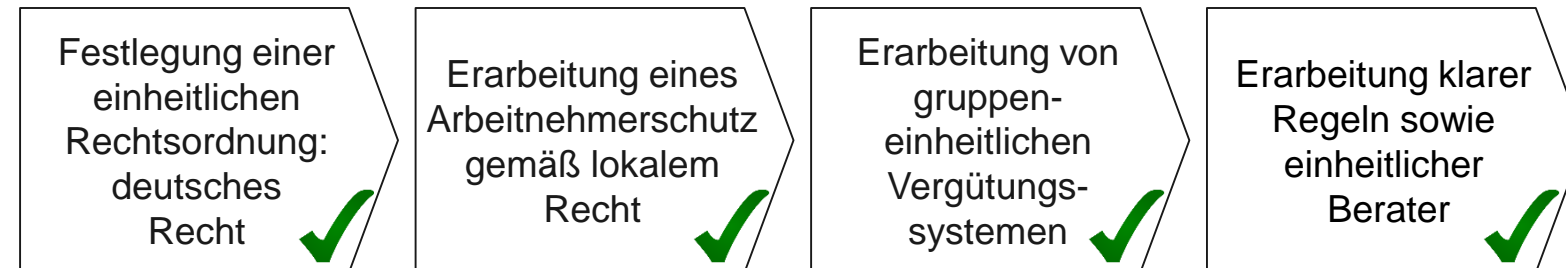
Projekt:

Wachstum durch Internationalisierung - Expansion auf den internationalen Markt mit neuen Standorten im Ausland auch außerhalb der EU

Herausforderungen:

- Entwicklung eines bestmöglichen Standortkonzepts mit passender Rechtsform
- Implementierung der rechtlichen und organisatorischen Infrastruktur für die Betriebsstätten in Kalifornien, Indien und Deutschland
- Identifikation von passenden Gesellschafterstrukturen - Konzern mit Holding oder Schwesterstrukturen
- Identifikation, Beachtung und Harmonisierung des internationalen und/oder länderspezifischen Arbeitsrechts
- Entwicklung eines Konzepts für die Personalrotation (Entsendung kurzfristig/langfristig) und Vergütung (globale Richtlinien)

Ergebnisse:



2. Wie kann ich mein Unternehmen „auf die nächste Entwicklungsebene“ heben?

Steuerung und Management von internationaler Expansion III - Kauf einer ausländischen Tochter (M&A)

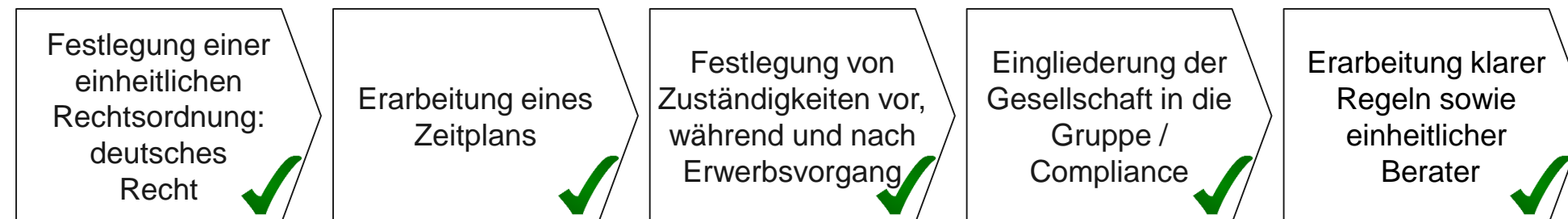
Projekt:

Wachstum durch Internationalisierung - Expansion auf den internationalen Markt durch den Kauf einer ausländischen Tochter

Herausforderungen:

- Bewältigung des Erwerbsvorgangs mit fachlich und zeitlich anderweitig eingespanntem Team
- Ablauf der Due Diligence, speziell der erweiterten Due Diligence für die ausländischen Töchter und Assets
- Besonderheiten aus den verschiedenen Juris Diktionen für Due Diligence und Vertrag
- Einhaltung eines straffen Zeitplans
- Besonderheiten, die sich aus weiteren Assets (Grundstücke, IP-Rechte) für die Transaktionsstruktur ergeben
- Neben der internen Steuerung ist zusätzlich die Steuerung und Koordination der Berater in mehreren Juris Diktionen zu leisten

Ergebnisse:



2. Wie kann ich mein Unternehmen „auf die nächste Entwicklungsebene“ heben?

Steuerung und Management von internationaler Expansion III - „Lessons learned“

Projektübergreifend:

Wachstum durch Internationalisierung

Lessons learned:

- Die Rechtsberatung im internationalen Wirtschaftsrecht ist vielschichtig und komplex.
- Mittelständisch geprägte Mandanten sehen häufig nicht, dass sich rechtliche Strukturen an jedem Schlagbaum (den es ja gar nicht mehr gibt) ändern oder anzupassen sind.
- In allen Rechtsgebieten entstehen unterschiedliche Problemkreise, die es im nationalen Bereich nicht oder nur eingeschränkt gibt. Dies beginnt bereits mit dem ausländischen Vertragspartner auch ohne Überschreitung von Landesgrenzen.
- Vor allem mit zunehmender Entfernung zu Deutschland kommen rechtskulturelle Besonderheiten hinzu.

2. Wie kann ich mein Unternehmen „auf die nächste Entwicklungsebene“ heben?

Internationalisierung / Beratungsaufwand Vertragsdokumente

Aufwände Hausanwalt/dt. Anwalt		Aufwände Korrespondenzkanzleien	
Entwurf einheitlicher Anfrage für alle Länder/Erstellung Questionnaire; Auswahl und Anfrage der Korrespondenzkanzleien (13 Länder)	Ca. 2 – 4 Std.	Prüfung Vertragsmuster auf Änderungsbedarf nach dem jeweiligen Landesrecht, insbesondere im Hinblick auf: <u>(1.) zwingend erforderliche,</u> <u>(2.) dringend zu empfehlende</u> und <u>(3.) zwingend nicht zu vereinbarende</u> Regelungen	Ca. 6 – 9 Std. pro Land
Projektmanagement/Rückfragen von Korrespondenzkanzleien (13 Länder)	Ca. 1 – 3 Std. pro Land		
Auswertung der Ergebnisse, Erstellung der Guidelines/Übersicht	Ca. 1 – 2 Std. pro Land		
Konsolidierung der Ergebnisse aus allen Ländern, Entwurf eines einheitlichen Vertragstextes	Ca. 20 – 40 Std.		
Summe	Ca. 48 – 109 Std.	13 Länder insgesamt	Ca. 78 – 117 Std.