



JOHN DOE CAPITAL



**FULL SERVICE-PARTNER
FÜR IHREN MARKTEINTRITT
IN DEUTSCHLAND
UND EUROPA**

WE BOOST YOUR BUSINESS!



UNTERNEHMEN

» Die langjährige Zusammenarbeit mit Herrn Dr. Juraschek war stets durch Professionalität und Vertrauen gekennzeichnet. Dies ist die Basis für strategische Kooperationen, die sich permanent weiterentwickeln. «

MARCUS VON RHEIN, CEO SELLBYTEL GROUP DEUTSCHLAND GMBH

Der Markteintritt in Deutschland oder andere Länder Europas stellt gerade Unternehmen aus China oder Japan oftmals vor große Herausforderungen. Zahlreiche Gesetze, Bestimmungen und branchenspezifische Sonderregelungen, steuerrechtliche Anforderungen, unterschiedliche Managementsysteme, direkte und indirekte Vertriebskanäle und ländertypische geschäftliche Gepflogenheiten sind nur einige der Aspekte, die zu beachten sind. Zusätzlich erweisen sich kulturelle Besonderheiten, Umgangsformen, Mentalitäten und nicht zuletzt sprachliche Barrieren als Hürden, die ohne Unterstützung nicht genommen werden können. Das Ergebnis: Ausländische Unternehmen scheitern nicht selten bei dem Versuch, sich geschäftlich in Deutschland oder Europa niederzulassen.

Die John Doe Capital GmbH entwickelt Konzepte zum erfolgreichen Markteintritt auf dem europäischen Kontinent. Als Full Service-Partner und One Stop Solution-Provider bieten wir dabei ganzheitliche Beratungs- und Umsetzungsleistungen zu allen administrativen und gesellschaftsrechtlichen Themen aus einer Hand an – ein Alleinstellungsmerkmal, von dem Sie und Ihr Unternehmen profitieren.

Denn mit uns haben Sie einen verlässlichen Partner an Ihrer Seite, der Sie nicht nur bei Ihrem Markteintritt aktiv unterstützt, sondern auf Wunsch auch darüber hinaus langfristig begleitet.

MANAGEMENT

DR. (UA) SIMON JURASCHEK

Wirtschaftswissenschaftler,
Gründer und Geschäftsfüh-
render Gesellschafter der
John Doe Capital GmbH

Berufliche Expertise:

- CEO der JDC AG
- Vice President bei Vodafone Global Enterprise
- Managementteam von AOL Deutschland
- Zahlreiche Führungspositionen in internationalen Unternehmen
- Vorstandsmitglied des Deutschen Verbandes für Telekommunikation und Medien (DVTM) sowie des Deutschen Dialogmarketing Verbands (DDV)
- Dozent an verschiedenen Universitäten und Akademien

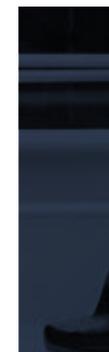


DR. BARNIM VON DEN STEINEN

Rechtsanwalt und Partner der
Sozietät Rotthege Wassermann

Berufliche Expertise:

- Experte für Gesellschaftsrecht, Mergers & Acquisitions, Finanzrecht und Compliance
- Mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Beratung von Vorständen, Aufsichtsräten und Hauptversammlungen von Großunternehmen, darunter 4 DAX-Konzerne
- Trusted Advisor für internationale und nationale Mandanten
- Ausgewiesener Track Record in der rechtlichen Beratung mittelständischer und großer Unternehmen
- Erstklassige Vernetzung in Deutschland mit (Investment-) Banken und Versicherungen, dadurch unmittelbare Vorteile bei Finanzierungen und Unternehmenstransaktionen
- Besonderer Mehrwert für Mandanten durch persönliche Beratung des mandatsführenden Partners
- Vollumfängliche rechtliche Begleitung der Mandanten in Deutschland von der Idee über die Gründung bis zum Produktstart
- Das Leistungsspektrum umfasst Rechtsberatung, Steuerberatung, Erstellung und Prüfung von Jahresabschlüssen, Buchhaltung sowie Unternehmensbewertungen



LEISTUNGS- PORTFOLIO

Im ersten Schritt analysieren wir Ihr Portfolio und entscheiden dann, welche Kanäle für Sie sinnvoll sind – selbstverständlich immer in permanenter Abstimmung mit den Verantwortlichen Ihres Unternehmens. Da wir Experten in allen relevanten Vertriebs- und Marketingkanälen, wie z. B. Field Sales, Online-Marketing, E-Mail-Marketing, Telemarketing und Mailing sind, stimmen wir diese Kanäle individuell ab und nutzen sie in optimaler Kombination. Damit nicht genug: Auf Wunsch distribuieren wir für Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen über die ausgewählten Kanäle. Mit anderen Worten: wir nutzen unsere Kompetenzen, um aktiv für Sie erfolgreich zu verkaufen!

Darüber hinaus übernehmen wir – je nach Bedarf – alle administrativen und organisatorischen Aufgaben. So setzen wir beispielsweise Gesellschaftsverträge auf, führen die Gründung Ihrer neuen Gesellschaft in Deutschland durch – einschließlich behördlicher Eintragungen und Genehmigungen, übernehmen die Lohn- und Finanzbuchhaltung, erstellen Ihre Monats- und Jahresabschlüsse, vermitteln Wohnraum für Ihre Mitarbeiter und vieles mehr.

Plan

- Markt- und Wettbewerbs-Audit
- Zielgruppen-Potenzialanalyse und -segmentierung
- Offer-Value-Curve-Analyse
- Marktspezifische Unternehmens- und Angebotspositionierung
- Business Plan & Business Case
- Rapid Roll-out Planning
- Markteintritts-Monitoring und -Reporting

Build

- Kommunikationsstrategie
- Vertriebsstrategie
- Partner- und Kooperationsstrategie
- Auswahl der Vertriebskanäle
- Wahl der Rechtsform, Umsetzung der Gründung vor Ort

Run

- Projekt- und Task Force Management
- Budgetmanagement und -kontrolle
- Steuerung der Vertriebskanäle
- Steuerberatung und -gestaltung
- Mergers & Acquisitions
- Relocation Services

VORTEILE

» Herr Dr. Juraschek verfügt über eine sehr seltene Kombination an Fähigkeiten, Projekte strategisch und konzeptionell zu entwickeln, aber auch gleichzeitig en Detail operativ umzusetzen. «

BERND OHLINGER, DIREKTOR MARKETING, DEUTSCHE GLASFASER

Sicherlich gibt es viele Unternehmen, die ihre Unterstützung beim Markteintritt anbieten und mit ihren Leistungen Teilbereiche abdecken. Kommen mehrere solcher Dienstleister zum Einsatz, ergeben sich oftmals Koordinations- und Abstimmungsprobleme. Hinzu kommt, dass die Marktkenntnis der Kunden häufig ausgenutzt wird.

Nicht so jedoch bei der John Doe Capital GmbH. Wir sind Ihr verlässlicher und kompetenter Partner, der sich um alle Belange Ihres Expansionsvorhabens kümmert. Oder um bestimmte Einzelleistungen, die Sie wünschen. Das spart nicht nur Zeit und Geld, sondern auch Nerven.

Der wichtigste Vorteil jedoch ist: Wir sagen Ihnen nicht nur, wie Sie sich erfolgreich am deutschen oder europäischen Markt positionieren können – wir tun es auch! Wir verkaufen. Für Sie. Denn wir verfügen über die nötige Infrastruktur, um unmittelbar in den Markt eintreten zu können. Darüber hinaus greifen wir zu besonderen Konditionen unmittelbar auf Listbroker zu und können mit minimalen Streuverlusten Zielgruppen für die Ansprache selektieren.

Und last but not least: Wir sind nicht nur Ihr zuverlässiger und loyaler Partner, sondern begleiten Sie aktiv in allen Umsetzungsphasen – auch nach dem Markteintritt.

PARTNER

Um Ihnen das gesamte Leistungsspektrum bei Ihrem erfolgreichen Markteintritt in Deutschland anbieten zu können, arbeiten wir seit vielen Jahren eng mit verschiedenen Partnern zusammen. Eines haben sie alle gemeinsam: Sie sind ausnahmslos hochqualifizierte Experten auf ihrem jeweiligen Fachgebiet.

Je nach Bedarf arbeiten wir mit weiteren Netzwerk-Partnern zusammen, die alle relevanten Fachgebiete abdecken und Ihren Markteintritt mit fundiertem Know-how und langjähriger Erfahrung zum Erfolg führen.

Genau das macht unseren Full Service aus. Alle Leistungen, die Sie benötigen, bieten wir aus einer Hand – ein Alleinstellungsmerkmal, das die John Doe Capital GmbH so einzigartig macht. Einzigartig für Ihren unternehmerischen Erfolg.

Denn wir tun, worüber andere nur reden:
WE BOOST YOUR BUSINESS!

AXIVAS

Einer der führenden Vertriebs-Dienstleister in der Region mit

- rund 600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern
- 8 Niederlassungen in 5 Ländern in Europa, Mittlerer Osten und Afrika (EMEA)
- Abdeckung von 45 Sprachen und 60 Ländern

Spezialisierung

Ausführung professioneller Marketing- und Vertriebsdienstleistungen mit ganzheitlichem Konzept (Sourcing, Beratung & Training, Tools), wie z. B.:

- Data Profiling
- Eventeinladungen
- Digital Marketing
- Inside Sales/Tele Sales
- Demand Generation
- Co-Marketing
- After Sales
- Nurturing

MARCUS TRAPP

— IMMOBILIEN —

Vermittlung, Vermarktung (Kauf + Verkauf) und Wertermittlung von Immobilien

- Geprüfter Immobilienmakler (IHK)
- Zertifizierter Immobilienmakler (DIA) nach DIN EN 15733
- Mitglied im Immobilienverband Deutschland (IVD)
- Mitglied im Ring Deutscher Makler (RDM)

ROTTHEGE | WASSERMANN

RECHTSANWÄLTE • WIRTSCHAFTSPRÜFER • STEUERBERATER

Die Wirtschaftskanzlei Rotthege Wassermann, Partnerschaftsgesellschaft mbB von Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern blickt auf über 25 Jahre Erfahrung in der Beratung von mittelständischen Unternehmen und Großkonzernen zurück. Heute ist Rotthege Wassermann eine der führenden Kanzleien in der Region Rhein und Ruhr.

- 120 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- Büros in Düsseldorf und Essen
- Beratung von deutschen und internationalen Mandanten
- Services umfassen Rechtsberatung, Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung, einschließlich Erstellung und Prüfung von Jahresabschlüssen sowie Unternehmensbewertung, Buchhaltung

KEREM UGURAL

Umfassende Finanzberatung rund um Vorsorge, Finanzierung und Investitionen

- Selbstständiger Finanzberater
- Gebietsdirektor eines führenden Bankinstituts

» Die Kooperation mit der John Doe Capital GmbH ist für unser Haus sehr mehrwertig, so dass wir uns auch in Zukunft auf die vertrauensvolle Zusammenarbeit freuen. «

MATTHIAS SCHÖNER, LEITER VERTRIEB SECURA ENERGIE GMBH

John Doe Capital GmbH
Dr. (UA) Simon Juraschek
Königsallee 60F
40212 Düsseldorf

T. +49 211 88284-122
E. contact@jcg.eu
www.jcg.eu