

Chancen der Digitalisierung nutzen



270 DEGREE

HANSEATISCHE UNTERNEHMENSBERATUNG SEIT 2016



Jörg Gehrmann

CEO UND FOUNDER 270 DEGREE
A BRAND OF EMPIRE LIFE GMBH

Liebe Leserinnen und Leser,

die Welt um uns herum verändert sich in rasendem Tempo. Die Digitalisierung hat nahezu alle Bereiche unseres Lebens erfasst und bietet uns immense Möglichkeiten zur Weiterentwicklung. Als Gründer von 270 Degree möchte ich Ihnen mit dieser Broschüre einen ersten Einblick in die spannende Welt der Digitalisierung geben und insbesondere die Vorteile der Blockchain-Technologie hervorheben.

Die Blockchain, insbesondere in Verbindung mit Smart Contracts, eröffnet Unternehmen unzählige vielseitige Nutzungsmöglichkeiten. Sie ermöglicht es nicht nur, Transaktionen sicher, transparent und effizient abzuwickeln sondern vor allen Dingen Informationen 100% sicher zu verifizieren.

Doch viele Unternehmen sind sich dieser Potenziale noch gar nicht bewusst. Sie haben keine Vorstellung davon, welches Level die eigene Positionierung im Wettbewerb erreichen kann, wenn man sich für neue Technologien öffnet.

270 Degree setzt genau an diesem Punkt an. Wir möchten Ihnen helfen, die Chancen der Digitalisierung zu erkennen und zu nutzen. Wir analysieren Ihren Bedarf und begleiten Sie bei der Implementierung von Blockchain-Lösungen, Ausschöpfung Ihres Marketingpotentials und Positionierung als Arbeitgeber. National und International.

Dabei bin ich stets persönlich für Sie da, denn wir sind ein inhabergeführtes Unternehmen, welches sich grundsätzlich nur auf eine Handvoll Kernmandate zur Zeit konzentriert.

Nicht nur im Bereich Blockchain sind die Entwicklungen rasant. Auch in den Kernbereichen Marketing und Mitarbeitergewinnung entwickeln sich neue Technologien und damit verbundene Strategien, welche die allgemeine Verlagerung der Kommunikationswege ins Internet optimal ausnutzen. Der Bedarf nach funktionierenden Lösungen ist hoch, um im Wettbewerb bestehen zu können.

Auch hier sind wir Ihr kompetenter Partner. Wir unterstützen Sie bei der digitalen Transformation Ihrer Marketingstrategien und helfen Ihnen, die besten Talente für Ihr Unternehmen zu gewinnen.

Ich lade Sie ein, ein kostenloses Beratungsgespräch zu führen und die vielfältigen Möglichkeiten der Digitalisierung und der Blockchain-Technologie für Ihr Unternehmen kennenzulernen.

Nutzen Sie die Chance, Ihr Unternehmen in eine erfolgreiche Zukunft zu führen!

Bei Fragen und für weiterführende Informationen stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

Mit besten Grüßen,

Jörg Gehrmann

Founder und CEO, 270 Degree

Inhaltsverzeichnis

| | |
|----|---|
| 06 | Kompetenzbereiche |
| 08 | Signatures |
| 10 | Wie wir arbeiten |
| 12 | Unsere Leistungen |
| 14 | Unsere Leistungen 1. Digitalisierung / Web 3.0 |
| 16 | Unsere Leistungen 2.1 Marketing |
| 18 | Unsere Leistungen 2.2 Marketing - Network Marketing |
| 20 | Unsere Leistungen 3. Mitarbeitergewinnung |
| 22 | Unsere Leistungen 4. Internationale Expansion |
| 24 | Wir sind für Sie da |
| 26 | Leistungsübersicht |



KOMPETENZ BEREICHE



TikTok



Google



Kompetenzbereiche

Erfolgreiche Weiterentwicklung eines Unternehmens erfordert sowohl äußere als auch innere Entwicklung. Bei uns definieren wir die vier Kernbereiche Digitalisierung/Web 3.0, Marketing, Mitarbeitergewinnung und internationale Expansion. Mit speziellen Strategien bieten wir individuelle Maßnahmen aus bewährten Erfolgskonzepten, die wir digital für Sie umsetzen.

1. Digitalisierung / Web 3.0

Die Digitalisierung wird immer schneller und bietet enorme Chancen. Mit dem Aufkommen des Web 3.0 und der dezentralen Datenverwaltung in der Blockchain sowie der Tokenisierung von Eigentum wird unsere zukünftige Arbeitswelt maßgeblich verändert. Die Frage ist nicht, ob Unternehmen aktiv an dieser Veränderung teilnimmt, sondern wann. Je früher Unternehmen diese Chance erkennen, desto besser können sie sich auf die Zukunft vorbereiten und sich im Wettbewerb positionieren. Seien Sie Vorreiter und sichern Sie sich Ihren Vorsprung!

2. Marketing

Erwecken Sie Ihr Marketing zum Leben und nutzen Sie die volle Kraft der Digitalisierung! 270 Degree steht Ihnen zur Seite, um Ihre Marketingmaßnahmen weiterzuentwickeln und optimal an die heutigen Anforderungen anzupassen. Mit einem individuellen Mix

aus Online Performance Marketing, Network Marketing und der Bildung effektiver Vertriebsteams nutzen wir die neuesten technologischen Möglichkeiten, um Ihre Botschaften Zielgruppen genau zu platzieren und ihren Absatz zu steigern.

3. Mitarbeitergewinnung

Gewinnen Sie die besten Talente für Ihr Unternehmen. 270 Degree bietet Ihnen umfassende Unterstützung bei der Bildung Ihrer Arbeitgebermarke und der optimalen Positionierung im Arbeitsmarkt. Von der Erstellung ansprechender Stellenanzeigen bis zur Durchführung effektiver Bewerbungsprozesse - wir helfen Ihnen, die passenden Fachkräfte zu finden und Ihr Team optimal zu ergänzen.

4. Internationale Expansion

Brechen Sie in neue Märkte auf und expandieren Sie ihr Unternehmen global mit 270 Degree! Unsere erfahrenen Berater unterstützen Sie bei Firmengründungen sorgen für eine juristische Beratung. Ebenfalls helfen wir Ihnen internationale Präsenz aufzubauen und effektive Strategien für den Markteintritt zu entwickeln. Wir stehen Ihnen mit unserem Know-How und einem weltweiten Netzwerk zur Seite.

SIGNATURES

Unsere Signature's haben sich durch langjährigen Erfahrungen als klare Schwerpunkte unter unseren Beratungstools herauskristallisiert. Gemeinsam mit Ihnen fokussieren wir uns auf extrem schnelles Wachstum und vollständige Digitalisierung. Wir sind überzeugt, dass insbesondere die Kombination dieser Ausrichtungen eine entscheidende Grundlage für ein ausserordentlich schnelles und dynamisches Unternehmenswachstums bedeuten kann.

Network Marketing hat sich zu einer beispiellosen Kraft in der Welt des Vertriebs entwickelt, indem es schnellste und effizienteste Wege zum Verkauf und zur Verteilung von Produkten und Dienstleistungen bietet. Es ist mehr als nur eine Strategie, es ist ein Ecosystem, das auf der Dynamik von Beziehungen und Gemeinschaft aufbaut. Die Außerordentlichkeit von Network Marketing liegt in seiner inhärenten Fähigkeit, Gemeinschaften zu bilden und zu stärken. Durch den direkten und persönlichen Kontakt mit Kunden fördert es ein Gefühl der Zugehörigkeit und Loyalität, was entscheidend für das langfristige Überleben und Wachstum eines jeden Unternehmens ist.

Darüber hinaus wird Network Marketing durch die Einbeziehung der Blockchain- und Kryptowährungs-technologien weiter revolutioniert. Diese Technologien eröffnen neue Möglichkeiten für Transparenz, Effizienz und Sicherheit im Vertriebsprozess. Sie ermöglichen

es Network-Marketing-Unternehmen, ihre Operationen zu dezentralisieren und die Macht und Kontrolle in die Hände der Community zu legen. Blockchain ist nicht nur eine Technologie, sie ist das Fundament des Web 3.0 und des Metaverse. Sie bringt das Prinzip der Dezentralisierung auf den Plan, wodurch eine Umgebung entsteht, in der jeder Teilnehmer gleichberechtigt ist und die Möglichkeit hat, aktiv zur Gemeinschaft beizutragen.

Aber all dies wäre nutzlos ohne eine starke Führung und eine robuste Ausbildung. In einer dezentralisierten Umgebung wird Führung nicht von oben nach unten durchgesetzt, sondern durch das Setzen von Beispielen und die Ermutigung zur Eigeninitiative. Ausbildung, auf der anderen Seite, befähigt die Mitglieder der Gemeinschaft, informierte Entscheidungen zu treffen und effektiv zu handeln.

Die Vereinigung dieser Aspekte – Network Marketing, Blockchain und Krypto, Community-Aufbau, Führung und Ausbildung – bildet ein konkurrenzunabhängiges und zukunftsfähiges Geschäftsmodell. Unternehmen, die diesen Ansatz wählen, positionieren sich nicht nur als Innovatoren, sondern stellen auch sicher, dass sie für die sich ständig ändernden Herausforderungen der Geschäftswelt gerüstet sind. Sie verwandeln sich nicht nur, um im gegenwärtigen Wettbewerbsumfeld relevant zu bleiben, sondern formen auch die Zukunft, indem sie die Gemeinschaft in den Mittelpunkt ihrer Aktivitäten stellen.

SIGNATURES





**DIGITALISIERUNG
MARKETING
MITARBEITERGEWINNUNG
INTERNATIONALE EXPANSION**

**UMFASSEND
ODER
FOKUSSIERT**



UMFASSEND oder FOKUSSIERT

Eine umfassende Betreuung in allen unseren Leistungsbereichen bietet einen holistischen Ansatz, bei dem alle Aspekte Ihres Unternehmens in den Fokus genommen werden. Von der Gestaltung und Umsetzung einer Marketingstrategie über die Anwerbung und Bindung von Talenten bis hin zur Nutzung digitaler Tools und Plattformen, um Geschäftsprozesse zu optimieren und die Effizienz zu steigern - diese Art von Rundumbetreuung sorgt dafür, dass alle Zukunftsrelevanten Bereiche Ihres Unternehmens synchron und harmonisch funktionieren. Das bietet den Vorteil der Kohärenz und der gemeinsamen Vision, die dazu beiträgt, die Gesamtleistung des Unternehmens zu steigern und einen Wettbewerbsvorteil zu erlangen.

Eine fokussierte Teilbetreuung bietet hingegen einen spezifischeren und zielgerichteteren Ansatz.

Wir konzentrieren uns dann nur auf bestimmte Einzelbereiche, die verbessert oder optimiert werden müssen, wenn Ihr Unternehmen bereits gut funktionierende Strukturen hat und es wenig Spielraum für Verbesserungen in anderen Bereichen gibt.

Im Rahmen unserer Anamnese erkennen wir diese unterschiedlichen Bedürfnisse und bieten daher sowohl eine umfassende Betreuung als auch jede spezifische Teilleistungen im Einzelnen an.

Wir verstehen, dass jedes Unternehmen einzigartig ist und seine eigenen Herausforderungen und Stärken hat. Daher passen wir unsere Dienstleistungen an die spezifischen Anforderungen und Ziele Ihres Unternehmens an.

Die Wahl eines Interimsmanagements beispielsweise ermöglicht es uns, von externer Seite in Ihr Unternehmen einzusteigen und ihre interne Abteilungen zu managen oder aufzubauen.

Dies ist besonders nützlich, wenn es in einem Unternehmen eine Lücke in der Führung gibt oder spezialisierte Fähigkeiten benötigt werden, um einen bestimmten Bereich zu verbessern oder zu entwickeln.

Letztendlich hängt die Sinnhaftigkeit zwischen einer umfassenden Betreuung und einer fokussierten Teilleistung allerdings von Ihrem Einzelfall ab. Was zählt, ist, dass die entsprechende Methode den Bedürfnissen und Zielen Ihres Unternehmens entspricht und ihnen hilft, ihre Vision zu verwirklichen.

UNSERE LEISTUNGEN





DIGITALISIERUNG WEB 3.0

.. BLOCKCHAIN
KRYPTOWÄHRUNGEN
SMART CONTRACTS
TOKENIZATION OF ASSETS

DIGITALISIERUNG WEB 3.0

Im digitalen Zeitalter durchlaufen wir eine rasante Evolution, die den Übergang von Web 2.0 zu Web 3.0 beinhaltet. Ein entscheidender Unterschied zwischen Web 2.0 und Web 3.0 ist die Verschiebung hin zur Dezentralität. Aber was genau bedeutet Dezentralität und warum ist sie so bedeutsam für die Zukunft des Internets?

In einem dezentralen Netzwerk gibt es keinen zentralen Knotenpunkt, auf den alle Server oder Datenplätze angewiesen sind. Stattdessen agieren alle Knotenpunkte autonom und sind gleichzeitig miteinander verbunden. Das bedeutet, dass kein einzelner Akteur die Kontrolle über das gesamte Netzwerk hat. Dieses Prinzip hat einen signifikanten Einfluss auf die Datensicherheit, den Datenschutz und die Unabhängigkeit der Benutzer.

Die Grundlage dieser Dezentralität ist die Blockchain-Technologie. In einfachen Worten ist eine Blockchain eine Kette von Blöcken, in denen Informationen gespeichert sind. Sie ist dezentral, da jeder Knotenpunkt im Netzwerk eine Kopie der gesamten Blockchain hält. Dadurch wird eine hohe Transparenz und Sicherheit gewährleistet, da Änderungen nur durch den Konsens aller Teilnehmer vorgenommen werden können.

Eine der bemerkenswertesten Innovationen der Blockchain-Technologie ist das Konzept der Smart Contracts. Diese selbstausführenden Verträge mit den in einer Blockchain gespeicherten Vertragsbedingungen revolutionieren die Art und Weise, wie wir Geschäfte tätigen. Sie ermöglichen eine sichere und vertrauenswürdige Transaktion ohne die Notwendigkeit eines Mittelsmannes,

was in den kommenden Jahren die Administration und Verbriefung von Eigentum massgeblich verändern wird.

Eine Möglichkeit der Verbriefung von Eigentum ist das Konzept der „Tokenisierung von Assets“. Diese Umwandlung von Vermögenswerten in digitale Tokens, die auf einer Blockchain gespeichert sind, hat das Potenzial, Eigentumsverhältnisse deutlich zu vereinfachen. Der Tokenisierungsmarkt wird voraussichtlich in den kommenden zehn Jahren exponentiell wachsen und den Prozess der Zertifizierung von Eigentumsverhältnissen revolutionieren.

Unternehmen, die diesen Trend frühzeitig erkennen und die Blockchain-Technologie integrieren, werden nicht nur einen Wettbewerbsvorteil erlangen, sondern auch ihre eigene Administration sicherer, einfacher und kosteneffizienter gestalten. Die Vorteile der Dezentralität, Transparenz und Sicherheit, die durch die Blockchain-Technologie geboten werden, sind unerlässlich in der zunehmend digitalisierten und vernetzten Welt.

Das Web 3.0 mit seiner dezentralen Natur und der zugrunde liegenden Blockchain-Technologie das Potenzial hat, unsere Art zu leben, zu arbeiten und zu interagieren grundlegend zu verändern. Unternehmen, die jetzt auf diesen Zug aufspringen, werden in der Zukunft besser aufgestellt sein und von diesen Veränderungen profitieren. 270 Degree kann Sie zum Web 3.0 und den individuellen Möglichkeiten kompetent beraten und Ihnen alle erforderlichen Dienstleistungen zur Verfügung stellen, erfolgreich diesen Wandel zu gestalten.

MARKETING

Marketing ist ein vielseitiger und dynamischer Bereich, der als treibende Kraft hinter dem erfolgreichen Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen dient. Es beginnt alles mit einer gründlichen Marktanalyse und Positionierung, gefolgt von der Auswahl der geeigneten Marketinginstrumente, um die Sichtbarkeit und den Verkauf zu maximieren.

Eine Marktanalyse ist ein Schlüsselprozess, der detaillierte Informationen über den Markt liefert, einschließlich Wettbewerb, Kundenpräferenzen, Markttrends und mehr. Sie ermöglicht es Unternehmen, ihre Zielgruppen zu identifizieren und zu verstehen, was diese benötigen und wollen. Dies beinhaltet demographische Faktoren wie Alter, Geschlecht und Einkommensniveau, sowie psychographische Faktoren wie Interessen, Einstellungen und Verhaltensweisen.

Nachdem die Zielgruppe bestimmt wurde, erfolgt die Positionierung. Die Positionierung besteht darin, im Bewusstsein der Zielgruppe einen einzigartigen Platz für das Produkt oder die Dienstleistung zu schaffen. Sie differenziert das Angebot des Unternehmens von dem der Konkurrenz und betont den einzigartigen Wert, den es den Kunden bietet.

Sobald die Positionierung festgelegt ist, geht es an die Auswahl der geeigneten Marketinginstrumente. In der digitalen Welt sind Suchmaschinenoptimierung (SEO) und Social Media zwei der stärksten Werkzeuge. SEO bezieht sich auf den Prozess der Verbesserung der Sichtbarkeit einer Website in den Suchergebnissen von Suchmaschinen, während Social Media Plattformen wie

Facebook, Instagram, Twitter und LinkedIn Unternehmen die Möglichkeit bieten, eine direkte Beziehung zu ihren Kunden aufzubauen und ihre Botschaften auf attraktive und ansprechende Weise zu verbreiten.

Network Marketing ist ein einzigartiges Vertriebsmodell, welches sich seit über 100 Jahren bewährt und zahlreiche milliardenschwere Unternehmen hervorgebracht hat. Obwohl es nicht ausschließlich digital ist, kann es eine immense Kraft entfalten, insbesondere beim Aufbau einer soliden Community und einer wiederkehrenden Kundschaft. Network Marketing, auch bekannt als Multi-Level-Marketing, basiert auf der Idee des Netzwerkes und der Empfehlungen. Es nutzt persönliche Beziehungen und Vertrauen, um Produkte oder Dienstleistungen zu verkaufen. In der digitalen Ära werden zunehmend digitale Tools im Network Marketing eingesetzt, um die Effizienz zu steigern und schnellere Ergebnisse zu erzielen.

Marketing ist weit mehr als nur Werbung und Verkauf. Es erfordert strategisches Denken, tiefgreifende Marktkenntnisse und die Fähigkeit, geeignete Tools und Techniken einzusetzen. Ein effektives Marketing ermöglicht es Unternehmen nicht nur, ihre Produkte und Dienstleistungen erfolgreich zu verkaufen, sondern auch langfristige Beziehungen zu ihren Kunden aufzubauen und eine loyale Community zu schaffen. Unsere Teams blicken auf eine langjährige Erfahrung in diesen hochspezialisierten Bereichen zurück und erarbeiten mit Leidenschaft den für sie passenden Marketing Mix, um langfristig und nachhaltig Ihren Vertrieb aufzubauen oder zu optimieren.

MARKETING

MARKTANALYSE & POSITIONIERUNG
NETWORK MARKETING
SEARCH ENGINE
OPTIMIZATION (SEO)
SOCIAL MEDIA



TikTok



Google



NETWORK MARKETING

**AKADEMIE
NETWORK MARKETING
INTERNATIONAL COMPANY SETUPS
IT SERVICE
LEADERSHIP UND RECRUITING
LEGAL**

NETWORK MARKETING

Die Transformation eines Unternehmens zu einem Network Marketing Unternehmen ist ein komplexer Prozess, der eine strategische Planung und Umsetzung auf vielen Ebenen erfordert.

Ein grundlegender Aspekt hierbei ist die Implementierung eines spezialisierten Abrechnungssystems. Es muss das Bonussystem des Network Marketing Projekts abbilden können, was in verschiedener Varianten möglich ist. Beispielsweise ein Binärsystem, in dem jeder Vertriebspartner zwei direkte Downlines hat, oder ein Unilevel-System, in dem jeder Partner eine unbegrenzte Anzahl von Partnern in seiner direkten Linie haben kann. Beide Systeme haben ihre Vor- und Nachteile und sollten anhand der spezifischen Bedürfnisse und Ziele des Unternehmens sorgfältig ausgewählt werden.

Um den Verkaufsprozess reibungslos zu gestalten, muss ein effizientes Backoffice-System für die Nutzer eingerichtet werden. Der gesamte Kaufprozess sollte automatisiert und digital dargestellt werden, um schnell und effizient zu sein. Hierzu gehören auch Schnittstellen für Zahlungsdienstleister, die eine sofortige Abwicklung von Einzahlungen ermöglichen.

Die Ausbildung der Vertriebspartner ist eine weitere essenzielle Grundlage innerhalb eines Network Marketing Unternehmens. Eine firmeneigene Akademie, die sowohl die Grundlagen des Network Marketings als auch spezifisches Produktwissen vermittelt, kann dabei eine effektive Lösung sein. Dies trägt dazu bei, kompetente

und gut informierte Vertriebspartner zu schaffen, die in der Lage sind, die Produkte erfolgreich zu verkaufen.

Da viele Network Marketing Unternehmen schnell international aktiv werden, ist die Strukturierung und Lizenzierung auf internationaler Ebene ein weiterer wichtiger Aspekt. Es ist entscheidend, das Unternehmen rechtssicher aufzustellen und dabei länderspezifische Regeln und Gesetze zu berücksichtigen. Daher ist eine gute fachorientierte internationale Rechtsberatung unerlässlich.

Wenn die Grundlage eines Network Marketing erst einmal gebildet ist, ist das Recruiting erfahrener Leader der wichtigste Schritt. Sie sind das Rückgrat des Vertriebsnetzwerks und spielen eine entscheidende Rolle bei der Motivation und Führung der Vertriebspartner. Mit zunehmender Größe des Netzwerks können regionale Führungsverantwortlichkeiten erforderlich sein, um eine effektive Verwaltung und Führung zu gewährleisten.

Die Umgestaltung eines bestehenden Unternehmens zu einem Network Marketing Unternehmen oder die Neugründung dessen, erfordert eine umfassende strategische Planung und Implementierung. Es ist ein komplexer Prozess, der jedoch bei korrekter Durchführung erhebliche Vorteile bieten kann, darunter eine effiziente Vertriebsstruktur, eine stärkere Kundenbindung und die Möglichkeit, schnell zu wachsen und international zu expandieren. 270 Degree ist als Unternehmensberatung in diesem Gebiet Vorreiter. Unsere Inhouse Experten verfügen über mehr als 30 Jahre Erfahrung in diesem Bereich.

MITARBEITER GEWINNUNG

In Deutschland erleben wir einen zunehmenden Fachkräftemangel. Die Dynamik auf dem Arbeitsmarkt hat sich verändert – wo früher Bewerber um Stellen in Unternehmen konkurrierten, werben nun Unternehmen um qualifizierte Arbeitnehmer. Daher ist es für Unternehmen von entscheidender Bedeutung, sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren. Dieser Prozess wird als Employer Branding bezeichnet.

Employer Branding umfasst alle Aktivitäten, die darauf abzielen, das Image des Unternehmens als attraktiver Arbeitgeber zu stärken. Es geht darum, ein authentisches und einprägsames Arbeitgeberimage zu schaffen, das auf die Stärken und Vorteile des Unternehmens als Arbeitsplatz abzielt. Dies kann eine Unternehmenskultur der Zusammenarbeit, flexible Arbeitszeiten, attraktive Vergütungspakete, Weiterbildungsmöglichkeiten und vieles mehr beinhalten. Ein erfolgreiches Employer Branding hat das Ziel, das Unternehmen für potenzielle Mitarbeiter attraktiv zu machen und gleichzeitig bestehende Mitarbeiter zu binden.

Nach der erfolgreichen Schärfung der Arbeitgebermarke ist der nächste wichtige Schritt die Zielgruppendefinition. Es ist unerlässlich zu verstehen, wer die idealen Kandidaten sind, welche Fähigkeiten und Qualitäten sie haben, und wo sie nach Jobmöglichkei-


ten suchen. Dies ermöglicht es, gezielte und effektive Stellenausschreibungen zu erstellen und diese an den richtigen Orten zu platzieren.

Die Stellenausschreibungen und deren Bewerbung müssen auf die Zielgruppe abgestimmt sein. Das bedeutet, dass sie die richtigen Kanäle nutzen müssen, um die Kandidaten zu erreichen, seien es Jobportale, soziale Medien, Universitätsjobbörsen oder andere Plattformen. Darüber hinaus müssen sie ansprechend gestaltet sein, um die Aufmerksamkeit der Kandidaten zu wecken und sie dazu zu ermutigen, sich zu bewerben.

Schließlich ist es wichtig, nicht nur die richtigen Mitarbeiter zu rekrutieren, sondern auch Strategien zur Mitarbeiterbindung zu entwickeln. Das kann durch eine positive Unternehmenskultur, Mitarbeiteranerkennung, Karriereentwicklungsmöglichkeiten und vieles mehr erreicht werden.

In einer Arbeitswelt, in der qualifizierte Arbeitskräfte Mangelware sind, ist es für Unternehmen unerlässlich, sich als attraktive Arbeitgeber zu positionieren. Employer Branding, gezielte Rekrutierung und Mitarbeiterbindung sind dabei entscheidende Faktoren. 270 Degree hilft Ihnen dabei diesen Prozess optimal umzusetzen und Ihre freien Stellen langfristig zu besetzen.





MITARBEITER GEWINNUNG



**EMPLOYER BRANDING
ZIELGRUPPENDEFINITION
DISTRIBUTION VON STELLEN-
AUSSCHREIBUNGEN**

INTERNATIONALE EXPANSION

RECHTLICHE BERATUNG
INTERNATIONALE FIRMENGRÜNDUNG
LOKALE MARKTSPEZIFIKATIONEN -
ANALYSE UND STRATEGIE



INTERNATIONALE EXPANSION

Die internationale Expansion eines Unternehmens stellt eine bedeutende Herausforderung dar, die eine gründliche Planung und Umsetzung erfordert. In jedem Land bestehen unterschiedliche rechtliche, steuerliche und marktspezifische Bedingungen, die vor der Expansion ausführlich analysiert und berücksichtigt werden müssen.

Ein wichtiger Aspekt der Expansion ist die Rechtsberatung, die sowohl auf lokaler als auch auf internationaler Ebene unerlässlich ist. Jedes Land hat seine eigenen Gesetze und Regulierungen, und es ist wichtig, sicherzustellen, dass das Unternehmen in jedem neuen Markt rechtlich abgesichert ist. Dies beinhaltet, sich an lokale Gesetze und Normen anzupassen, sich um spezifische Lizenzen zu bemühen oder Compliance-Anforderungen zu erfüllen.

Die Gestaltung der Unternehmensstruktur ist abhängig von der Größe des Unternehmens. Je nach Art der Expansion kann es sinnvoll sein, eine Holdingstruktur oder andere Organisationsformen zu bilden. Diese Strukturen können helfen, die Geschäftstätigkeiten zu koordinieren, Risiken zu minimieren und steuerliche Vorteile zu nutzen.

Jedes Land hat seine eigenen Steuergesetze und -tarife. Es ist wichtig, diese zu berücksichtigen, um die steuerliche Belastung des Unternehmens zu minimieren und den Gesamtgewinn zu maximieren.

Die Gründung von regionalen Tochtergesellschaften innerhalb des Konzerns erfordert spezialisierte Anbieter vor Ort. Des Weiteren ist es essenziell lokale Partner zu finden,

die über das notwendige Wissen und die Erfahrung verfügen, ein eigenes Team vor Ort aufzubauen.

Grundlegend sollte eine detaillierte Marktanalyse in jedem einzelnen Land erstellt werden, in das ein Unternehmen expandieren möchte. Jeder lokale Markt hat seine eigenen Besonderheiten, sei es in Bezug auf die Verbraucherpräferenzen, die Konkurrenz oder die Vertriebskanäle. Eine gründliche Analyse dieser Faktoren ist entscheidend, um eine effektive Expansionsstrategie zu entwickeln.

Über die Analyse der lokalen Gegebenheiten hinaus ist es wichtig, eine Gesamtstrategie für die globale Expansion zu entwickeln, die sowohl die übergeordneten Ziele des Unternehmens als auch die spezifischen Strategien für jeden einzelnen Markt berücksichtigt. Dies stellt sicher, dass das Unternehmen in der Lage ist, auf internationaler Ebene zu agieren, während es gleichzeitig auf lokale Bedingungen und Bedürfnisse reagiert.

Die internationale Expansion eines Unternehmens ist eine komplexe Aufgabe, die eine sorgfältige Planung, rechtliche und steuerliche Beratung, eine effektive Unternehmensstruktur, eine detaillierte Marktanalyse und eine gut durchdachte Strategie erfordert. Mit dem richtigen Ansatz kann ein regionales Unternehmen erfolgreich zu einem internationalen Konzern transformiert werden. Wir bei 270 Degree verfügen über ein weiterreichendes internationales Netzwerk an Dienstleistern, mit dem wir Ihnen bei diesem Schritt zur Seite stehen.

WIR SIND FÜR SIE DA.

Qualitativ hochwertige Unternehmensberatung – made in Germany. Mit Wurzeln in der Hansestadt Hamburg, streben wir danach, die traditionelle hanseatische Unternehmenskultur mit den neuesten Technologien und digitalen Transformationen erfolgreich zu verbinden. Wir schlagen die Brücke zwischen traditionellen Werten und zukunftsorientierten Geschäftsmodellen, um Ihrem Unternehmen zu nachhaltigem Wachstum und Erfolg zu verhelfen.

Unser Team aus erfahrenen Beratern steht Ihnen zur Verfügung, egal ob Sie Ihr bestehendes Geschäft weiterentwickeln oder ein neues Unternehmen gründen möchten. Wir bieten maßgeschneiderte Lösungen und können Ihnen bei einzelnen Teilleistungen behilflich sein. Doch unser Hauptziel ist es, Sie vollumfänglich und strategisch zu begleiten. Wir streben danach, Ihr vertrauenswürdiger Partner zu sein und Ihre Geschäftsziele gemeinsam mit Ihnen zu erreichen.

Wir bieten auch Interimsmanagement an, bei dem wir zeitlich begrenzt in Ihrem Unternehmen eingesetzt werden. In dieser Rolle übernehmen wir die Leitung von internen Abteilungen, Projekten oder Prozessen und arbeiten eng mit Ihrem Team zusammen. Unser Ziel ist es, stabile und selbsttragende Strukturen und Prozesse zu schaffen, die Ihrem Unternehmen langfristig zum Erfolg verhelfen.

Egal ob Sie ein Startup oder ein etabliertes Unternehmen sind, unsere professionelle Unternehmensberatung kann Ihnen helfen, Ihre Ziele zu erreichen und erfolgreich zu sein. Mit unserem Qualitätsversprechen – made in Germany – begleiten wir Sie auf Ihrem Weg zum Erfolg. Von Hamburg in die Welt.



VON HAMBURG IN DIE WELT



270 DEGREE

HANSEATISCHE UNTERNEHMENSBERATUNG SEIT 2016

INTERIMSMANAGEMENT STRATEGISCHE BEGLEITUNG EINZELLEISTUNGEN FULL SERVICE



- Documents Required**
1. Copy of Valid Trade License
 2. Copy of Certificate of Incorporation / Memorandum of Association
 3. Copy of Sponsor Passport / Visa
 4. Copy of Document showing authorized signatory
 5. Banker's Cheque, undated (amount to be decided)

Approved

Sales Manager.....

Accounts Manager.....

Managing Director.....

| Leistung | Stundensatz (15 Minuten genau) | Tagessatz (8 Stunden) | Pauschalbetrag |
|--|-----------------------------------|--------------------------|----------------|
| CUSTOMERS RELATION | | | |
| Projektmanagement | | | |
| Beratung | | | |
| | | | |
| STRATEGIE | | | |
| Konzeption | | | |
| Layout und Text | | | |
| | | | |
| MARKETING | | | |
| Kommunikationsdesign | | | |
| Videodreh (inkl. Standart Technik) | | | |
| Fotografie | | | |
| Postproduktion / Motiondesign | | | |
| 3D Animation | | | |
| Lizenzierung | | | |
| | | | |
| IT | | | |
| Projektmanagement | | | |
| Programmierung | | | |
| Lizenzierung | | | |
| Blockchain / Crypto / Web 3.0 | | | |
| | | | |
| JURISTISCHE BERATUNG | | | |
| Allgemeine Beratung | | | |
| Internationale Firmengründungen | | | |
| Anwaltliche oder Steuerliche Beratung | | | |
| | | | |
| NETWORK MARKETING | | | |
| Beratung | | | |
| Konzeption | | | |
| Layout und Text | | | |
| Leader Recruiting | | | |
| Akademie Lizenzierung | | | |
| | | | |
| Pauschalangebote | | | |
| Auf Anfrage | | | |
| | | | |
| Alle Preise verstehen sich zzgl. 19% Ust | | | |
| Alle Preise sind unverbindlich | | | |
| Fordern Sie ein persönliches Angebot an | | | |

PREISE
AUF
ANFRAGE



270 DEGREE

HANSEATISCHE UNTERNEHMENSBERATUNG SEIT 2016

Empire Life GmbH · Geschäftsführer: Jörg Gehrman
Röbkestraße 21 · 22393 Hamburg

Phone: +49 171 2040442
Mail: info@270degr.ee · Web: 270degr.ee

Registergericht: Amtsgericht Hamburg · Registernummer: HRB 149203
Steuernummer: 50/718/00964 · USt.-ID: DE316576529