



Doppelt schnell  
durch langjährige  
Erfahrung und  
wertvolle  
Kontakte

Gestaltung: Diemar Lautenbach www.dlm-grafik.de

## Sie planen Investitionen in Italien?

i3:dialog ist spezialisiert auf Geschäftsabwicklungen in Italien und akkreditiert bei führenden italienischen Büros. Wir bieten deutschen Kunden, die in Italien investieren wollen, die komplette Abwicklung und Umsetzung ihrer Investitionen in Italien an und übersetzen und dolmetschen hierbei den kompletten Geschäftsdialog, damit alles reibungslos läuft.

Wir managen die komplette Abwicklung  
Ihrer Investitionen in Italien.

1. Geschäftsbeziehungen (Akquisitionen) .....Seite 2
2. Kauf von Immobilien .....Seite 3
3. Beziehungen zu führenden Bankinstituten .....Seite 4
4. Internationale Steuerplanung.....Seite 5
5. Tour Operator .....Seite 6
6. Expo 2015 ..... Seite 7 / 8



## 1. Geschäftsbeziehungen (Akquisitionen)

Viele deutsche Geschäfts- und Privatleute suchen in Europa eingeführte Top-Marken zu erwerben, doch da sie sich auf dem Gebiet nicht auskennen, laufen sie häufig Gefahr, skrupellosen Pseudo-Profis zum Opfer zu fallen, die potenziellen Kunden aus reiner Profitgier Fälschungen andrehen.

Aufgabe von i3:dialog hierbei ist es nun, das seriöseste und korrekteste Büro herauszufinden, das die Wünsche des potenziellen Kunden gewissenhaft und professionell erfüllen kann.

Die Aufgabe dieser Büros besteht nicht nur darin, den Kunden beim Ankauf von bekannten Marken zu beraten, sondern auch echte Nischenprodukte zu finden, die von den Leuten, die damit arbeiten, sehr geschätzt werden, aber bei den meisten unbekannt sind.



## 2. Kauf von Immobilien

Dasselbe gilt für den Kauf von Immobilien. Europa und insbesondere Italien sind überflutet von Immobilienmaklern, deren Provision in direktem Zusammenhang mit dem Kaufpreis steht (in der Regel 3% vom Käufer und 3% vom Verkäufer).

Es ist müßig, darauf hinzuweisen, dass ein Makler nicht gerade die am besten geeignete Person ist, um einen möglichst günstigen Kaufpreis auszuhandeln.

Völlig anders gehen jene an die Sache heran, deren Aufgabe es ist, einzig und allein den Käufer zu schützen (denn es gibt nur einen Auftraggeber und nicht zwei) und Vorteile für den Kunden auszuhandeln, indem sie den Endpreis herunterhandeln, und zwar einfach indem auf Verkäuferseite mehrere Parteien zur Angebotsabgabe aufgefordert werden, was letztendlich einen niedrigeren Kaufpreis zum Ergebnis hat und nicht umgekehrt.

Auf diese Weise steht ein Käufer mehreren Verkäufern gegenüber. Was dabei herauskommt, kann man sich einfach ausrechnen.



## 3. Beziehungen zu führenden Bankinstituten

Für die vorgenannten Aktivitäten ist es häufig erforderlich, ein Kreditinstitut hinzuzuziehen. Auch in diesem Fall ist die Überlegung dieselbe, da die Bank vor allem ihr eigenes Interesse im Auge hat (was auch richtig ist, da es sich ja um ein Wirtschaftsunternehmen handelt):

Wer kümmert sich einzig und allein um die Interessen des Kunden??? Wer stellt womöglich zwei oder mehrere Kreditinstitute einander gegenüber mit dem Ziel, dass diese sich letztendlich um die Gunst des Kunden bemühen, indem er den Hebel an der Bedeutung dieses Kunden ansetzt in dem Bestreben, die Kosten, die bei Geschäften mit einem Kreditvermittler immer anfallen, so weit wie möglich zu senken???

Das ist die Aufgabe des Primario Studio, an das man sich wendet: jederzeit ausschließlich die Interessen des Kunden zu vertreten, der den Auftrag erteilt, und keines anderen.

Um das zu tun, bedarf es logischerweise sehr guter Kenntnisse des lokalen Bankengeflechts, um auch die Konkurrenz und Rivalität zwischen den einzelnen Kreditinstituten zu nutzen.



## 4. Internationale Steuerplanung

Wenn es um Investitionen geht, stellen Steuern eine bedeutende Variable dar. Die nationale Gesetzgebung eines bestimmten Landes kann, bei guter Kenntnis und Anwendung, zu interessanten Kosteneinsparungen führen, allein durch die Anwendung von Vorschriften, Paragraphen und/oder Unterparagraphen, die in vielen gemeinschaftlichen Gesetzen vorhanden sind und vom einzelnen Investor zu Recht angewendet werden können.

Im Einklang mit den einzelnen nationalen Gesetzen und OECD-Richtlinien können durch eine umsichtige Steuerplanung bedeutende Steuerersparnisse erzielt werden, manchmal unvorstellbar für denjenigen, der sich auf dem Gebiet nicht auskennt und in einem anderen Geschäftsfeld bewegt.



## 5. Tour Operator

Operative Strukturen im Fremdenverkehr benötigen häufig Incoming-Dienstleistungen zum Schutz des Tour Operators, der sich ohne ausreichende Marktkenntnisse auf überhöhte, nicht reelle Preise von Seiten der jeweiligen lokalen Stellen einlassen könnte, die sich miteinander verbünden.

Hier biete ich Ihnen meine Unterstützung nach Wunsch in mehreren Bereichen an:

### Vorbereitungsphase:

- Planen der Daten und Präsentation beim Tour Operator vor den Verhandlungen
- Begleitung und Betreuung während der Verhandlungen
- Joint Venture-Service bei Vereinbarungen mit lokalen Endpartnern
- Umgehen eines lokalen Vermittlers bei Kooperationen mit örtlichen Endpartnern, wenn die Voraussetzungen für die Akquisition (durch die eigene Person oder in Form einer Partnerschaft) einer bereits operativen Struktur gegeben sind.
- Gründung einer neuen Struktur



## 6. Expo 2015

Eine weitere, gefragte Dienstleistung ist die Organisation einer operativen Präsenz in Italien hinsichtlich der EXPO 2015 in Mailand.

Häufig und gerne fassen Firmen mit entsprechender Vorlaufzeit die Möglichkeit ins Auge, direkt vor Ort zu sein, um ihre eigenen Kunden zu betreuen oder neue Kunden zu akquirieren, sei es mit Verkaufsstellen, Ausstellungen oder Büros.

Diese Optionen können für die einzelnen Kunden geprüft werden, um die anfallenden Kosten im Rahmen zu halten. Dies gilt auch für kleinere, in Gruppen, Konsortien oder sonstigen Zusammenschlüssen agierende Kunden, die zum Beispiel turnusmäßig Räumlichkeiten benötigen, sobald die Akquisition einmal erfolgt ist.

Bei einer Incoming-Dienstleistung besteht die Aufgabe von i3:dialog also darin, als Übersetzer bzw. Dolmetscher unter Wahrung der Diskretion, die eine derartige Aufgabe in sich birgt, den potentiellen Kunden bei professionellen Entscheidern einzuführen, die mit den Wünschen des Kunden am besten auf einer Linie liegen und jederzeit ein beispielhaftes korrektes und professionelles Verhalten zeigen.



Um dieses spezifische Profil abzudecken, arbeite ich ausschließlich mit Stellen zusammen, die unter dem üblichen Vorbehalt arbeiten.

Übersetzungsleistungen zuzüglich der Reisekosten, die notwendig sind, um den Kunden direkt bei den jeweiligen Stellen einzuführen.

Wenn Sie weitere, ausführlichere Informationen wünschen, setzen Sie sich bitte mit uns in Verbindung.

Ihre Ansprechpartnerin für Investitionen in Italien:

Hertha Pirastu

Telefon: +49 (0) 7261 / 17-575

E-Mail: info@i3-dialog.de