



Frankreich: Der nicht ganz leichte „Klassiker“

50 Jahre deutsch-französische Freundschaft. Auch in wirtschaftlicher Beziehung spürt man die Verbundenheit. So ist Deutschland seit vielen Jahrzehnten der wichtigste Handelspartner für Frankreich und umgekehrt. Im Jahr 2012 wurden zwischen beiden Ländern nach vorläufigen Ergebnissen Waren im Wert von fast 170 Milliarden Euro gehandelt. Das Duo ist der treibende Kern der EU und wesentliche Stütze des Euro. Der Markt bietet vielfältige Chancen.

Doch Besonderheiten in der Vertriebsstruktur und in der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern machen den Ausbau des Geschäftes in diesem interessanten Markt schwierig. Ohne Marktkenntnisse und Unterstützung vor Ort können kaum erfolgreiche und dauerhafte Geschäftskontakte aufgebaut werden.

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen in Frankreich, Marketing, Markterschließung, Vertrieb sowie rechtliche Aspekte sind daher die Themen, die wir im Rahmen unserer Veranstaltung durchleuchten. Zudem haben Sie die Möglichkeit, vor der Veranstaltung ein individuelles Einzelgespräch mit der Expertin der Deutsch-Französischen Industrie- und Handelskammer, Frau Martina Mousseau, zu führen, um eine individuelle Markteinstiegs- oder Marktausbau-Strategie auszuloten (eine rechtliche oder steuerliche Beratung kann hier jedoch nicht erfolgen).

- Termin:** Donnerstag, 25. April 2013, 14.00 – 17.00 Uhr
- Ort:** IHK Ostwestfalen, Elsa-Brändström-Straße 1 – 3, 33602 Bielefeld
- Teilnahmeentgelt:** 95,- Euro (ggfs. zzgl. 30,- Euro pro Einzelgespräch)
- Anmeldeschluss:** 18. April 2013

Das genaue Programm entnehmen Sie bitte der folgenden Seite.

Programm



Industrie- und Handelskammer
Ostwestfalen zu Bielefeld

Frankreich: Der nicht ganz leichte „Klassiker“

25. April 2013, IHK-Gebäude, Elsa-Brändström-Straße 1–3, 33602 Bielefeld

14.00 Uhr	Begrüßung und Moderation <i>Jens U. Heckerath</i> , Referent International, IHK Ostwestfalen zu Bielefeld
14.15 Uhr	Frankreich: 50 Jahre Partnerschaft auf Augenhöhe <ul style="list-style-type: none">• Informationen über den französischen Markt – ein aktueller Überblick• Markteinstieg, -Ausbau und Geschäftspartnersuche – wie finde ich den richtigen Partner, wie baue ich mein Engagement aus?• Parlez-vous français? Geschäftsbeziehungen zwischen Deutschen und Franzosen – Tipps zur Zusammenarbeit <i>Martina Mousseau</i> , Deutsch-Französische Industrie- und Handelskammer, Verbindungsbüro Berlin
15.00 Uhr	Kurze Pause
15.15 Uhr	Vertrieb in und nach Frankreich: Aktuelle rechtliche Hinweise für ein erfolgreiches Frankreichgeschäft <ul style="list-style-type: none">• rechtliche Gestaltung einer geeigneten Vertriebsstruktur in Frankreich – worauf ist zu achten?• Handelsvertreter, Distributoren, angestellte Mitarbeiter im Vertrieb mit oder ohne Niederlassung – rechtliche Aspekte• Der Kunde zahlt nicht oder nicht rechtzeitig – was tun? <i>Dr. Christophe Kühn</i> , Rechtsanwalt und Avocat à la Cour de Paris, Partner Kanzlei EPP & KÜHL, Köln
16.00 Uhr	Aus der Praxis: Tipps für Ihr Frankreichgeschäft und Erfahrungen eines Franzosen in Ostwestfalen <i>Remy Renaud</i> , Geschäftsführer Vitro Laser GmbH, Minden
16.30 Uhr	Abschlussrunde: Ihre Fragen an die Experten
17.00 Uhr	Ende der Veranstaltung Imbiss

Die nächsten Veranstaltungen:

Geschäfte im Ausland: Erfahrungen, Hilfen, Unterstützung
Dienstag, 7. Mai 2013, 15.30 – 19.00 Uhr, Fa. GOLDBECK GmbH, Bielefeld

Markt Benelux: Drei mal Eins = Eins?
Dienstag, 28. Mai 2013, 14.00 – 17.00 Uhr, IHK in Bielefeld

QR-Code
IHK-Veranstaltungen International



Anmeldung – per Fax 0521 554-109

Frankreich: Der nicht ganz leichte „Klassiker“

Donnerstag, 25. April 2013, 14.00 – 17.00 Uhr
IHK-Gebäude, Elsa-Brändström-Straße 1-3, 33602 Bielefeld

IHK Ostwestfalen zu Bielefeld
Bereich International
Elsa-Brändström-Straße 1-3
33602 Bielefeld

Ich/Wir nehme/n an der Veranstaltung teil:

Firma			
Teilnehmer			
Anschrift			
Telefon		Telefax	
E-Mail			
Homepage			
Ich möchte Einzelgespräch führen mit:			
<input type="checkbox"/> <i>Martina Mousseau, Deutsch-Französische Industrie- und Handelskammer, Verbindungsbüro Berlin</i>			
<i>Die Anzahl der Beratungstermine ist begrenzt. Die Vergabe erfolgt in der Reihenfolge der Anmeldung im Rahmen der Kapazität. Ihren persönlichen Termin stimmen wir nach Eingang aller Anmeldungen mit Ihnen ab.</i>			
Ort/Datum	Firmenstempel/Unterschrift		

Organisation und Durchführung: IHK-Akademie Ostwestfalen GmbH

Es gelten die Allgemeinen Teilnahmebedingungen,

<http://www.ihk-akademie.de/index.php?id=agb>