

Industrie- und Handelskammer zu Kiel | 24100 Kiel

Verteiler Außenwirtschaft

Ihr Ansprechpartner
Werner Koopmann
E-Mail
koopmann@kiel.ihk.de
Telefon
(0431) 5194-209
Fax
(0431) 5194-509

28.09.2012

Erfolgreich in Frankreich - mit den richtigen Entscheidungen
für den Vertriebsaufbau!

Sehr geehrte Damen und Herren,

allen asiatischen Tigern zum Trotz - die wirtschaftlichen Verflechtungen zwischen den Industrienationen Frankreich und Deutschland bleiben besonders eng, beide Länder sind wechselseitig der jeweilig wichtigste Handelspartner des Anderen. Produkte „Made in Germany“ genießen in Frankreich einen hohen Stellenwert.

Und dennoch schrecken viele deutsche Unternehmen immer noch vor der Aufnahme oder der Vertiefung von Geschäftsbeziehungen mit unserem direkten Nachbarland zurück. Mentalitätsunterschiede wie Sprachbarrieren erschweren zudem dauerhafte Geschäftsbeziehungen und führen dazu, dass deutsche Produkte auf dem französischen Markt eher unterrepräsentiert sind.

Unsere Informationsveranstaltung

**"Erfolgreich in Frankreich - mit den richtigen Entscheidungen für
den Vertriebsaufbau!"**

**am Mittwoch, 7. November 2012, 15.00 bis 17.30 Uhr
in der IHK zu Kiel, Haus der Wirtschaft, Bergstr. 2, 24103 Kiel**

gibt Ihnen die Möglichkeit, wesentliche Eckpfeiler für einen erfolgreichen Vertriebsaufbau und rechtliche Aspekte der Vermarktungsstrategien für deutsche Produkte auf dem französischen Markt kennenzulernen. Der Referent - Dr. Christophe Kühl von der Deutsch-Französischen Rechtsanwaltskanzlei Epp & Kühl, Köln - verfügt über langjährige Erfahrungen im Frankreichgeschäft, insbesondere bei der Etablierung von Vertriebsstrukturen für den französischen Markt.

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung zu dieser für Sie kostenlosen Veranstaltung. Die Rücksendung des beiliegenden Antwortbogens bis zum **25. Oktober 2012** würde uns sehr freuen.

Mit freundlichen Grüßen



Werner Koopmann
Geschäftsbereichsleiter

Anlage

**Erfolgreich in Frankreich
Mit den richtigen Entscheidungen für den Ver-
triebsaufbau!**

**Dr. Christophe Kühl,
Kanzlei Epp & Kühl, Köln**

Programm

I. Vertrieb in Frankreich ohne eigene Niederlassung

- Welche Vertragsart passt zu meinem Vertriebskonzept?
- Welches sind die wesentlichen (finanziellen) Konsequenzen der einzelnen Vertragsarten/-formen?
 - Handwerker
 - Arbeitnehmer
 - Distributeure
 - Handelsvertreter
 - ...
- Gelten unsere Geschäftsbedingungen auch gegenüber dem französischen Vertragspartner?
- Gibt es Möglichkeiten der Optimierung der AGB für das Frankreichgeschäft?
- Welche Haftungsrisiken lassen sich durch Einbindung der AGB vermeiden?
- Wie wird ein Eigentumsvorbehalt über die Grenze wirksam vereinbart?
- Steuerliche Fallen im Frankreichgeschäft
 - Vermeidung der Annahme einer Betriebsstätte mit der Folge einer evtl. Doppelbesteuerung
 - Steuerneutrale Gestaltung von Handelsvertreterverträgen

II. Vertrieb in Frankreich mit eigener Niederlassung vor Ort

- Kann ich den Eintritt in den französischen Markt über eine französische Gesellschaft verbessern?
 - Welche Gesellschaftsform soll ich wählen?
 - Welche Kosten kommen auf uns zu?
 - Welche steuerlichen Lasten sind zu berücksichtigen?
- a) Wichtige Fragen im Zusammenhang mit der Einstellung von Mitarbeitern in Frankreich
- Ist der Abschluss befristeter Arbeitsverträge möglich, wie lange dauert die max. Probezeit?
 - Gilt die 35-Stunden-Woche auch für Vertriebsmitarbeiter?
 - Wie stelle ich dem Mitarbeiter ein Dienstfahrzeug zur Verfügung?
 - Welche Kosten kommen als Arbeitgeber in Frankreich auf mich zu?
 - Wie hoch ist der administrative Aufwand bei Einstellung von Mitarbeitern in Frankreich?

III. Durchsetzung von Forderungen in Frankreich

- Welche Zahlungsziele sind in Frankreich üblich?
- Vertrag erfüllt, Kunde zahlt nicht: Was tun?
- Kunde ist insolvent, was nun?
 - Anmeldungen von Forderungen in der Insolvenz
 - Durchsetzung des Eigentumsvorbehalts

IV. Gesprächsrunde / freie Themenwahl der Teilnehmer

Abschluss mit kleinem Imbiss, Fortsetzung der Gespräche



- Anmeldung -

IHK zu Kiel
Abt. International
Frau Anja Robakowski
Bergstr. 2
24103 Kiel

Fax: 0431 5194-596
E-Mail: robakowski@kiel.ihk.de

Anmeldeschluss: 25. Oktober 2012

An der Veranstaltung

**Erfolgreich in Frankreich - mit den richtigen Entscheidungen
für den Vertriebsaufbau!**

am 7. November 2012 um 15:30 Uhr in der IHK zu Kiel, Bergstr. 2,
24103 Kiel

nehme ich teil. nehmen wir teil.

Name: _____

Name: _____

Firma: _____

E-Mail/Telefon: _____
