



## Fakten: Frankreich lohnt sich

- Frankreich zählt zu den wichtigsten Handelspartnern Deutschlands mit jährlichen Exporten im Wert von 100 Milliarden Euro.
- Frankreich ist zwar ein langsam wachsender Markt, jedoch stabil.
- Die direkte Marktbearbeitung ist die Basis für Marktnähe sowie kundenrelevante Innovation und ermöglicht Flexibilität und Schnelligkeit in der Anpassung des Angebots an die Erfordernisse des Marktes.
- Es stellt sich also die Frage nach den geeigneten Optionen für eine Präsenz im Ausland. Sollte von Anfang an eine eigene Sales Force eingestellt werden und die Gründung einer eigenen Tochtergesellschaft ins Auge gefasst werden, über die Sie sämtliche Aktivitäten selbst steuern können?

Unsere drei Hauptthemen:

- Suche und Einstellung von einschlägigen Vertriebsmitarbeitern sind wichtig. Die daran anschließenden Optimierung und Bindung sind noch wichtiger.
- Ansiedlung in Frankreich. Sowohl bei der Wahl der Gesellschaftsform als auch im Steuerrecht müssen einige Regelungen und Faktoren berücksichtigt werden, um erfolgreich Fuß zu fassen, unnötige Kosten zu vermeiden und Risiken zu minimieren.
- Kostenplanung, um einen ordentlichen Business Plan ausarbeiten zu können. Hier bieten wir mehrere Modelle.

## Referenten

**Gilles UNTEREINER**, ACCT International

*Geschäftsführer*

verfügt über 40 Jahre Erfahrung in der deutsch-französischen Unternehmensberatung als ehemaliger Geschäftsführer der französischen Handelskammer Deutschland (CCFA e.V.). Zu seiner Expertise zählen: Strategiebau für den französischen Markt, Rekrutierung von Vertriebspersonal, Firmenerwerb und strategische Allianzen, interkulturelles Management.

**Julien KELLER**,  
*Partner, Straßburg*

Dipl.-Steuerberater und Wirtschaftsprüfer



**Aurélie BAPST-André**,

*Juristin im Sozialrecht, Straßburg*

Master im Wirtschafts-, Franchise- und Vertriebsrecht

## Termine zur Auswahl

**MAI** 14.05 München

**NOVEMBER** 05.11 Frankfurt / Main  
06.11 Düsseldorf

Jeweils von **9 Uhr bis 17:30 Uhr**

Veranstaltungsort wird Ihnen zu gegebener Zeit mitgeteilt.

## Anmeldung / Kundenservice



Ramona Ventimiglia  
Lebacher Straße 4  
D – 66113 Saarbrücken  
Tel: 0681 99 63 116  
Fax: 0681 99 63 111  
[r.ventimiglia@e-netmail.com](mailto:r.ventimiglia@e-netmail.com)  
[www.cdfa.de](http://www.cdfa.de)

## Teilnehmerkreis

Unternehmer, Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Führungskräfte des oberen und mittleren Managements, Vertriebsmitarbeiter, Projektleiter.

Um Gelegenheit zu intensiven Gesprächen und Erfahrungsaustausch zu bieten, ist die Teilnehmerzahl auf max. **20 Personen** begrenzt.



## **Programm**

### **8:30 Uhr – Ankunft und Empfang**

### **9:00 – 10:30 Uhr**

#### **Arbeits- und Sozialversicherungsrecht in Frankreich**

- Rechtsgrundlagen (Gesetz und Tarifvertrag)
- Abschluss eines Arbeitsvertrages in Frankreich
- Arbeitsverhältnisse und Vergütung
  - Arbeitszeit / Ruhezeiten / Feiertage / bezahlter Urlaub
  - Arbeitsort / Versetzung (Mobilitätsklausel)
  - Vergütung / Mindestlohn / Sachleistungen
  - Außendienstmitarbeiter
- Sozialeinrichtungen und Sozialabgaben
- Auflösung des Arbeitsvertrages
- Entsendung von Mitarbeitern (Erklärungen und zu erledigende Schritte)

### **10:30 -10:45 Uhr - Pause**

### **10:45 – 13:00 Uhr**

## **1. Gründung einer Geschäftsstelle in Frankreich**

#### **Wahl der Ansiedlungsform**

- Verbindungsbüro
- Betriebsstätte
- Tochtergesellschaft
- Jederzeit mögliche Umwandlung einer Betriebsstätte in eine Tochtergesellschaft

#### **Rechtsformen für eine Tochtergesellschaft**

#### **Mietvertrag im Rahmen der Gründung einer Betriebsstätte oder Tochtergesellschaft**

#### **Übersicht des Niederlassungsprozesses**

## **2. Besteuerung und Buchführung in Frankreich**

#### **Grundsätze der Buchhaltung**

- Gesetzliche Pflichten
  - Sprache
  - Kontenplan PCG
  - Jahresabschluss + Inventur einmal in 12 Monaten
  - Hinterlegung des Jahresabschlusses
  - „FEC“
  - ...

- Konsolidierung
- Wesentliche Unterschiede zwischen Deutschland und Frankreich (Buchhaltungsregeln)
- Wirtschaftsprüfung

#### **Französisches Steuerrecht**

- Grundsätze der Besteuerung der Gesellschaften in Frankreich (Einführung)
- Umsatzsteuer
  - Grundsätze der Umsatzsteuer (Regeln bzgl. Firmenwagen / PKW)
  - Grenzüberschreitende Lieferungen und Leistungen
  - ....

#### **Körperschaftsteuer**

- Grundsätze der Körperschaftsteuer
- Besteuerung von Gruppen
- Steuerguthaben

#### **Besteuerung von Dividenden und Lizenzzahlungen**

#### **Gesellschafterdarlehen: Beschränkung der Zinsen**

#### **Verrechnungspreise**

#### **Einkommensteuer**

#### **Sonstige Steuern**

- CET (Gewerbesteuer)
- Taxe foncière (Grundsteuer)
- TVS (PKW Steuer)
- ....

#### **Wesentliche Unterschiede zwischen Deutschland und Frankreich**

### **13:00 – 14:00 Uhr - Mittagsessen**

### **14:00 – 14:30 Uhr**

## **Strategische Wege zum französischen Markt**

*Nicht zu leugnen: Der Einfluss der Landeskultur auf die Unternehmenskultur!*

- Firmenerwerb und Integration
- Strategische Allianzen
- Gründung und Optimierung eines Verbindungsbüros bzw. einer Tochtergesellschaft
- Rekrutierung und Coaching von Außendienstmitarbeitern
- Handelsvertreter und Distributoren
- Versandhandel Privatkunden
- B2B Direktmarketing



## **14:30 – 15:30 Uhr**

### **3. Effiziente Personalsuche**

*Rekrutieren Sie die richtigen Mitarbeiter!*

#### **Definition des Bewerberprofils**

- Profil und Motivation französischer Vertriebsmitarbeiter

#### **Festlegung der Suchstrategie**

- Vor- und Nachteile verschiedener Rekrutierungsmethoden in Frankreich:
  - Head Hunting / Direktansprache
  - Anzeigengestützte Suche
  - Online Suche

#### **Kandidatenrecherche und Auswahlgespräche**

#### **Bewerbermanagement**

#### **Budgetierung von Vertriebsmitarbeitern**

Gehalt, Sozialabgaben, Spesen

## **15:30 – 16:00 Uhr**

### **4. Personalmanagement**

*Um Höchstleistungen anzuregen, sind ausgeprägte Führungskompetenzen gefragt!*

#### **Zielvereinbarungen**

#### **Forecast und Außendienststeuerung**

Vertriebscontrolling und Zielsetzung

- Die kennzahlengesteuerte Vertriebsstrategie - Der Schlüssel zu Spitzenleistungen im Vertrieb

#### **Reporting**

Aufbau eines aussagekräftigen Berichtswesens

- Effiziente Besuchsberichte und Tätigkeitsberichte

#### **Controlling und Leistungsbeurteilung**

Frühwarnsysteme

- Key Performance-Indikatoren (KPIs) als Messsystem für Leistung
- Strategisches Vertriebscontrolling durch Wettbewerbsanalyse und das Pareto-Prinzip (80/20-Regel)

#### **Kommunikationsaufbau/-fluss und Teammotivation**

Organisation von Vertriebsmeetings

- Sitzungsmanagement « à la française »
- Optimieren der Alltagskommunikation
  - Mit wem sollte man den Kontakt halten?
  - Welchen Wert haben persönliche Beziehungen?
  - Wie stellt man sicher, dass man verstanden wird und überzeugend wirkt?
- Rituale zwischenmenschlicher Beziehungen
- Mitarbeitergespräche effizienter gestalten

## **16:00 – 16:15 Uhr - Pause**

### **16:15 Kostenplanungsmodelle für die Ausarbeitung eines Business Plans**

- Gehalt und Prämien
- Spesen und Dienstwagen
- Rekrutierungskosten
- Firmengründung
- Räumlichkeiten / Domizilierung
- Innendienst Mitarbeiter / Outsourcing
- Kundendienst
- Lager
- Gehaltsabrechnung
- Buchhaltung
- Jahresabschlüsse

### **Q&A Session**



## Teilnehmergebühr

**Pro Teilnehmer:**

**450 €** zzgl. MwSt. je Teilnehmer

**Frühbucher:**

**350 €** zzgl. MwSt. bei Anmeldung bis zu 4 Wochen vor dem Seminar

**Pro weiterer Teilnehmer der Firma:**

**350 €** zzgl. MwSt. je weiterer Teilnehmer

**Frühbucher: 300 €** zzgl. MwSt. bei Anmeldung bis zu 4 Wochen vor dem Seminar

**Für Kunden der Französischen Handelskammer / CCI France Allemagne und von KPMG:**

**300 €** zzgl. MwSt. je Teilnehmer

**Frühbucher: 250 €** zzgl. MwSt. bei Anmeldung bis zu 4 Wochen vor dem Seminar

**Pro weiterer Teilnehmer der Firma:**

**250 €** zzgl. MwSt. je weiterer Teilnehmer

**Frühbucher: 200 €** zzgl. MwSt. bei Anmeldung bis zu 4 Wochen vor dem Seminar

Getränke und Verpflegung während des Seminars sind im Preis miteingeschlossen.

## Anmeldehinweis

Bitte einfach den **Antwort-Coupon** ausfüllen und möglichst bald zurücksenden per Fax oder E-Mail an die angegebene Adresse. Die **Teilnahmegebühren** sind bei der Anmeldung in voller Höhe inkl. MwSt. zu entrichten. Nach Eingang erhalten Sie eine **Anmeldebestätigung**. Die genaue Anschrift des Veranstaltungsortes wird Ihnen frühzeitig mitgeteilt. Bis zu 14 Tagen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die **Stornierung** bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine gleichwertige Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Bei unzureichender Anzahl an Anmeldungen behalten wir uns das Recht vor, das Seminar bis zu 14 Tagen vor dem festgelegten Termin zu annullieren, wobei die entrichteten Teilnahmegebühren zurückerstattet werden. Der Veranstalter übernimmt nach der Stornierung keine weiteren Kosten, außer den gezahlten Anmeldegebühren, die in diesem Fall vollständig erstattet werden.

## Anmelde-Coupon

**Anmeldung per E-Mail oder Fax an:**

Ramona Ventimiglia  
E-Mail: [r.ventimiglia@e-netmail.com](mailto:r.ventimiglia@e-netmail.com)  
Fax: 0681 9963 111

**Ich / wir nehme(n) teil am Seminar „Vertrieb und Firmengründung in Frankreich“ am:**

**MAI** München ..... 14.05.....       **NOVEMBER** Frankfurt / Main.....05.11 .....   
Düsseldorf .....06.11 .....

1. \_\_\_\_\_ POSITION/ABTEILUNG \_\_\_\_\_  
NAME/VORNAME

2. \_\_\_\_\_ POSITION/ABTEILUNG \_\_\_\_\_  
NAME/VORNAME

UNTERNEHMEN \_\_\_\_\_

STRASSE/HAUSNUMMER \_\_\_\_\_ PLZ/ORT \_\_\_\_\_

ANSPRECHPARTNER \_\_\_\_\_

TEL/FAX \_\_\_\_\_ EMAIL \_\_\_\_\_

**KUNDE CCFA** JA  NEIN       **KUNDE KPMG** JA  NEIN

\_\_\_\_\_  
DATUM UND UNTERSCHRIFT

