



# VERTRIEBSOPTIMIERUNG Frankreich - Großbritannien

**Frankreich ist noch immer Deutschlands Handelspartner Nr.1 weltweit.**  
Auch Großbritannien steht mit 27 Milliarden in Exporten auf Platz 3. Mit **177 Milliarden Euro** stellen **Frankreich und Großbritannien** eine nicht zu vernachlässigende Größe für den **deutschen Absatzmarkt in Europa** dar.

## Wollen Sie in diesen Märkten expandieren?

Der Erfolg im Ausland hängt stark von der Auswahl des geeigneten Vertriebsmodells und der Berücksichtigung von interkulturellen Aspekten in dem Zielland ab. Was sind die geeigneten Vertriebskanäle und welche steuerlichen Aspekte müssen berücksichtigt werden bei einem Eintritt in einen neuen Markt?

Strategy & Action und ihre Partner beraten Sie hinsichtlich des geeigneten Geschäftsmodells, damit Sie das Potenzial des Marktes voll ausschöpfen können.

## Unsere Erfahrung zu Ihren Diensten

**Strategy & Action International GmbH**, 30 Jahre Erfahrung in der Beratung von Unternehmen auf Internationalem Level. Über 1000 Kunden haben uns bereits Ihr Vertrauen geschenkt. Wir bieten Ihnen Lösungen für den **Auf- und Ausbau Ihres Vertriebs im Ausland** und können Sie auch ggf. bei einer Restrukturierung begleiten. Wir stehen zu Ihrer Verfügung für Frankreich, Italien, Spanien, und Großbritannien.

**Rödl & Partner**, ist als erfolgreiches, international aufgestelltes Unternehmen Ihr zuverlässiger Partner in der Rechtsberatung, Steuerberatung, Unternehmens- und IT-Beratung und Wirtschaftsprüfung.

Unsere Partner der **regionalen Sparkassen** können Sie bei Finanzierung Ihres Vorhabens sowie bei Fragen bezgl. des Zahlungsverkehrs unterstützen.

## Im Fokus dieser kostenfreien Erstberatung stehen

**(Dauer ca. 1 Stunde):**

➤ **Vertriebsmitarbeiter:** finden - binden – integrieren

- **Rekrutierung** von Außendienstmitarbeitern
- **Gehaltspolitik:** Fixum & variabler Anteil, Spesen
- **Arbeitsrecht und Vertragsgestaltung**
- **Mitarbeiterintegration**

➤ **Vertriebsorganisationen: optimieren – restrukturieren**

- **Mitarbeiterführung:** Ziele, Reporting, Coaching
- **Kundenbindung** durch die Gründung einer Anlaufstelle: Vertriebsbüro, Tochtergesellschaft
- **Gesellschaftsrecht und Steueroptimierung**
- **Kostenoptimierung** durch Outsourcing Ihres Front- und Back-Offices
- **Vertriebsaudits**
- **Vertriebsoptimierung** durch Schulung und Marketingunterstützung
- **Restrukturierung:** Budgetierung der Kosten und formeller Ablauf

Im Anschluss dieser Beratung können wir Ihnen, wenn gewünscht, verschiedene Dienstleistung zur Umsetzung Ihres Vorhabens in den gewünschten Ländern anbieten.

## Unsere Partner



## Rödl & Partner

 **Kreissparkasse  
Böblingen**

 **Kreissparkasse  
Heilbronn**

 **Sparkasse  
KölnBonn**

 **International  
Rhein-Ruhr**

## Rödl & Partner

### Ansprechpartner:

Alexander Kugel  
Strategy & Action Int. GmbH

Tel: 0681 - 99 63 149

Fax: 0681 - 99 63 111

E-Mail:

[a.kugel@strategy-action.com](mailto:a.kugel@strategy-action.com)

[www.strategy-action.com](http://www.strategy-action.com)

# Vertrieboptimierung Frankreich- Großbritannien

## Anmeldung

**CCFA – Strategy & Action GmbH**

Lebacher Str. 4  
D-661133 Saarbrücken  
www.strategy-action.com

**per Fax oder Mail an:**

Herr Alexander Kugel  
**Fax: +49 681 9963 111 oder**  
Tel: 0681 – 9963 149  
**E-Mail: [a.kugel@strategy-action.com](mailto:a.kugel@strategy-action.com)**

Firma: .....

Firmenanschrift: .....

Herr/ Frau ..... Funktion .....

Tel.: ..... Fax: .....

E-Mail: ..... Website: .....

Ort, Datum: ..... Firmenstempel/ Unterschrift: .....

Ich möchte an folgendem Termin verbindlich teilnehmen:

**Böblingen, am 9. April 2014**

**Heilbronn, am 10. April 2014**

**Köln, am 06. Mai 2014**

**Essen, am 07. Mai 2014**

Bitte kreuzen Sie Ihre Beratungswünsche an:

		
<p>Vertrieboptimierung:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Frankreich <input type="checkbox"/> Großbritannien</li> <li><input type="checkbox"/> Rekrutierung von Außendienstmitarbeitern</li> <li><input type="checkbox"/> Gehaltspolitik und Rechtliche Rahmenbedingungen</li> <li><input type="checkbox"/> Mitarbeiterintegration und -motivation</li> <li><input type="checkbox"/> Sales Interim</li> <li><input type="checkbox"/> Marketingunterstützung</li> <li><input type="checkbox"/> Vertriebscoaching/ Vertriebsworkshops</li> <li><input type="checkbox"/> Restrukturierung/ Optimierung von Vertriebsorganisationen</li> <li><input type="checkbox"/> Kostenreduzierung durch Outsourcing</li> <li>• <b>Front Office:</b> Innendienstaktivitäten, Telefonakquise und Tourenplanung</li> <li>• <b>Back Office:</b> Sachbearbeitung, Logistik, Mahnwesen, usw.</li> </ul>	<p>Verträge für Außendienstmitarbeiter</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Arbeitsrecht und Sozialversicherung</li> <li><input type="checkbox"/> Gründung von Tochtergesellschaften und Niederlassungen</li> <li><input type="checkbox"/> Forderungsmanagement, Inkasso, Allgemeine Geschäftsbedingungen</li> <li><input type="checkbox"/> Verträge mit Handelsvertretern und Vertriebshändlern</li> <li><input type="checkbox"/> Gehaltsabrechnung</li> <li><input type="checkbox"/> Finanzbuchhaltung und Berichtswesen</li> <li><input type="checkbox"/> Jahresabschlüsse und Steuererklärungen</li> <li><input type="checkbox"/> Umsatzsteuerliche Abwicklung und Beratung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Finanzierungskonzepte/ -strategien</li> <li><input type="checkbox"/> Zahlungsverkehr national und international</li> <li><input type="checkbox"/> Immobilienkredite</li> <li><input type="checkbox"/> Investitionskredite, Working Capital Kredite, Avale und Projektfinanzierungen</li> <li><input type="checkbox"/> Akquisitionsfinanzierungen, Konsortialkredite und strukturierte Finanzierungen</li> <li><input type="checkbox"/> Zins- und Währungsmanagement</li> </ul>

Ich kann an keinem der genannten Termine teilnehmen. Ich wünsche ein **telefonisches Beratungsgespräch** und bitte um Rückruf zur Abstimmung eines Gesprächstermins. Das telefonische Beratungsgespräch ist ebenfalls kostenfrei.

### Organisatorische Hinweise:

Die Terminvergabe erfolgt unter Berücksichtigung des Anmeldedatums. Zwecks endgültiger Terminvereinbarung setzen wir uns ca. 10 Tage vor der Veranstaltung mit Ihnen in Verbindung. Wir senden Ihnen dann eine Anmeldebestätigung und Anfahrtsbeschreibung zu. Die Strategy & Action International behält sich vor, bei ungenügender Teilnehmerzahl oder wegen zwingender Anlässe den Beratungstag abzusagen.

Wir möchten Ihre Informationen zu Beratungstagen nicht mehr erhalten. Bitte nehmen Sie uns aus Ihrem Verteiler. Unsere Fax Nr. lautet: \_\_\_\_\_