



Fakten : France is back

- Frankreich zählt zu den wichtigsten Handelspartnern Deutschlands, direkt hinter den USA, mit jährlichen Exporten im Wert von 100 Milliarden Euro. Dabei sind die industriellen Strukturen beider Länder sehr ähnlich, was dazu führt, dass Unternehmen Strategien entwickeln müssen, die weit über einen simplen Export-Ansatz hinausgehen.
- Um sich von der Konkurrenz abzusetzen, müssen Unternehmen die Erschließung des französischen Marktes aktiv vorantreiben durch Ansiedlung vor Ort. Konkret bedeutet das: Organisches Wachstum durch die Gründung einer Betriebsstätte oder Tochtergesellschaft und die Rekrutierung von Vertriebspersonal in Frankreich.
- Die Suche und Einstellung von Vertriebsmitarbeitern stellen für ein Unternehmen keine leichten Etappen dar, die daran anschließende Optimierung und Bindung der Partner und des Personals erfordern ebenfalls einen großen Einsatz.
- Nicht zu unterschätzen sind bei der Ansiedlung in Frankreich darüber hinaus gesellschaftsrechtliche und steuerrechtliche Aspekte. Sowohl bei der Wahl der Gesellschaftsform und dem Management ebenjener, als auch im Steuerrecht müssen einige Regelungen und Faktoren berücksichtigt werden, um erfolgreich Fuß zu fassen und Risiken zu minimieren.

Referenten:

Didier BOULOGNE,



Geschäftsführer von Business France DACH-Region
(Französische Wirtschaftsförderung)

Gilles UNTEREINER,
Geschäftsführer



verfügt über 40 Jahre Erfahrung in der deutsch-französischen Unternehmensberatung: Strategieaufbau für den französischen Markt, Rekrutierung von Vertriebspersonal, Firmenerwerb und strategische Allianzen, interkulturelles Management.

Julien KELLER,

Senior Manager Straßburg
Dipl.-Steuerberater und Wirtschaftsprüfer



Aurélie BAPST-André,

Juristin im Sozialrecht, Straßburg
Master im Wirtschafts-, Franchise- und Vertriebsrecht

Termine zur Auswahl:

MAI	22.05	Frankfurt
	23.05	Düsseldorf
	24.05	Hamburg
JUNI	19.06	Basel (Schweiz)
	20.06	Freiburg
	21.06	Stuttgart
SEPTEMBER	18.09	München
	19.09	Nürnberg
	20.09	Linz (Österreich)
NOVEMBER	20.11	Bielefeld
	21.11	Köln
	22.11	Hannover

Jeweils von **9 Uhr bis 17:30 Uhr**
Veranstaltungsort wird Ihnen zu gegebener Zeit mitgeteilt.

Anmeldung / Kundenservice



Simone Willigsecker
Lebacher Straße 4
D – 66113 Saarbrücken
Tel: +0681 99 63 165
Fax: 0681 99 63 111
s.willigsecker@e-netmail.com
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 -9:45 Uhr

1. Investitionen in Frankreich

- Deutsche Investitionen in Frankreich:
 - Chronik
 - Herkunft
 - Zielregionen
 - Branchen
 - Typologie der Projekte
 - Success Stories
- Die Stärken des Standortes Frankreich: unsere Wettbewerbsfähigkeit
- Überblick der Steuergutschrift für Forschung & Entwicklung
- Überblick der Reformen des Arbeitsrechts
- Überblick der Reformen des Steuerrechts
- Business France, eine nationale Agentur
- Unterstützungsmaßnahmen für deutsche Unternehmen bei Ihren Investitionsprojekten

9:45 – 10:45 Uhr

2. 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
- B to B Direktmarketing

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

10:45 -11:00 Uhr - Pause

11:00 – 12:30 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)

12:30 – 13: 30 Uhr - Mittagessen

13:30 – 16:15 Uhr - Pause 15:45 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

Konfliktmanagement

Konfliktanalyse – Anzeichen für Konflikte – Konfliktwahrnehmung

- Konfliktdiagnose - Widerstände erkennen und überwinden, Gewinnen von Klarheit, Perspektivenwechsel
- Konfliktlösungsfindung – Kritik und Feedback konstruktiv äußern und empfangen, Dialog, Kompromisse und Konsens
- Konfliktprävention – Beziehungsmanagement, effektives Kommunizieren, Einsatz von Lob

5. 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

6. 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 (Gewerbsteuer)
- Taxe foncière (Grundsteuer)
- TVS (PKW Steuer)
-

Wesentliche Unterschiede zwischen Deutschland und Frankreich

16:15 Uhr

7. 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 CCFA / von KPMG / SPARKASSEN

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.

Organisatorische Hinweise:

Das Seminar wird in Kooperation zwischen KPMG und
der französischen Außenhandelskammer Deutschland
angeboten.

Anmeldung:

So melden Sie sich an

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.

Stornierung/Umbuchung

Bis zu 2 Wochen 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 Vertretung
des angemeldeten Teilnehmers möglich.
Bei weniger als 6 Anmeldungen behalten wir uns das Recht vor,
das Seminar zu annullieren, wobei die entrichteten
Teilnahmegebühren zurückerstattet werden.



Anmelde-Coupon

per Fax oder E-Mail an: Simone Willigsecker
Fax: 0681 9963 111
E-Mail: s.willigsecker@e-netmail.com

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

MAI Frankfurt/Main ... 22.05.....
Düsseldorf..... 23.05
Hamburg..... 24.05.....

JUNI Basel (Schweiz)... 19.06.....
Freiburg..... 20.06.....
Stuttgart 21.06.....

SEPTEMBER München..... 18.09
Nürnberg 19.09
Linz (Österreich).... 20.09

NOVEMBER Bielefeld..... 20.11
Köln..... 21.11
Hannover 22.11

1. _____
NAME/VORNAME

_____ POSITION/ABTEILUNG

2. _____
NAME/VORNAME

_____ POSITION/ABTEILUNG

3. _____
NAME/VORNAME

_____ POSITION/ABTEILUNG

UNTERNEHMEN

STRASSE/HAUSNUMMER

PLZ/ORT

ANSPRECHPARTNER

TEL/FAX

EMAIL

KUNDE SPARKASSE (Name, Sitz).....

DATUM UND UNTERSCHRIFT

Ein weiteres Seminar zum Thema Externes Wachstum (Firmenübernahmen bzw. –beteiligungen, & strategische Allianzen) werden wir demnächst anbieten. Das Programm ist in Bearbeitung. Gerne senden wir es Ihnen unmittelbar nach Fertigstellung zu.

- Seminar „Firmenerwerb und Beteiligungen in Frankreich“**
Ich bitte um Zusendung des detaillierten Programms mit den Terminen

Ich bin/wir sind ebenfalls interessiert an Ihrem Dienstleistungsangebot:

- Inhouse-Seminare Individuelle Strategieberatung Vertrieboptimierung
 Außendienstmitarbeiterrekrutierung Customer Relationship Management Externes Wachstum
Bitte kontaktieren Sie uns.

