

## Referenten

### Jean-Marc Lengert

Deutsch-Französische Unternehmensberatung Athos SA,  
Straßburg  
www.athos.fr

### RA Jörg Luft

Deutsch-französische Rechtsanwaltskanzlei EPP & KÜHL  
Straßburg, Baden-Baden, Köln, Paris, Saargemünd  
www.rechtsanwalt.fr

## Dauer der Veranstaltung

09:15 Uhr	Einlass
09:30 Uhr	Beginn
11:00 Uhr	Kaffeepause
12:45 Uhr	Mittagsimbiss
15:00 Uhr	Kaffeepause
ca. 17:00 Uhr	Ende der Veranstaltung

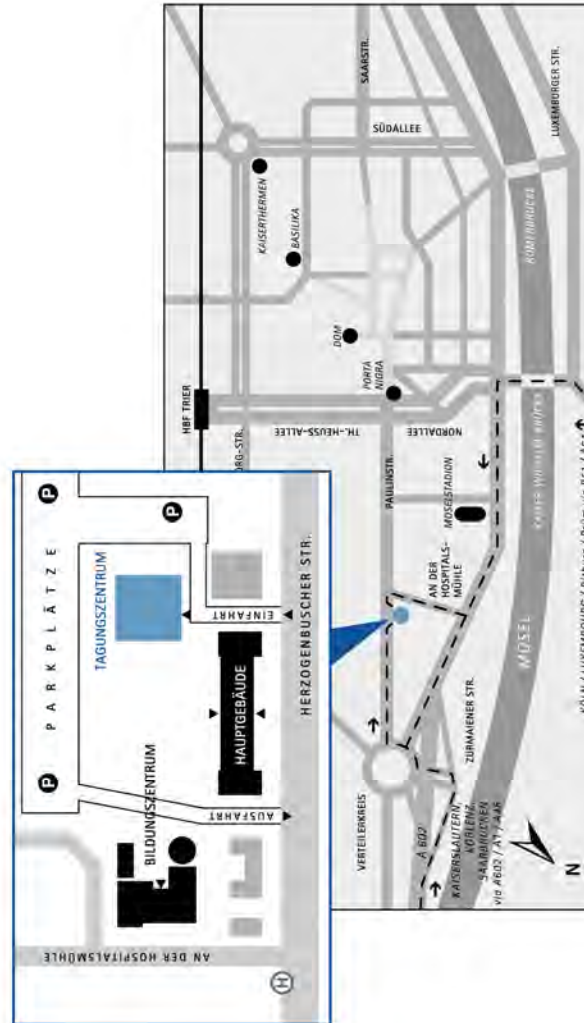
## Weitere Informationen zur Veranstaltung

Ansprechpartner: Christina Grewe  
Tel.: 0651/97567-0  
E-Mail: [info@eic-trier.de](mailto:info@eic-trier.de)  
Internet: [www.eic-trier.de](http://www.eic-trier.de)

## Ort der Veranstaltung

IHK Trier  
Raum 3.07 (IHK Hauptgebäude)  
Herzogenbuscher Str. 12  
54292 Trier

## Anfahrtsskizze



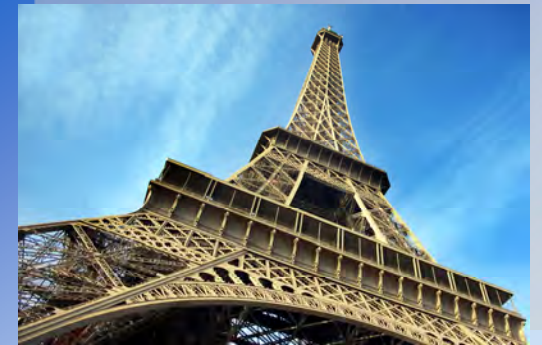
## EINLADUNG

## Seminar

## Vertrieb in Frankreich professionell gestalten

Vertriebsaufbau und -controlling,  
Rechtliche Rahmenbedingungen und Gestal-  
tungsoptionen für den Vertrieb über Händler,  
Handelsvertreter und Außendienstmitarbeiter

Mittwoch | 07. Oktober 2015 | 09:30 - ca. 17:00 Uhr  
IHK Trier | Raum 3.07



©Thorsten Schmitt-fotolia.com

 eictrier

IHK | HWK Europa- und  
Innovationscentre

 Handwerkskammer  
Trier

 IHK Trier

## Einladung

Deutschland und Frankreich sind füreinander die weltweit wichtigsten Absatzmärkte. Dieses umfangreiche Geschäftspotenzial direkt vor der Haustür bietet auch kleinen und mittelständischen Unternehmen interessante Geschäftschancen.

Für die erfolgreiche Marktbearbeitung bei unserem linksrheinischen Nachbarn gilt: Wer sich nicht nach dem Markt richtet, wird vom Markt bestraft. Aus Gründen der Kosten- und Risikominimierung wagen vor allem viele Mittelständler den Weg auf den französischen Markt über einen Vertriebspartner. Grundlage für die Auswahl einer passenden Vertriebsform sollte immer eine auf den französischen Markt angepasste Vertriebsstrategie sein. Bei der Zusammenarbeit mit Händlern und Handelsvertretern in Frankreich können deutsche Unternehmen auf interessante rechtliche Gestaltungsoptionen zurückgreifen. Für den Einsatz eines V.R.P. oder eines Außendienstmitarbeiters, hingegen, muss sich das deutsche Unternehmen mit den Schutzvorschriften des französischen Arbeitsrechts vertraut machen und diverse Meldepflichten berücksichtigen. Im Gegenzug kann die Marktbearbeitung über einen Außendienstmitarbeiter deutlich intensiver erfolgen als dies bei der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern der Fall ist. Damit die Vertriebsaktivitäten in Frankreich keine Betriebsstätte begründen, sind zudem bei der Zusammenarbeit mit Handelsvertretern und Außendienstmitarbeitern einige steuerliche Fallgruben zu beachten.

Bei der Auswahl der passenden Marktstrategie unterstützen Sie im Rahmen der Veranstaltung erfahrene Marktexperten. Sie lernen die Erfolgsfaktoren beim Vertriebsaufbau, der Personalsuche und der Mitarbeiterführung in Frankreich kennen. Zudem erfahren Sie welche rechtlichen Rahmenbedingungen für die verschiedenen Formen der Vertriebspartnerschaften zu berücksichtigen sind und welche Gestaltungsoptionen Ihnen bei den vertragswesentlichen Eckpunkten zur Verfügung stehen.

## Programm

### Marktdäquate und kosteneffiziente Vertriebsstrategien entwickeln

- ⇒ Vertriebsstrategische Do`s und Dont`s
- ⇒ Professionelle Einschätzung und Erfüllung der Marktanforderungen
- ⇒ Auswahl geeigneter Vertriebsformen
- ⇒ Personalsuche und -auswahl
- ⇒ Vertriebscontrolling und Mitarbeiterführung

### Recht haben und Recht bekommen: Was Sie bei der Vertragsgestaltung mit französischen Vertriebspartnern und Außendienstmitarbeitern beachten müssen

#### Händler:

- ⇒ Besonderheiten und wesentliche Regelungsinhalte bei internationalen Händlerverträgen
- ⇒ Händlerverträge nach französischem Recht

#### Handelsvertreter (Agent commercial):

- ⇒ Besonderheiten und wesentliche Regelungsinhalte bei internationalen Handelsvertreterverträgen
- ⇒ Handelsvertreterverträge nach französischem Recht
- ⇒ Vermeidung von Betriebsstätten

#### V.R.P. (Voyageur représentant placier):

- ⇒ Begriffsbestimmung: V.R.P.
- ⇒ Rechtliche Rahmenbedingungen und Fallstricke bei der Kooperation mit einem V.R.P.

#### Außendienstmitarbeiter:

- ⇒ Arbeitsrechtliche Besonderheiten in Frankreich
- ⇒ Meldepflichten des Arbeitgebers
- ⇒ Spesenabrechnung in Frankreich
- ⇒ Zurverfügungstellung von Dienstwagen
- ⇒ Tätigkeitsspektrum des Arbeitnehmers und Vermeidung von Betriebsstätten
- ⇒ Steuern und Sozialversicherung
- ⇒ Kosten eines Außendienstmitarbeiters

## Anmeldung

### Vertrieb in Frankreich professionell gestalten

07. Oktober 2015 - IHK Trier  
09:30 - ca. 17:00 Uhr

Firma:	
Branche:	
Teilnehmer:	
Weitere Teilnehmer:	
Anschrift:	
Telefon/Fax:	
E-Mail:	

Ihre Anmeldung richten Sie bitte bis zum **01.10.2015** an die EIC Trier GmbH. Die Teilnahmegebühr pro Person beträgt **175 €** zzgl. MwSt., zahlbar nach Erhalt der Rechnung.

Ich möchte künftig über Veranstaltungen der EIC Trier GmbH per Email informiert werden.

Der/die Teilnehmer erklärt sich damit einverstanden, dass seine/ihre persönlichen Daten für die Veranstaltungsabwicklung mittels EDV gespeichert werden.

Abmeldungen müssen spätestens **3 Arbeitstage** vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei der EIC Trier GmbH eingegangen sein. Bei einem späteren Rücktritt bzw. Nichterscheinen ist die gesamte Teilnahmegebühr zu entrichten.

Ort, Datum Unterschrift

Per Fax an **0651/97567-33** oder  
Per E-Mail an [info@eic-trier.de](mailto:info@eic-trier.de)

EIC Trier IHK/HWK-Europa- und Innovationscentre GmbH  
Herzogenbuscher Str. 14 | 54292 Trier