



## 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.

STRATEGY & ACTION  
INTERNATIONAL

**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:

<b>MAI</b>	22.05	Frankfurt
	23.05	Düsseldorf
	24.05	Hamburg
<b>JUNI</b>	19.06	Basel (Schweiz)
	20.06	Freiburg
	21.06	Stuttgart
<b>SEPTEMBER</b>	18.09	München
	19.09	Nürnberg
	20.09	Linz (Österreich)
<b>NOVEMBER</b>	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](mailto:s.willigsecker@e-netmail.com)  
[www.cffa.de](http://www.cffa.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
- B2B 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 (Gewerbesteuer)
- Taxe foncière (Grundsteuer)
- TVS (PKW Steuer)
- ....

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

**16:15 Uhr**

## **7. Q&A Session**



# *Seminar Rekrutierung, Vertrieb & Firmengründung in Frankreich*

## **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 S International Rhein-Ruhr, CCFA 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.

### **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](mailto: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 S International Rhein-Ruhr** JA  NEIN  **KUNDE CCFA** JA  NEIN  **KUNDE KPMG** JA  NEIN

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     Vertriebsoptimierung  
 Außendienstmitarbeiterrekrutierung     Customer Relationship Management     Externes Wachstum  
Bitte kontaktieren Sie uns.

