

Referenten

Sandrine Boutez

Deutsch-Französische Unternehmensberatung Athos SARL,
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

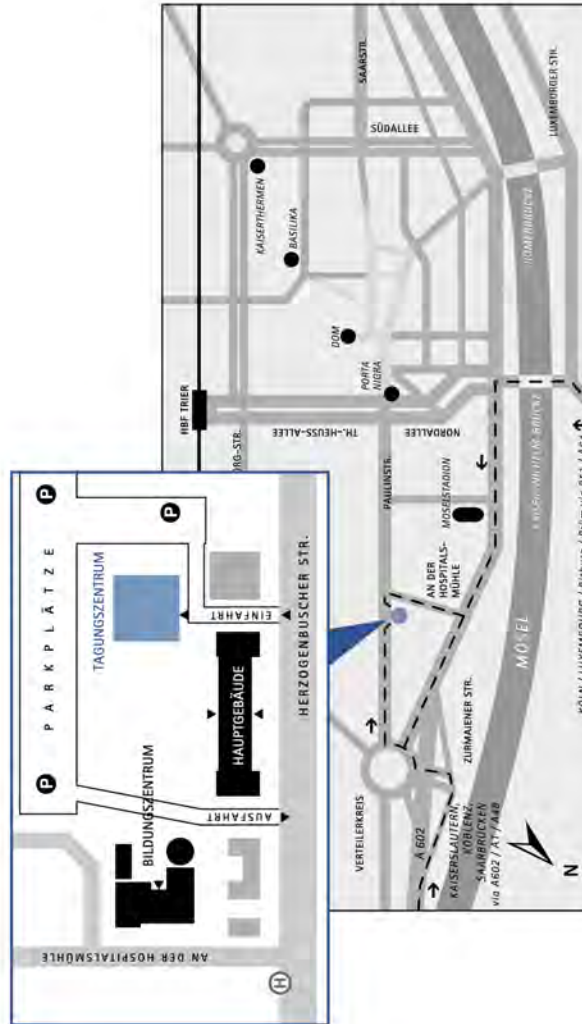
Weitere Informationen zur Veranstaltung

Ansprechpartner: Christina Grewe
Tel.: 0651/97567-0
E-Mail: info@eic-trier.de
Internet: www.eic-trier.de

Ort der Veranstaltung

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

Anfahrtsskizze



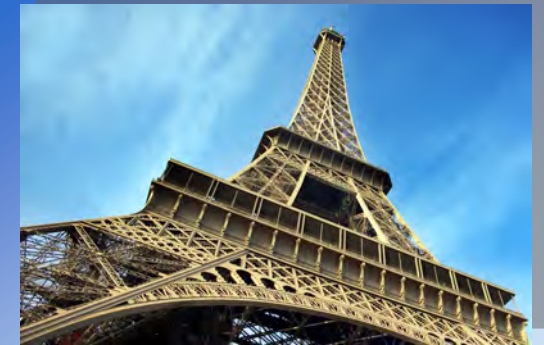
EINLADUNG

Seminar

Aktuelles und Neuerungen beim Vertrieb in Frankreich

Neuerungen im französischen Arbeitsrecht, Vertriebspartnersuche, Vertriebscontrolling, Gehalts- und Reisekostenabrechnungen, Rechtliche Rahmenbedingungen und Gestaltungsoptionen für den Vertrieb über Außendienstmitarbeiter, Händler & Handlungspläne und neue Definition des Betriebsstättenbegriffs ...

Dienstag | 4. Dezember 2018 | 09:30 - ca. 17:00 Uhr
IHK Trier | Raum 3.07



©Thorsten Schmitt-fotolia.com



IHK | HWK Europa- und Innovationscentre



Einladung

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

Viele Mittelständler wagen aus Gründen der Kosten- und Risikominimierung den Weg auf den französischen Markt über einen Vertriebspartner. Grundlage für die Auswahl einer passenden Vertriebsform sollte immer eine auf den französischen Markt und das Produkt 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 inkl. der jüngsten arbeitsrechtlichen Reformen vertraut machen. Im Gegenzug kann die Marktbearbeitung über einen Außendienstmitarbeiter gezielter erfolgen als dies bei der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern der Fall ist. Zudem steht mit der Umsetzung des BEPS-Aktionsplans die Vermeidung einer künstlichen Umgehung von Betriebsstätten im Fokus der Finanzverwaltungen. Dies betrifft insbesondere viele Formen der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern.

Bei der Auswahl der passenden Vertriebsstrategie unterstützen Sie im Rahmen der Veranstaltung erfahrene Marktexperten. Sie lernen die Erfolgsfaktoren beim Vertriebsaufbau, der Personalsuche und der Mitarbeiterführung in Frankreich kennen und lernen worauf es bei der Gehalts- und Reisekostenabrechnung von Vertriebsmitarbeitern ankommt. Zudem erfahren Sie welche rechtlichen Rahmenbedingungen für die unterschiedlichen Vertriebspartnerschaften zu berücksichtigen sind, welche Gestaltungsoptionen zur Verfügung stehen und wie sich die jüngsten arbeitsrechtlichen Reformen auf Ihre Vertriebskooperationen auswirken. Informationen zu der BEPS-Umsetzung in Bezug auf die Entstehung von Betriebsstätten bei der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern in Frankreich runden das Programm ab.

Programm

Marktdäquate und kosteneffiziente Vertriebsstrategien entwickeln

- ⇒ Professionelle Einschätzung und Erfüllung der Marktanforderungen
- ⇒ Auswahl geeigneter Vertriebsformen
- ⇒ Personalsuche und -auswahl
- ⇒ Vertriebscontrolling und Mitarbeiterführung
- ⇒ Kosten eines Vertriebsmitarbeiters inkl. Muster einer Gehalts- und Reisekostenabrechnung in Frankreich

Verträge mit französischen Vertriebspartnern und Außendienstmitarbeitern rechtsicher gestalten

Außendienstmitarbeiter (Commercial):

- ⇒ Arbeitsrechtliche Besonderheiten in Frankreich inkl. der Neuerungen durch die Macron-Reformen
- ⇒ Besonderheiten bei der Anwendung des französischen Sozialversicherungs- und Lohnsteuerrechts
- ⇒ Wichtige Klauseln und Regelungsfelder in Arbeitsverträgen (inkl. Vertragsmuster)
- ⇒ Dienstwagen und Spesen

Händler (Distributeur):

- ⇒ Vor- und Nachteile der Zusammenarbeit mit einem Händler
- ⇒ Besonderheiten und wesentliche Regelungsinhalte eines Rahmenvertrags mit einem französischen Händler

Handelsvertreter (Agent commercial):

- ⇒ Vor- und Nachteile der Zusammenarbeit mit einem Handelsvertreter
- ⇒ Besonderheiten und wesentliche Regelungsinhalte eines Rahmenvertrages mit einem französischen Handelsvertreter

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

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

Exkurs: Umsetzung des BEPS-Aktionsplans und Vermeidung steuerlicher Risiken bei der Zusammenarbeit mit Vertriebsmitarbeitern in Frankreich

Anmeldung

Aktuelles & Neuerungen beim Vertrieb in Frankreich

4. Dezember 2018 - 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 **29.11.2018** an die EIC Trier GmbH. Die Teilnahmegebühr pro Person beträgt **215 €** 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 bis zum **29.11.2018** 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

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