

## Referenten

**Oliver Weinand**  
Rechtsanwalt  
Cairn Legal, Brüssel  
www.cairnlegal.be  
www.cbbl-lawyers.de



**Anja Heyen**  
Juristin  
THG St. Vith  
www.thg.be



**Janis Theissen**  
Payroll Expert  
THG HR & PAY  
www.thg.be



## Dauer der Veranstaltung

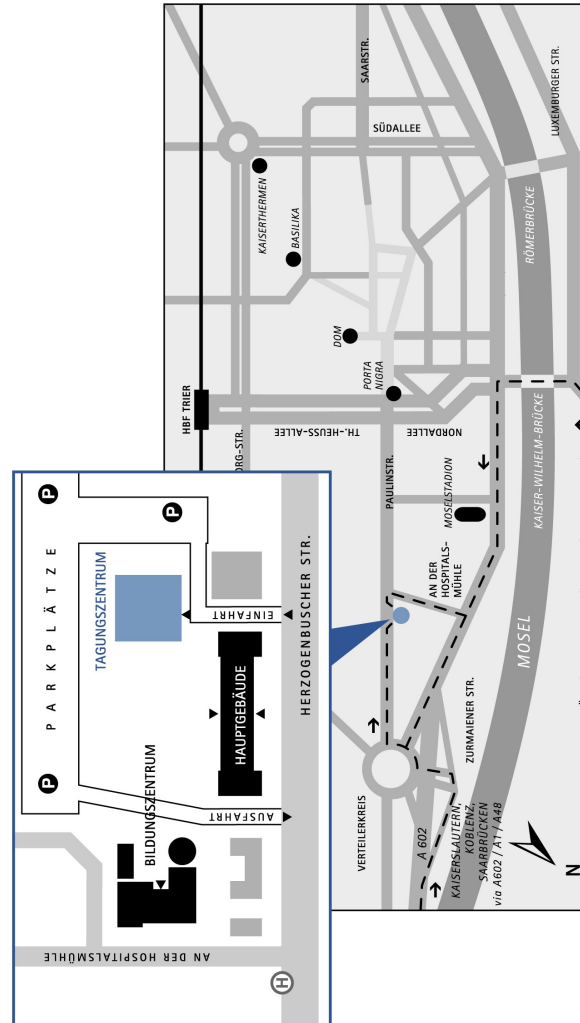
09:45 Uhr	Einlass
10:00 Uhr	Beginn
11:30 Uhr	Kaffeepause
13:00 Uhr	Mittagsimbiss
15:15 Uhr	Kaffeepause
17:00 Uhr	Ende

## Weitere Informationen zur Veranstaltung

Ansprechpartnerin: Alannah Wörle  
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)



## Anfahrtsskizze



## Ort der Veranstaltung

IHK Trier  
Bildungszentrum Raum 1.7  
Herzogenbuscher Str. 12  
54292 Trier

## EINLADUNG

S e m i n a r

## Erfolgreicher Vertrieb in Belgien

Die aktuellen rechtlichen Bestimmungen  
für die Zusammenarbeit mit Vertrags-  
händlern, Handelsvertretern und Arbeit-  
nehmern (inkl. Grenzpendlern),  
Vertriebsplanung & Niederlassungsrecht,  
Steuern & Sozialversicherung

Dienstag | 28. September 2021 | 10:00 - ca.17:00 Uhr  
IHK Trier | Raum 1.7



©Brad Pict-fotolia.com



IHK | HWK Europa- und  
Innovationscentre



# Einladung

Belgien zählt zu den Top 10 der beliebtesten deutschen Handelspartner. Durchschnittlich gehen deutsche Waren im Wert von 46 Mrd. EUR in unser Nachbarland. Belgien bietet deutschen Unternehmen ein umfangreiches Absatzpotential für viele Branchen und eröffnet aufgrund der Marktnähe auch oftmals eine Sprungbrettoption in die Anrainermärkte Frankreich, Luxemburg und die Niederlande.

Für die erfolgreiche Marktbearbeitung in unserem Nachbarland Belgien gilt: Wer sich nicht nach dem Markt richtet, wird vom Markt bestraft. Wer langfristig gute Geschäfte in Belgien machen will, braucht eine Marktpräsenz, einen eigenen Vertriebsmitarbeiter oder zumindest einen verlässlichen Vertriebspartner vor Ort. Grundlage für die Auswahl einer passenden Vertriebsform sollte immer eine auf den belgischen Markt angepasste Vertriebsstrategie sein. Bei der Zusammenarbeit mit Händlern und Handelsvertretern in Belgien müssen sich deutsche Unternehmen auf einige rechtliche Besonderheiten einstellen. Für den Einsatz eines Arbeitnehmers vor Ort gelten die aktuellen Bestimmungen des belgischen Arbeitsrechts und diverse tarifvertragliche Bestimmungen. Hinzu kommen Meldepflichten des Arbeitgebers. Im Gegenzug kann die Marktbearbeitung über einen eigenen Mitarbeiter intensiver erfolgen als bei der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern. Die intensivste Form der Marktbearbeitung gelingt über eine eigene Niederlassung. Hierbei sind diverse steuerliche, gesellschafts- und haftungsrechtliche Aspekte zu berücksichtigen.

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 Belgien kennen und erfahren welche rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen für die verschiedenen Formen der Marktbearbeitung zu berücksichtigen sind.

# Programm

## Erfolgsfaktoren für den Vertrieb in Belgien

- Einschätzung und Erfüllung der Marktanforderungen
- Personalsuche und -auswahl
- Vertriebscontrolling und Mitarbeiterführung

## Marktbearbeitung über Händler und Handelsvertreter

- Besonderheiten bei der Vertragsgestaltung mit Vertriebspartnern im EU-Ausland
- Handelsvertreterrecht in Belgien
- Vertragshändlerrecht in Belgien

## Vertrieb über einen Arbeitnehmer vor Ort

- Arbeitsrechtliche Besonderheiten in Belgien
- Meldepflichten des Arbeitgebers
- Spesenabrechnung in Belgien
- Tätigkeitsspektrum des Arbeitnehmers und Vermeidung von Betriebsstätten
- Steuern und Sozialversicherung
- Steuerliche Besonderheiten beim Einsatz von Grenzpendlern
- Kosten eines eigenen Vertriebsmitarbeiters

## Als Mittelständler mit einer Niederlassung zum Geschäftserfolg in Belgien

- Besonderheiten der gängigen Rechtsformen
- Entscheidungsparameter für die Wahl der steueroptimalen Rechtsform
- Verwaltungskosten einer Niederlassung in Belgien
- Steuerliche Belastung von Niederlassungen in Belgien
- Organisationsmodelle für die Geschäftsführung

## Fragen und Diskussion

# Anmeldung

## Erfolgreicher Vertrieb in Belgien

28. September 2021 - IHK Trier  
10:00 - ca. 17:00 Uhr

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

Ihre Anmeldung richten Sie bitte bis zum **23.09.2021** 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 E-Mail 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 **23.09.2021** 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