

Praxistipps für einen erfolgreichen Vertrieb in Frankreich

Dr. Christophe Kühl
Rechtsanwalt | Avocat à la Cour

Konrad-Adenauer-Ufer 71
50668 Köln
+49 (0) 221 139 96 96 0
www.qivive.com

kuehl@qivive.com

Ihr Referent

q̣ṛte

La Kanzlei



Dr. Christophe Kühl

Rechtsanwalt | Avocat à la Cour

Geschäftsführer der Kanzlei

Berät und begleitet deutschsprachige Unternehmen in allen Bereichen des französischen Wirtschaftsrechts mit Schwerpunkt M&A, Insolvenzen und Restrukturierung.

- Eine der führenden Kanzleien im deutsch-französischen Wirtschaftsverkehr
- Über 20 zweisprachige Rechtsanwälte und Avocats
- Beratung in allen Fragen des französischen Wirtschaftsrechts
- Büros in Köln | Paris | Lyon



Die Themen



La Kanzlei

- Allgemeine Hinweise
- Vertrieb von Deutschland aus
- Vertrieb aus Frankreich heraus

Einige Gedanken vorab

- Seien Sie für die französischen Kunden stets leicht erreichbar
- Stellen Sie sich auf Ihre französischen Kunden ein
- Kennen Sie den französischen Markt und Ihr Potenzial

Einführung Gestaltungsoptionen

Aus Deutschland heraus

Internet
Öffentliche Auftragsvergabe

Vertriebspartner vor Ort
(Handelsvertreter, Distributor
und Vertriebsmitarbeiter)

Direkt aus Frankreich

Gründung einer Niederlassung

Gründung einer Zweigstelle

Bildung eines Joint-Venture

Handelsvertreter & Distributor

- Handelsvertreter vermittelt, Distributor kauft/verkauft
- Beide sind selbständig, d. h.
 - keine laufenden Fixkosten
 - kein Weisungsrecht

Vertriebsmitarbeiter

- Kündigungsschutz
- Sozialversicherung
- Weisungsrecht

Worauf ist zu achten?



La Kanzlei

Handelsvertreter

- Höhe der Provision
- Rechtswahl reduziert Ausgleichsanspruch

Distributor

- Exklusivität vermeiden
- Kundendaten
- Rechtswahl und Gerichtsstand
- Kündigungsfristen

Vertriebsmitarbeiter

- Rechtswahl & Sprache
- Tarifverträge
- 35h Woche – VRP
- Sozialversicherung und Steuern
- Gehaltsstruktur

Vertrieb von Deutschland aus
Vermeidung der Besteuerung in Frankreich



La Kanzlei

- Was ist eine Betriebsstätte?
- Welche Situationen sind riskant?

Vertrieb aus Frankreich heraus
Gründung einer Tochtergesellschaft



La Kanzlei

Gründe

- Kaufmännisch sinnvoll
- Haftungsschirm
- Weniger Aufwand als bei Zweigniederlassung

Gestaltung

- SARL
- SA
- SAS

Kosten

- Stammkapital
- Laufende Kosten
- Gründungskosten

MERCI

Dr. Christophe Kühl
Rechtsanwalt | Avocat à la Cour

Konrad-Adenauer-Ufer 71
50668 Köln
+49 (0) 221 139 96 96 0
www.qivive.com

kuehl@qivive.com

Wir freuen uns immer über
Feedback, fotografieren Sie
dafür einfach diesen Code.

