



mit der Unterstützung von der



Live-Webinar vom 26. Oktober 2021

Diskussionsrunde: In Frankreich verkaufen – aber wie?

LIEBICH & PARTNER
Die Management- und Personalberatung

STABNAU
Business development

EPP RECHTSANWÄLTE
AVOCATS

Ihre Referenten



Nina Meyer

Partnerin Executive Search

LIEBICH & PARTNER
Die Management- und Personalberatung



Axel Stabnau

Management Consultant

STABNAU
Business development



Jörg Luft

Rechtsanwalt

EPP RECHTSANWÄLTE
AVOCATS

Händler



- Händler ≠ Generalimporteur
- Kunde-Lieferant Beziehung/ partnerschaftliche Beziehung
- Geringe Kosten/ Macht des Händlers



- Steuerung der Händler durch Mitarbeiter aus Deutschland möglich
- Ein Händler-Support im Land kann jedoch den Umsatz beträchtlich steigern
- Bei technischen Produkten und großen Handelsorganisationen enge Führung der Händler durch Mitarbeiter unerlässlich



- Vertrag und Exklusivität
- Anwendbares Recht und Gerichtsstand
- Modalitäten und Konsequenzen einer Trennung

Ein-Mann-Vertrieb



- Vertragsarten und Exklusivität
- Anwendbares Recht und Gerichtsstand
- Modalitäten und Konsequenzen einer Trennung



- Großes Vertriebsgebiet oft problematisch
- Erfordert autonome Arbeitsweise und hohe interkulturelle Kompetenz, aktive Anbindung des Mitarbeiters schaffen
- Deutsche Sprachkenntnisse sehr hilfreich



- Bindeglied zum deutschsprachigen Unternehmen
- Persönliche Kundenbetreuung/ Glaubwürdigkeit und Vertrauen beim Kunden
- Lokal angepasste Vertriebs- und Marketingstrategie

Vertriebsteam in Frankreich



- Das Vertriebsteam kann lokal aufgebaut werden mit einer deutschsprachigen Schnittstelle
- Vertriebsregionen werden kleiner, leichter zu besetzende Positionen
- Einbindung in ein Team führt zu höherer Stabilität der Mitarbeiter



- Kundennähe und -verständnis: Der Vertrieb nimmt Fahrt auf
- Zusammenarbeit mit der Auftragsbearbeitung im Heimatland
- Marketing und Werbeaktionen aus der Ferne



- Unselbständige Zweigniederlassung (succursale)
- Betriebsstätte

Eigene Tochtergesellschaft



- Der Vertriebsmarkt wird ganzheitlich betrachtet
- Vor Ort: optimale Kundennähe, Aktions- und Reaktionsgeschwindigkeit
- Ein lokaler Filialleiter/ Geschäftsführer steuert das Unternehmen in Frankreich



- Anforderungsprofil eines Filialleiters
- HR kann komplett aus Frankreich abgewickelt werden
- Höhere Mitarbeiterbindung durch mehr Teamarbeit und Anbindung



- Gesellschaftsformen und Kapitalausstattung
- Funktionen der Tochtergesellschaft
- Geschäftsführung

E-Commerce in Frankreich



- Anpassung an eine bestimmte Zielgruppe
- Kulturelle Anpassung an die französische Kundschaft



- Personal für Betreuung der französischen Kundschaft



- Dokumente und Pflichtangaben
- Anwendbares Recht



FFU-Webinar E-Commerce in Frankreich vom 29.09.2021

Hier zur Aufzeichnung und Präsentation: <https://www.ffu.eu/e-commerce-in-frankreich/>

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



Nina Meyer

Partnerin Executive Search

meyer@ffu.eu

LIEBICH & PARTNER
Die Management- und Personalberatung



Axel Stabnau

Management Consultant

stabnau@ffu.eu

STABNAU
Business development



Jörg Luft

Rechtsanwalt

luft@ffu.eu

EPP RECHTSANWÄLTE
AVOCATS

Sie haben Fragen zu FFU?

Ich bin gerne für Sie da.



Cécile Robert

+49 (0) 7221 9227038
robert@ffu.eu



Frankreich für Unternehmen

Schützenstraße 7
D-76530 Baden-Baden



Das kompetente Expertennetzwerk



www.ffu.eu