



mit der Unterstützung von der



Live-Webinar vom 1. Februar 2022

# Frankreich-Vertrieb optimieren

## Praxisbeispiele und Lösungsansätze

**LIEBICH & PARTNER**  
Die Management- und Personalberatung

**(S) 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

## Praxisfall Nr. 1



Das deutsche Unternehmen Schmidt stellt Werkzeuge her, die in Baumärkten vertrieben werden. Zur Bearbeitung des französischen Marktes wurde im Jahre 2015 ein französischer Mitarbeiter, den man auf einer Messe kennengelernt hatte, im Außendienst angestellt.

Die Personalabteilung ließ seinerzeit den üblichen deutschen Arbeitsvertrag unterschreiben, meldete den Arbeitnehmer bei der deutschen Sozialversicherung und stellte ihm monatlich über das DATEV-Lohnbuchhaltungsprogramm einen Gehaltszettel aus.

Da die Geschäfte schlecht laufen, und der Umsatz in Frankreich nicht kostendeckend ist, beschließt das Unternehmen Schmidt, sein Frankreichgeschäft zu beenden und schickt dem französischen Mitarbeiter ein Kündigungsschreiben aus betriebsbedingten Gründen.

Der Mitarbeiter zieht vor das französische Arbeitsgericht und verklagt das Unternehmen Schmidt auf Zahlung von Abfindung und Schadensersatz in Höhe von 150.000 €. Der Personalleiter ist entsetzt und fragt sich, ob er sich an dem französischen Gerichtsverfahren überhaupt beteiligen soll.

# Praxisfall Nr. 1



## Lösungsansätze



- Teilnahme am Gerichtsverfahren
- Vergleichsverhandlungen
- Zusätzliches Risiko: französische Sozialversicherung
- Bei Neueinstellung: Recruiting, Arbeitsrecht, Sozialversicherung, Payroll

## Praxisfall Nr. 2



Das Bauunternehmen Huber ist seit zwei Jahren in Frankreich vom Firmensitz in Österreich aus tätig. Das Unternehmen stellt hochwertige Innenausbaulösungen aus Holz her. Zur Bearbeitung des französischen Marktes wurde ein Außendienstmitarbeiter eingestellt.

Zwischen dem Vertriebsleiter und dem französischen Außendienstmitarbeiter gibt es viele Diskussionen, „weil in Frankreich alles anders ist“.

Die Innendienstmitarbeiter werden vom Außendienstmitarbeiter oft in Anspruch genommen, weil die französischen Kunden viele Extrawünsche und Sonderbehandlungen haben, wofür sie eigentlich keine Zeit haben.

Es entstehen Spannungen zwischen dem deutschsprachigen Innendienst und dem französischen Außendienst. Der Vertriebsleiter ist mit der Situation und den Verkaufszahlen unzufrieden.

## Praxisfall Nr. 2



### Lösungsansätze



- Vertriebsleiter und Außendienstmitarbeiter verfolgen dasselbe Ziel
- Strategische Marktanpassung und operative Umsetzung
- Standardisierte Individualität
- Fachkompetenzen und Schulungen
- Organisation der Abläufe und Definition der Ansprechpersonen

## Praxisfall Nr. 3



Die Firma Müller ist seit mehreren Jahrzehnten in Frankreich aktiv und verkauft Werkzeuge und kleinere Maschinen an Handwerker.

Das Vertriebsteam umfasst mittlerweile 18 Mitarbeiter, die in ihrer jeweiligen Vertriebsregion ansässig sind und an einen Vertriebsleiter Frankreich berichten.

Das Unternehmen bedauert die Instabilität des Teams mit vielen Kündigungen seitens der Mitarbeiter, aber auch die hohe Diskrepanz der Leistungen. Neben ein paar Mitarbeitern mit überdurchschnittlich guten Leistungen gibt es auch zahlreiche Low Performer im Team.

Die Instabilität im Vertrieb wirkt sich negativ auf die Kundenzufriedenheit aus, daher möchte das Unternehmen Möglichkeiten finden, um zielgerichteter und nachhaltiger im Vertrieb zu rekrutieren.

## Praxisfall Nr. 3



### Lösungsansätze



- Erfolgspotenzial bewerten durch kompetenzbasierte Analysen
- Definition des unternehmensspezifischen Erfolgsfaktoren im Vertrieb
- Erarbeitung eines Soll-Profiles und gezielte Kandidatenbewertung anhand dieses Profils
- Vertriebsführung
- Umgang mit Low Performern



## Praxisfall Nr. 4



Das Unternehmen Meier aus der Luxusgüterindustrie hat seit 20 Jahren einen Händler in Frankreich.

Ein schriftlicher Händlervertrag wurde nie abgeschlossen, man vertraute sich. In der letzten Zeit fällt der Umsatz rapide ab und das Unternehmen Meier gewinnt den Eindruck, dass der französische Händler sich mehr für Produkte eines Wettbewerbers interessiert.

Das Unternehmen Meier möchte daher dem französischen Händler die Wettbewerbstätigkeit verbieten und zudem so schnell es geht die Zusammenarbeit mit dem Händler beenden, um den Vertrieb in Frankreich selbst in die Hand zu nehmen, am Besten mit eigenen angestellten Vertriebsmitarbeitern.

## Praxisfall Nr. 4



### Lösungsansätze



- Analyse anwendbares Recht
- Analyse Kündigungsfrist und eventuelle Abfindung
- Wettbewerbsverbot?
- Suche nach Mitarbeitern (Zeitpunkt und Methode)
- Organisation Direktvertrieb

Das Unternehmen Wagner stellt Fenster und Türen her. Durch die geographische Nähe zu Frankreich erhält das Unternehmen Anfragen von Fachhändlern aus Frankreich. Darüber hinaus wurden mit einem externen Dienstleister weitere Kunden in Frankreich akquiriert. Alle wurden mit Mustermaterial und Preislisten bestückt, dennoch lassen die Bestellungen auf sich warten.

Die Geschäftsleitung der Firma Wagner rätselt, weshalb aus so vielen Anfragen keine Aufträge entstehen. Die Produkte sind technologisch auf dem neuesten Stand und werden zu einem sehr guten Preis/ Leistungsverhältnis angeboten, was der Erfolg im Heimatmarkt bestätigt.

Es wird diskutiert, ob Frankreich ein schwieriger Markt ist und zukünftig Anfragen aus Frankreich abgelehnt werden sollen. Ein Außendienstmitarbeiter soll erst eingestellt werden, wenn genügend Umsatz generiert wurde.

## Praxisfall Nr. 5



### Lösungsansätze



- Preis/ Leistungsverhältnis
- Verkauf: Produkt - Preis - Mensch
- Sachliche und persönliche Ebene
- Emotionaler Verkauf
- Innovation und der richtige Zeitpunkt
- Sprache und Unterlagen
- Ausbildung

## Praxisfall Nr. 6



Die Firma Krampel Maschinenbau versucht seit mehreren Jahren in Frankreich Fuß zu fassen. Das Unternehmen entwickelt und produziert Spezialmaschinen/Produktionsanlagen für die Nahrungsmittel- und Chemieindustrie.

Mehrere Vertriebsingenieure wurden eingestellt und wieder entlassen bzw. haben gekündigt. Heute wird punktuell Umsatz in Frankreich durch eingehende Anfragen generiert, aber der französische Markt wird nicht mehr aktiv vertrieblich bearbeitet.

Die Geschäftsführung ist sich unsicher, ob es Sinn macht, das Thema nochmals aufzurollen.

## Praxisfall Nr. 6



### Lösungsansätze



- zum Vertriebsaufbau im Idealfall Mitarbeiter finden, die genau aus Ihrer Branche kommen
- Als Zweierteam starten
- Konkurrenzverbotsklausel
- Markt- und Wettbewerbsanalyse
- Alleinstellungsmerkmal

# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit



**Nina Meyer**

Partnerin Executive Search

[meyer@ffu.eu](mailto:meyer@ffu.eu)

**LIEBICH & PARTNER**  
Die Management- und Personalberatung



**Axel Stabnau**

Management Consultant

[stabnau@ffu.eu](mailto:stabnau@ffu.eu)

**STABNAU**  
Business development



**Jörg Luft**

Rechtsanwalt

[luft@ffu.eu](mailto: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

EXPERT COMPTABLE ET COMMISSAIRE AUX COMPTES  
FRANZÖSISCHER STEUERSKÄTZER UND WIRTSCHAFTSPRÜFER  
**COABINET - EST**

**CAISSE D'ÉPARGNE**  
Grand Est Europe

**CBC**  
Communication &  
Business Consulting

**CIC Est** **DACH Firmenkunden**  
Die Partner Bank für  
Ihr Frankreichgeschäft

de Hoan **C** Consulting

**DIOT**  
Est

**dms**  
Expertise-comptable & Audit

**EPP** RECHTSANWÄLTE  
AVOCATS

**EURO-DROIT**  
commission expertise-entreprises

**In Extenso**

**LIEBICH & PARTNER**  
Management- und Personalberatung AG

**GROUPE ROEDERER**

**STABNAU**  
Business development

**TRANSVERSALE**  
INTERNATIONALE  
VERKAUF - FINANZIERUNG

[www.ffu.eu](http://www.ffu.eu)