EPP RECHTSANWÄLTE AVOCATS

LIEBICH & PARTNER
Management- und Personalberatung AG

Live-Webinar vom 6. Mai 2025

Markteintrittsstrategien

Erfolgsgeschäft Frankreich

mit Unterstützung der
WKO
AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

FFU
Frankreich für Unternehmen

Ihre Referenten

Laura Rejano
Rechtsanwältin/ Avocat

EPP RECHTSANWÄLTE AVOCATS

David Hudowski
Managementberater

LIEBICH & PARTNER
Management- und Personalberatung AG

Ihr Moderator

Jörg Luft
Rechtsanwalt

EPP RECHTSANWÄLTE AVOCATS

Gliederung

EPP RECHTSANWÄLTE AVOCATS
LIEBICH & PARTNER Management- und Personalberatung AG

I. Markteintritt
Erfolgreicher Markteintritt in 8 Schritten

II. Marktpräsenz ohne eigene juristische Struktur
Handelsvertreter und Vertriebsnetzwerke

III. Marktpräsenz mit eigener juristischer Struktur
Niederlassung und Gründung

IV. Externes Wachstum
Unternehmensübernahme und Beteiligung

V. Fazit
Welche Lösung passt zu meinem Unternehmen?

Warum ausgerechnet Frankreich?

- **Zweitgrößter Markt der EU**
- Vertrauter Handelspartner
- D ist wichtigster Handelspartner von F: **116 Mrd. € Importe**!
- F ist viertgrößter **Handelspartner** von D
- D und F bilden 41% des BIP der EU
- Ca. **3.000 deutsche Unternehmen in Frankreich** tätig und beschäftigen etwa 350.000 Mitarbeiter
- **Industrialisierung**: moderne Infrastrukturen und Technologien in F
- Konsumgetriebene Wirtschaft in F: förderlich für **Konsumgüter** und **Dienstleistungen**

Erfolgreicher Markteintritt in 8 Schritten

1. Marktkenntnisse

- **Makroökonomische Studien**: Analyse der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, politischen Stabilität und gesetzlichen Rahmenbedingungen.
- **Mikroökonomische Studien**: Untersuchung spezifischer Marktsegmente, Verbraucherverhalten und Wettbewerbsdynamiken.

2. Marktanalysen

- **Markt- und Konkurrenzanalyse**: Identifikation der Hauptakteure, Marktanteile und Wettbewerbsstrategien.
- **Entscheidungstreiber**: Verständnis der kulturellen, sozialen und wirtschaftlichen Faktoren, die Kaufentscheidungen beeinflussen.
- **SWOT-Analyse**: Bewertung der Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken im Zusammenhang mit dem Markteintritt.

Erfolgreicher Markteintritt in 8 Schritten

3. Kulturelle Anpassung

- **Sprache**: Französisch ist die Hauptsprache. Eine lokalisierte Kommunikationsstrategie kann entscheidend sein.
- **Geschäftskultur**: Verständnis für die französische Geschäftskultur, einschließlich Verhandlungsstilen und Entscheidungsprozessen.

4. Rechtliche und regulatorische Anforderungen

- **Arbeitsrecht**: Kenntnis der Arbeitsgesetze und -vorschriften, einschließlich Arbeitsverträgen und Arbeitnehmerrechten.
- **Steuerliche Aspekte**: Verständnis der steuerlichen Anforderungen und möglicher Anreize für ausländische Investitionen.

Erfolgreicher Markteintritt in 8 Schritten

5. Marketing und Vertrieb

- **Marketingstrategien**: Anpassung der Marketingstrategien an lokale Präferenzen und Verbraucherverhalten.
- **Vertriebskanäle**: Auswahl der geeigneten Vertriebskanäle, einschließlich Online- und Offline-Vertrieb.

6. Ziele und Potenziale klar definieren und quantifizieren

- Kurzfristige Ziele: Etablierung einer **Marktpräsenz** und Gewinnung erster **Kunden**.
- Mittelfristige Ziele: Aufbau eines **stabilen Kundenstamms** und Erhöhung des **Marktanteils**.
- Langfristige Ziele: Etablierung als **führender Anbieter** und **Expansion** in neue Marktsegmente.

Erfolgreicher Markteintritt in 8 Schritten

7. Planung und Implementierungsplan erarbeiten

- Implementierung planen und klares **Ownership** identifizieren: Festlegung von Verantwortlichkeiten und Zeitplänen.
- Steering Committee definieren: Einrichtung eines **Lenkungsausschusses** zur Überwachung des Fortschritts.
- **Entscheidungsträger** involvieren: Einbindung wichtiger Stakeholder in den Entscheidungsprozess.
- **Projektleitung** definieren und ermächtigen: Klare Zuweisung von Verantwortung und Befugnissen.
- **Anwaltliche und steuerliche Unterstützung** involvieren: Sicherstellung der rechtlichen und steuerlichen Konformität.

Erfolgreicher Markteintritt in 8 Schritten

8. Risikomanagement

- **Risikobewertung**: Identifikation potenzieller Risiken und Entwicklung von Strategien zu deren Bewältigung.
- **Notfallpläne**: Erstellung von Notfallplänen für unvorhergesehene Ereignisse.

Welche Modelle kommen in Frage?

II. Marktpräsenz ohne eigene juristische Struktur

EPP RECHTSANWÄLTE AVOCATS

LIEBICH & PARTNER
Management- und Personalberatung AG

Handelsvertreter und Vertriebsnetzwerke

1. Handelsvertreter

Vorteile	Nachteile
• Agilität und **Flexibilität** beim Markteintritt	• **Begrenzte Kontrolle** über Vertriebsaktivitäten
• **Geringere Anfangsinvestition** und Risiken, Lokale Marktkenntnis des Handelsvertreters ! Achtung: Ausgleichsanspruch	• **Abhängigkeit** von der Eigenmotivation und Zuverlässigkeit des Handelsvertreters
• Schneller **Marktzugang** ohne feste Struktur in Frankreich	• **Kein** direkter **Aufbau der** eigenen **Marke** vor Ort
• **Keine** Notwendigkeit der rechtlichen **Gründung** vor Ort	• Mögliche Anerkennung einer festen Betriebsstätte mit steuerlichen Implikationen => **Vertreterbetriebstätte**

II. Marktpräsenz ohne eigene juristische Struktur

EPP RECHTSANWÄLTE AVOCATS

LIEBICH & PARTNER
Management- und Personalberatung AG

Handelsvertreter und Vertriebsnetzwerke

2. Aufbau eines Fachhändlernetzwerks

Vorteile	Nachteile
• Breite **Marktabdeckung** durch lokale Fachhändler	• **Abhängigkeit** von der Leistung und Zuverlässigkeit der Fachhändler
• Stärkung der **Markenpräsenz** und des Kundenservices vor Ort	• Mögliche Inkonsistenzen in der **Markenkommunikation** und im **Service**
• **Geringere Investitionskosten** im Vergleich zu eigenen Filialen	• Notwendigkeit einer effektiven **Schulung** und **Unterstützung** der Fachhändler
• Schnelle **Reaktionsfähigkeit** und Anpassung auf lokale Marktanforderungen	• Schwierigerer Schutz der **Vertriebsstrategie**

II. Marktpräsenz ohne eigene juristische Struktur

EPP RECHTSANWÄLTE AVOCATS
LIEBICH & PARTNER Management- und Personalberatung AG

Handelsvertreter und Vertriebsnetzwerke

3. Die Vertreterbetriebsstätte nach dem DBA Frankreich–Deutschland

Rechtsgrundlage:

- Artikel 5 des Doppelbesteuerungsabkommens (DBA) Frankreich–Deutschland
- Entspricht im Wesentlichen dem OECD-Musterabkommen, Art. 5

Wann liegt eine Vertreterbetriebsstätte vor?

Eine Vertreterbetriebsstätte in Frankreich entsteht, wenn:

- Eine **Person im Namen des deutschen Unternehmens handelt**, **Verträge abschließt** oder verhandelt und das **Unternehmen** dadurch rechtlich **verpflichtet** wird.
- UND die **Person ist** rechtlich oder wirtschaftlich **vom deutschen Unternehmen abhängig**.

II. Marktpräsenz ohne eigene juristische Struktur

Handelsvertreter und Vertriebsnetzwerke

3. Die Vertreterbetriebsstätte nach dem DBA Frankreich–Deutschland

Wann liegt KEINE Vertreterbetriebsstätte vor?

- Der Vertreter ist **unabhängig** (z. B. Makler, freier Handelsvertreter).
- **Keine Vertragsabschlüsse** im Namen des Unternehmens.
- Nur **unterstützende** Tätigkeiten (Werbung, Marktanalyse, etc.).

Besondere Risiken

- Enge, **exklusive** (oder fast exklusive) **Beziehungen** zu einem Vertreter können zur Betriebsstättenbegründung führen.
- Auch arbeitsrechtliche Risiken bei faktischer Eingliederung möglich (**Scheinselbstständigkeit**).

II. Marktpräsenz ohne eigene juristische Struktur

EPP RECHTSANWÄLTE AVOCATS
LIEBICH & PARTNER Management- und Personalberatung AG

Handelsvertreter und Vertriebsnetzwerke

3. Die Vertreterbetriebsstätte nach dem DBA Frankreich–Deutschland

Definition - Artikel 5 DBA DE-FR

„Eine Betriebsstätte ist eine feste Geschäftseinrichtung, durch die die Tätigkeit eines Unternehmens ganz oder teilweise ausgeübt wird."

Merkmale einer Betriebsstätte:

- Feste örtliche Einrichtung (physische Präsenz)
- Beständigkeit über eine gewisse Dauer
- Tätigkeit des Unternehmens wird dort ganz oder teilweise ausgeübt
- Die Einrichtung steht dem Unternehmen zur Verfügung

Achtung: Auch ohne juristische Gründung kann eine steuerpflichtige Präsenz im Ausland entstehen.

Was keine Betriebsstätte ist:

- Nutzung von Räumen nur zur Lagerung oder Ausstellung
- Einkauf oder Informationsbeschaffung
- Tätigkeiten vorbereitender oder unterstützender Art

Beispiele für eine Betriebsstätte
Büro, Filiale, Fabrik, Werkstatt oder Lager, Baustelle (ab 12 Monaten), Ort der Leitung oder Geschäftsführung

II. Marktpräsenz ohne eigene juristische Struktur

EPP RECHTSANWÄLTE AVOCATS

LIEBICH & PARTNER
Management- und Personalberatung AG

Handelsvertreter und Vertriebsnetzwerke

4. Folgen der Betriebsstätteneigenschaft in Frankreich

Mögliche Konsequenzen:

- Nachträgliche französische Gewinnermittlung nach lokalen Rechnungslegungsvorschriften
- Abgabe von Steuererklärungen für die geprüften Jahre (10 Jahre rückwirkend)
- Zahlung der französischen Körperschaftsteuer, ohne vorherige Anrechnung der in Deutschland gezahlten Steuer
  → Risiko von Liquiditätsproblemen durch rückwirkende Steuerzahlung ohne vorherige Rückstellung
- Steuerliche Neubeurteilung der Mitarbeiterentsendung
  → 183-Tage-Regel ggf. nicht anwendbar → französische Lohnsteuerpflicht

II. Marktpräsenz ohne eigene juristische Struktur

EPP RECHTSANWÄLTE AVOCATS
LIEBICH & PARTNER Management- und Personalberatung AG

Handelsvertreter und Vertriebsnetzwerke

4. Folgen der Betriebsstätteneigenschaft in Frankreich

Mögliche Konsequenzen:

- Finanzielle Risiken der Steuerprüfung
- Strafen bis zu 80 % der geschuldeten Steuer
- Verzugszinsen auf rückständige Beträge
- Prüfung durch die französische Finanzverwaltung bis zu 10 Jahre rückwirkend möglich

Frühzeitige Strukturwahl und steuerliche Prüfung dringend empfohlen, um massive Nachzahlungen und steuerliche Risiken zu vermeiden.

III. Marktpräsenz mit eigener juristischer Struktur

EPP RECHTSANWÄLTE AVOCATS

LIEBICH & PARTNER
Management- und Personalberatung AG

Niederlassung und Gründung

1. Eintragung einer Niederlassung

Vorteile	Nachteile
• Direkte **Marktpräsenz** und Kontrolle über Vertriebsstrategien	• **Höhere Anfangsinvestitionen** und **Betriebskosten**
• Aufbau von **Markenbekanntheit** und Kundenbeziehungen	• **Komplexere** rechtliche und administrative **Anforderungen**
• **Klare** interne **Verantwortlichkeiten** und Berichtslinien	• Bei Nutzung einer unselbständigen Niederlassung: mögliche **steuerliche Komplexität**
	• Verpflichtung zur Einhaltung lokaler **arbeitsrechtlicher Vorschriften**

III. Marktpräsenz mit eigener juristischer Struktur

EPP RECHTSANWÄLTE AVOCATS
LIEBICH & PARTNER Management- und Personalberatung AG

Niederlassung und Gründung

2. Risiken einer Niederlassung in Frankreich

Steuerliche Risiken:

- Eigene Steuerpflicht in Frankreich, obwohl keine juristische Einheit vorliegt
- Doppelbesteuerungsrisiken bei fehlender Klarheit über die Gewinnabgrenzung
- Pflicht zur Abgabe einer französischen Steuererklärung
- Französische Buchhaltung muss gemäß lokalen Vorschriften geführt werden
  → Pflicht zur Zusammenarbeit mit einem französischen Expert-Comptable

Juristische Risiken und rechtliche Einschränkungen:

- Arbeitsverträge werden mit der deutschen Muttergesellschaft geschlossen
- Keine eigene Rechtspersönlichkeit → geringeres Vertrauen bei französischen Geschäftspartnern
- Verträge mit Kunden im Namen der deutschen Gesellschaft → mögliche rechtliche Unsicherheiten

III. Marktpräsenz mit eigener juristischer Struktur

Niederlassung und Gründung

2. Risiken einer Niederlassung in Frankreich

- Die Zweigniederlassung ist eine **kostengünstige Einstiegslösung**, birgt jedoch nicht zu unterschätzende steuerliche und juristische **Risiken**.
- Die laufenden Kosten (Buchhaltung, Steuerberatung, Verwaltung etc.) sind vergleichbar mit denen einer Tochtergesellschaft.

- **Daher wird klar zur Gründung einer eigenständigen Tochtergesellschaft (z. B. SAS) geraten.**

III. Marktpräsenz mit eigener juristischer Struktur

Niederlassung und Gründung

3. Gründung einer Tochtergesellschaft in Frankreich

Vorteile	Nachteile
• Vollständige **Kontrolle** über alle Geschäftsprozesse	• Hohe **Investitionskosten** und finanzielle **Risiken**
• Möglichkeit zur **Anpassung** von Produkten und Dienstleistungen an lokale Bedürfnisse	• **Komplexere** rechtliche und regulatorische **Anforderungen**
• Positive **Wahrnehmung** durch französische Kunden („französischer Anbieter“)	
• **Steuerlich optimierbare Vergütung des GF** bei grenzüberschreitender Tätigkeit & steuerlich **begünstigte Dividendenausschüttungen** bei Mutter-Tochter-Regime	

III. Marktpräsenz mit eigener juristischer Struktur

EPP RECHTSANWÄLTE AVOCATS
LIEBICH & PARTNER Management- und Personalberatung AG

Niederlassung und Gründung

3. Gründung einer Tochtergesellschaft in Frankreich

Beispiel: Société par Actions Simplifiée (SAS)

- Kein Mindestkapital erforderlich
- Ein Gesellschafter genügt
- Keine Einschränkung hinsichtlich Nationalität oder Wohnsitz der Gesellschafter
- Sehr flexible Gestaltung von Geschäftsführung und Anteilseignerrechten
- Gründung ohne Notar möglich – vollständig durch französischen Anwalt
- Satzung kann per elektronischer Signatur unterzeichnet werden, Gründungsverfahren (schnell & digital möglich)

III. Marktpräsenz mit eigener juristischer Struktur

EPP RECHTSANWÄLTE AVOCATS
LIEBICH & PARTNER Management- und Personalberatung AG

Niederlassung und Gründung

3. Gründung einer Tochtergesellschaft in Frankreich

Vorteile der SAS als Tochtergesellschaft

- Volle juristische Selbstständigkeit → klare Haftungsbegrenzung
- Besseres Standing bei Kunden & Behörden in Frankreich
- Steuervorteile bei grenzüberschreitender Geschäftsführung sowie steuerlich begünstigte Dividendenausschüttungen unter Anwendung des Mutter-Tochter-Regimes

Die SAS ermöglicht eine moderne, flexible und digital durchführbare Markteintrittslösung in Frankreich.

IV. Externes Wachstum

Unternehmensübernahme und Beteiligung

Vorteile	Nachteile
• Schneller **Marktzugang** durch Akquisitionen oder Joint Ventures	• Hohe finanzielle **Risiken** und Integrationsherausforderungen, Kulturunterschiede
• Bestehende **Kundenbeziehungen** & **Mitarbeiter**	• **Abhängigkeit** von der Leistung und Reputation des akquirierten Unternehmens
• Nutzung bestehender **Marktkenntnisse** und **Netzwerke**	• Versteckte Altlasten & finanzielle Risiken

Unternehmensübernahme und Beteiligung

1. Formen der externen Expansion

- **Share Deal:** Erwerb von Anteilen (SARL) oder Aktien (SAS)
- **Asset Deal:** Erwerb eines Geschäftsbetriebs („Fonds de commerce“)
- **Joint Venture / NewCo**: gemeinsame Neugründung mit dem bisherigen Eigentümer

2. Wichtige Prüfungen vor dem Erwerb (Due Diligence)

- Enge, exklusive (oder fast exklusive) Beziehungen zu einem Vertreter können zur Betriebsstättenbegründung führen.
- Auch arbeitsrechtliche Risiken bei faktischer Eingliederung möglich (Scheinselbstständigkeit).

Unternehmensübernahme und Beteiligung

2. Wichtige Prüfungen vor dem Erwerb (Due Diligence)

- **Arbeitsrecht**: Kündigungsfristen, Sozialpläne, Personalvertretung
- **Gewerberaummietrecht**: eingeschränkte Kündigungsmöglichkeiten
- **Steuern & Bilanzen**: Analyse der letzten Geschäftsjahre
- **Verträge & Rechte Dritter**: Übertragbarkeit, Zustimmungsrechte
- **IP-Rechte & Lizenzen:** Inhaberschaft, Eintragungen, Verträge
- **Garantien & rechtliche Absicherung:**
  - Umfassende Garantieerklärungen im Kaufvertrag
  - Einbehalt eines Kaufpreisanteils auf Treuhandkonto
  - Gewährleistungsfristen: i.d.R. abgestimmt auf Prüfungszeiträume (z. B. 3 Jahre rückwirkend)

Welche Lösung passt zu meinem Unternehmen?

Flexible Präsenz ohne eigene Struktur:
- Geringe Anfangskosten, schneller Einstieg
- Begrenzte Kontrolle, Risiken der Vertreterbetriebsstätte möglich

Niederlassung:
- Eigene Präsenz & Marktsteuerung
- Steuerliche & rechtliche Risiken, ähnliche laufende Kosten wie Tochtergesellschaft

Tochtergesellschaft (z. B. SAS)
- Volle rechtliche Selbstständigkeit, steuerlich optimierbar
- Professionelle Außenwirkung & Vertrauen bei Kunden
- Moderne, digitale Gründungsverfahren möglich
- Höhere Anfangsinvestitionen, aber klare Struktur und Sicherheit

Externes Wachstum (Akquisition / Joint Venture)
- Schneller Zugang, Nutzung bestehender Strukturen
- Integrations- & Haftungsrisiken → gründliche Prüfung erforderlich

Haben Sie Fragen?

Gern können Sie uns diese jetzt direkt über die Chatfunktion stellen.

Ihre Referenten

Laura Rejano
Rechtsanwältin/ Avocat
rejano@ffu.eu

EPP RECHTSANWÄLTE AVOCATS

David Hudowski
Managementberater
hudowski@ffu.eu

LIEBICH & PARTNER
Management- und Personalberatung AG

Ihr Moderator

Jörg Luft
Rechtsanwalt
luft@ffu.eu

EPP RECHTSANWÄLTE AVOCATS

Sie haben Fragen zu FFU?

Ich bin gerne für Sie da.

Paula Schulenburg

+49 (0) 7221 9227038

schulenburg@ffu.eu

FFU

Frankreich für Unternehmen

Schützenstraße 7

D-76530 Baden-Baden

Das kompetente Expertennetzwerk

Cabinet Baeumlin & Associés – Experts comptables - Französischer Steuerberater

Caisse d'Epargne Grand Est Europe

CBC Communication & Business Consulting

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

de Haan Consulting

dms – Expertise comptable & Audit

EPP Rechtsanwälte Avocats

Euro-Droit – gemeinsam effizient unternehmen

In Extenso – Französischer Steuerberater und Wirtschaftsprüfer

Liebich & Partner – Management- und Personalberatung AG

Groupe Roederer

Transversale

www.ffu.eu