

Bitte senden Sie Ihre Anmeldung bis zum 5. Juli 2011 per Post, Fax oder E-Mail an:
Kim Habermaier, Fax: 0621 1709-229, kim.habermaier@rhein-neckar.ihk24.de

Hiermit melde ich mich verbindlich an:

Name/n

Funktion

Firma

Anschrift

PLZ/Ort

Telefon

Fax

Mail

Branche

Ort/Datum

Unterschrift

Mit der Anmeldung akzeptieren wir die umseitig genannten Teilnahmebedingungen. Das Teilnahmeentgelt beträgt 80,00 Euro für IHK-/HwK-Mitglieder bzw. 120,00 Euro für Nicht-Mitglieder.

Ich bin damit einverstanden, dass meine personenbezogenen Daten zum Zwecke der Zusendung von Informationen gespeichert und genutzt werden. (Sind Sie hiermit nicht einverstanden, bitte vorstehenden Satz streichen). Die Einwilligung ist freiwillig und kann jederzeit für die Zukunft widerrufen werden.

Wichtige Hinweise

Ansprechpartner:

Heide Schmidt, Tel. 0621 1709-147
heide.schmidt@rhein-neckar.ihk24.de

Teilnahmeentgelt:

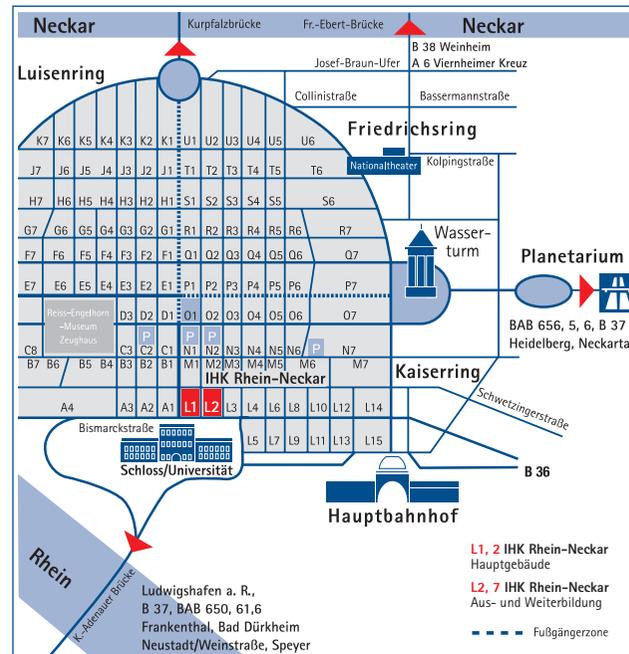
80,00 Euro/Person für IHK-/HwK-Mitglieder
120,00 Euro/Person für Nicht-Mitglieder
Der Betrag ist zahlbar nach Erhalt der Rechnung.

Teilnahmebedingungen:

Die Anmeldung muss schriftlich erfolgen. Stornierungen sind uns schriftlich bis spätestens drei Tage vor der Veranstaltung mitzuteilen. Bei späterem Rücktritt wird das volle Teilnahmeentgelt erhoben.

Veranstaltungsort:

IHK Rhein-Neckar | L1, 2 | 68161 Mannheim



EINLADUNG

Frankreich – Rechtsfragen im Vertrieb

7. Juli 2011
14:00 – 17:00 Uhr
IHK Rhein-Neckar
L1, 2, 68161 Mannheim



Wir stehen Unternehmen zur Seite

In Zusammenarbeit mit der IHK Pfalz und der IHK Darmstadt

Frankreich – Rechtsfragen im Vertrieb

Deutschland führte 2010 Güter im Wert von 90,7 Milliarden Euro nach Frankreich aus. Damit war Frankreich erneut der wichtigste Auslandsmarkt für deutsche Unternehmen.

Trotz der geographischen Nähe und weitgehend harmonisierter Normen innerhalb des EU-Binnenmarktes gibt es nationale Besonderheiten, die man kennen sollte, um seine Produkte erfolgreich auf dem französischen Markt zu vertreiben.

Das Seminar der IHK Rhein-Neckar „Frankreich – Rechtsfragen im Vertrieb“ gibt Ihnen einen Überblick über die Vertriebsstrukturen in Frankreich, geht auf die Besonderheiten bei der Vertragsgestaltung ein und zeigt Ihnen, was Sie bei der Gründung einer eigenen Vertriebsorganisation beachten müssen.

Zielgruppen

Die Veranstaltung richtet sich an Geschäftsführer und Vertriebsleiter kleiner und mittelständischer Unternehmen, die noch nicht, bzw. noch nicht regelmäßig auf dem französischen Markt vertreten sind und an Unternehmen, die ihre Marktpresenz in Frankreich (zum Beispiel durch die Gründung einer Niederlassung) ausbauen wollen.

Programm

14:00 Uhr Begrüßung und Moderation

*Wilbert Somers, Projektleiter
Enterprise Europe Network, IHK Rhein-Neckar*

14:15 Uhr Vertrieb ohne eigene Niederlassung

- Vertriebsarten
(Vertragshändler, Handelsvertretung, VRP)
- Vertragsgestaltung, Vertragsauflösung
*Christophe Klinkert, Rechtsanwalt,
Deutsch-Französische Rechtsanwaltskanzlei Epp,
Gebauer & Kühl, Köln*

14:45 Uhr Kundenbeziehungen

- Kaufverträge (inkl. AGBs und Eigentumsvorbehalt)
- Durchsetzung von Forderungen
(Zahlungsziele, Zahlungsmoral, Bonitätsprüfung)
*Christophe Klinkert, Rechtsanwaltskanzlei Epp,
Gebauer & Kühl*

15:15 Uhr Kaffeepause

15:45 Uhr Vertriebsunterstützende Maßnahmen

- Konsignationslager
(Doppelbesteuerung, umsatzsteuerliche
Registrierung und Vereinfachungsregelung)
- Verbindungsbüro als Marketinginstrument
(Betriebsstättenthematik und Doppelbesteuerung)
*Dr. Christophe Kühl, Avocat à la Cour und
Rechtsanwalt, Deutsch-Französische Rechtsanwalts-
kanzlei Epp, Gebauer & Kühl, Köln*

16:15 Uhr Vertrieb in Frankreich mit Niederlassung

- Verbesserte Marktchancen durch Gründung
einer Niederlassung
- Rechtsform-Wahl
*Dr. Christophe Kühl, Rechtsanwaltskanzlei Epp,
Gebauer & Kühl*

17:00 Uhr Individuelle Gesprächsmöglichkeiten / Ende