

## Thema

### Tipps zum Vertrieb in Frankreich

Unternehmen, die nicht direkt an Endkunden in Frankreich liefern, sondern die Marktbearbeitung über die Zusammenarbeit mit einem Vertriebspartner gestalten möchten, haben die Wahl zwischen einem Handelsvertreter (sog. Agent Commercial), der dem deutschen Unternehmen Aufträge mit französischen Kunden gegen Provision vermittelt und einem eigenen Mitarbeiter, der den Vertrieb vor Ort in Frankreich im Namen und auf Rechnung des deutschen Unternehmens übernimmt (z. B. sog. V.R.P.).

Um die rechtlichen Gestaltungsoptionen bei der Zusammenarbeit mit französischen Handelsvertretern effektiv zu nutzen, sollten die Regeln für die grenzüberschreitende Zusammenarbeit immer schriftlich in Form eines Vertrages geregelt werden.

Bei unserer Veranstaltung erhalten Sie wertvolle Tipps und Hinweise zur Ausgestaltung dieser Verträge sowie die Alternativen zum Handelsvertreter.

Diese Veranstaltung gilt zur Vorbereitung unserer großen **Handelsvertreterbörse** am 17. März 2011 im Europa-Park in Rust, bei der Sie die Gelegenheit haben, Vorgespräche mit Handelsvertretern zu führen, um Kooperationen auszuloten.

## Programm

### Der Handelsvertretervertrag

- ✓ **Gestaltung des Vertrags**  
Insbesondere Gebiet und Provision
- ✓ **Beendigung der Vertragsverhältnisse durch Auflösung oder Übertragung**  
Insbesondere die zu zahlenden Provisionen und Entschädigungen
- ✓ **Mustervertrag / Checkliste**

### Alternativen zum Handelsvertreter

- ✓ VRP (Voyageur Représentant Placier)
- ✓ Entsendung von Mitarbeitern nach Frankreich

### Referenten:

#### **Florence Lorentz**

*Avocat , Antelitis,  
société d'avocats, Strasbourg*

#### **André Laperrouze**

*Expert Comptable,  
FIBA, Schiltigheim*

Teilnehmerkreis: Geschäftsführer, Führungskräfte und Sachbearbeiter aus dem Export und dem Personalwesen

### Weitere Informationen bei:

IHK Südlicher Oberrhein, Lotzbeckstr. 31,  
77933 Lahr, Frédéric Carrière,  
Tel.: 07821 2703-650  
Fax: 07821 2703-777  
E-Mail: frederic.carriere@freiburg.ihk.de

Enterprise Europe Network,  
IHK Südlicher Oberrhein, Lotzbeckstr. 31,  
77933 Lahr, Stefanie Blum,  
Tel.: 07821 2703-691  
Fax: 07821 2703-777  
E-Mail: stefanie.blum@freiburg.ihk.de

## Anmeldung

Zu der Veranstaltung

### Tipps zum Vertrieb in Frankreich Handelsvertreter, eine Lösung?

**am 24. Februar 2011**

melde ich mich verbindlich an.

-----  
Firma

-----  
Name, Vorname

-----  
Straße

-----  
PLZ, Ort

-----  
Telefon, Telefax

-----  
E-Mail

Der/Die Teilnehmer/in erklärt sich damit einverstanden, dass seine/ihre persönlichen Daten für die Veranstaltungsabwicklung sowie für spätere Teilnehmerinformationen mittels EDV gespeichert und verarbeitet werden, in die Teilnehmerliste aufgenommen und an Teilnehmer/Referenten weitergegeben werden.

-----  
Ort

Datum

-----  
Unterschrift

IHK Südlicher Oberrhein  
Dienstleistungszentrum  
Postfach 15 47  
77905 Lahr

## Wichtige Hinweise

---

**Termin:**

24. Februar 2011  
9:00 Uhr - ca. 12:30 Uhr

**Ort:**

WHL Wissenschaftliche Hochschule Lahr  
Hohbergweg 15-17  
77933 Lahr

**Teilnahmegebühr:**

50,00 EUR für IHK-/HWK-Mitglieder  
100,00 EUR für Nicht-Mitglieder

**Anmeldeschluss:**

Donnerstag, 17. Februar 2011

**Rücktritt:**

Der Teilnehmer kann vom Vertrag zurücktreten, wenn er den Rücktritt unter Einhaltung einer Frist von mindestens fünf Werktagen vor Beginn der Veranstaltung der IHK schriftlich mitteilt. Maßgebend ist der Eingang der Rücktritts-erklärung bei der IHK.

**Anmeldungen bei:**

Petra Zademack  
Tel.: 07821 2703-632  
Fax: 07821 2703-777  
E-Mail: [petra.zademack@freiburg.ihk.de](mailto:petra.zademack@freiburg.ihk.de)

Bitte schicken oder faxen (07821 2703-777)  
Sie diese Anmeldung an obige Adresse.



Industrie- und Handelskammer  
Südlicher Oberrhein

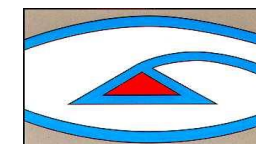


# Tipps zum Vertrieb in Frankreich Handelsvertreter, eine Lösung?

**Donnerstag, 24. Februar 2011**

**WHL Wissenschaftliche  
Hochschule Lahr**

**9:00 – ca. 12:30 Uhr**



**F I B A**

*Antelitis,  
société d'avocats*