



# Ein Standbein im größten Nachbarmarkt Frankreich? Chancen nutzen – Fehler vermeiden



**JAK-Unternehmensberatung**



**IHK Regional Merzig-Wadern**

**(Grenzüberschreitende Unternehmensentwicklung aus  
juristischer und personalpolitischer Sicht)**

24. Oktober 2001, Fa. Carlsson Fahrzeugtechnik



# Gliederung des Vortrages

- ▶ **1. Einleitung**
- ▶ **2. Phase I: Marktattraktivität**
- ▶ **3. Phase II: Marktrentabilität**
- ▶ **4. Phase III: Marktauswahl**
- ▶ **5. Phase IV: Gründung**
- ▶ **6. Phase V: Markteintritt**
- ▶ **7. Phase VI: Marktbearbeitung**
- ▶ **8. Die praktische Umsetzung**
- ▶ **9. Resümee**



# 1. Einleitung

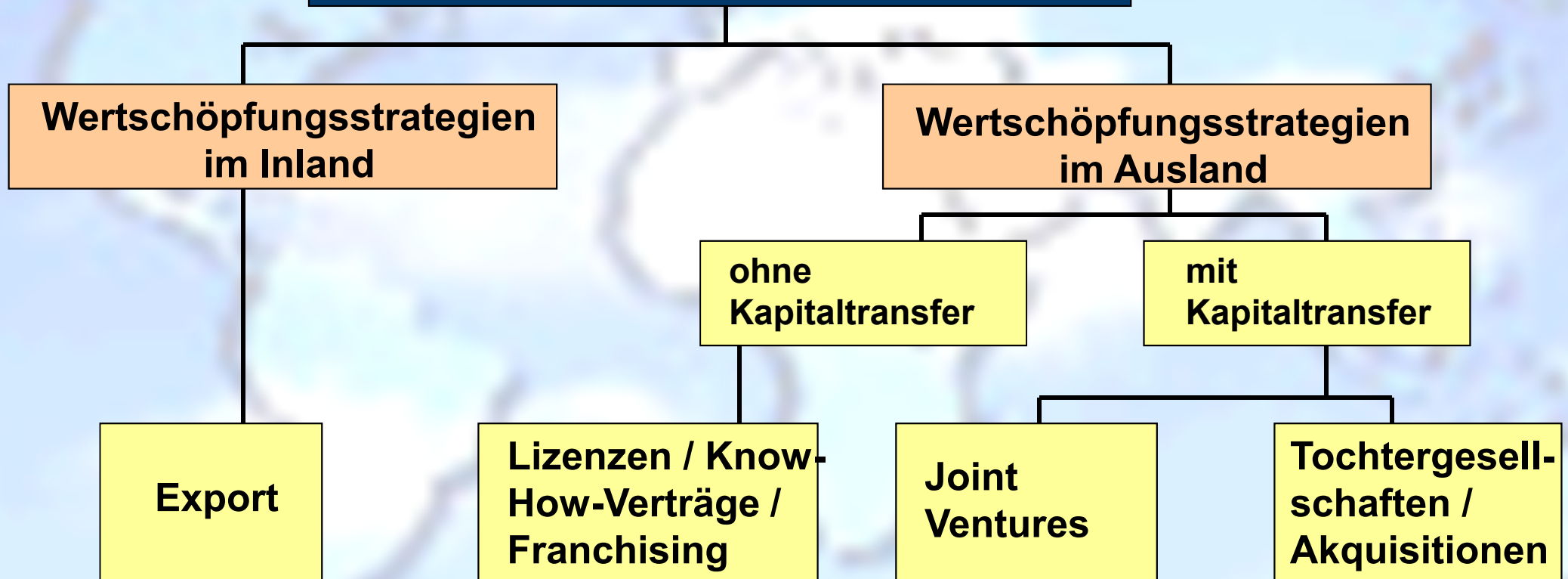






# Markterschließungsstrategien im internationalen Marketing

## Markterschließungsstrategien



Markt

Kooperation

Integration

Transaktions-Typenband



# Möglichkeiten des Markteintritts

ENTSCHEIDUNG





# Planungsphasen

Phase I	Phase II	Phase III	Phase IV	Phase V	Phase VI
<b>Attraktivität</b> <i>Ist der Markt interessant?</i>	<b>Rentabilität</b> <i>Lohnt sich dieser Markt?</i>	<b>Auswahl</b> <i>Vorplanung</i>	<b>Gründung</b> <i>Konkrete Umsetzung</i>	<b>Markteintritt</b> <i>Organisation Markteintritt</i>	<b>Marktbearbeit.</b> <i>Planung über Zeitverlauf</i>
Suche von Informationen über <b>Kunden</b>	Suche von Informationen über <b>Konkurrenz</b> und <b>Marktpreise</b>	Auswahl von <b>Standort</b> , <b>Rechtsform</b> , Information über <b>Gesetze</b> , <b>Steuerliches U.</b> , <b>Juristisches U.</b> , <b>Sprachkennt.</b>	Auswahl von <b>Personal</b> , <b>Infrastruktur</b> , <b>Aufbau Betrieb</b>	Organisation von <b>Vertrieb PR / DL</b> : Direkt Großhandel Makler / Agent Partner <b>Personalmanagement</b> <b>Zoll</b>	<b>Konkretes Vorgehen am Markt</b>  <b>Anpassung an Veränderungen</b>
				<b>Markteintritt ohne Standort</b>	
				<b>Markteintritt mit Standort</b>	

Marktforschung

Marketing / Vertrieb / Logistik

Controlling



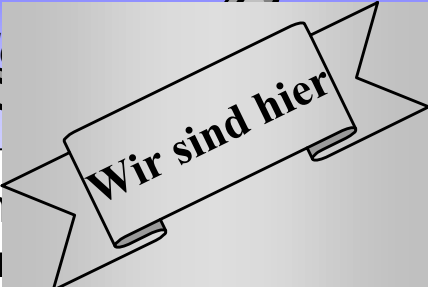
## 2. Phase I: Marktattraktivität





# Phase I: Marktattraktivität

Phase I	Phase II	Phase III	Phase IV	Phase V	Phase VI
<b>Attraktivität</b>	<b>Kentabilität</b>	<b>Auswahl</b>	<b>Gründung</b>	<b>Markteintritt</b>	<b>Marktbearbeit.</b>
<i>Ist die Idee interessant?</i>	<i>Sch Markt?</i>	<i>Vorplanung</i>	<i>Konkrete Umsetzung</i>	<i>Organisation Markteintritt</i>	<i>Planung über Zeitverlauf</i>
Suche Informationen über Kunden	Informationen über Konkurrenz Marktpreise	Auswahl von Standort Rechtsform Information über Gesetze Steuerliches U. Juristisches U. Sprachkennt.	Auswahl von Personal Infrastruktur Aufbau Betrieb	Organisation von Vertrieb Pr / DI Direkt Großhandel Makler / Agent Partner Personalmanagement Zoll	Konkretes Vorgehen am Markt Anpassung an Veränderungen
				Markteintritt ohne Standort	
				Markteintritt mit Standort	



Marktforschung

Marketing / Vertrieb / Logistik

Controlling



# Grenzmärkte – was bedeutet das für uns im Saarland?

Frankreich



Saarland

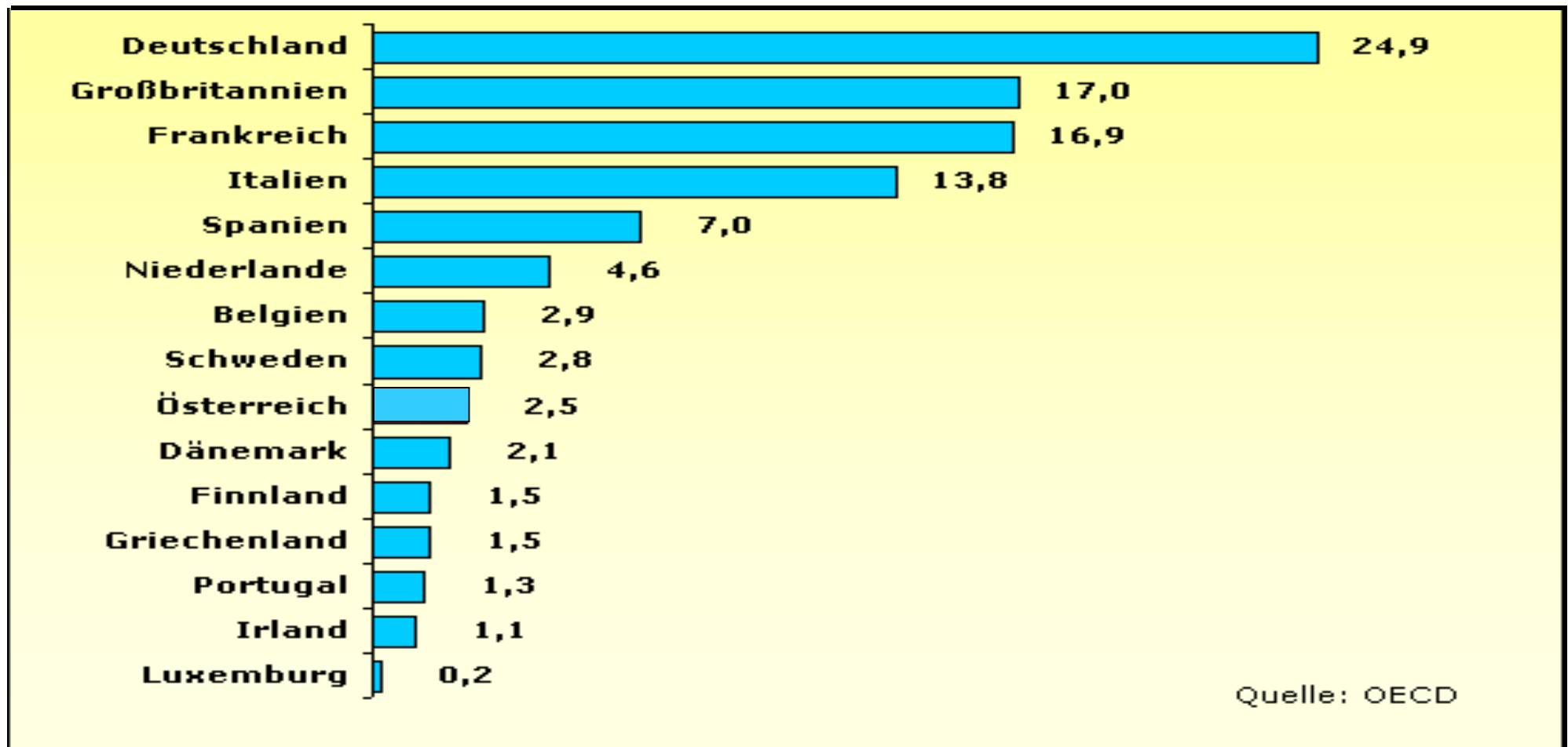


Luxemburg





# EU-Vergleich: Anteile am BIP der EU 1999 (in %)





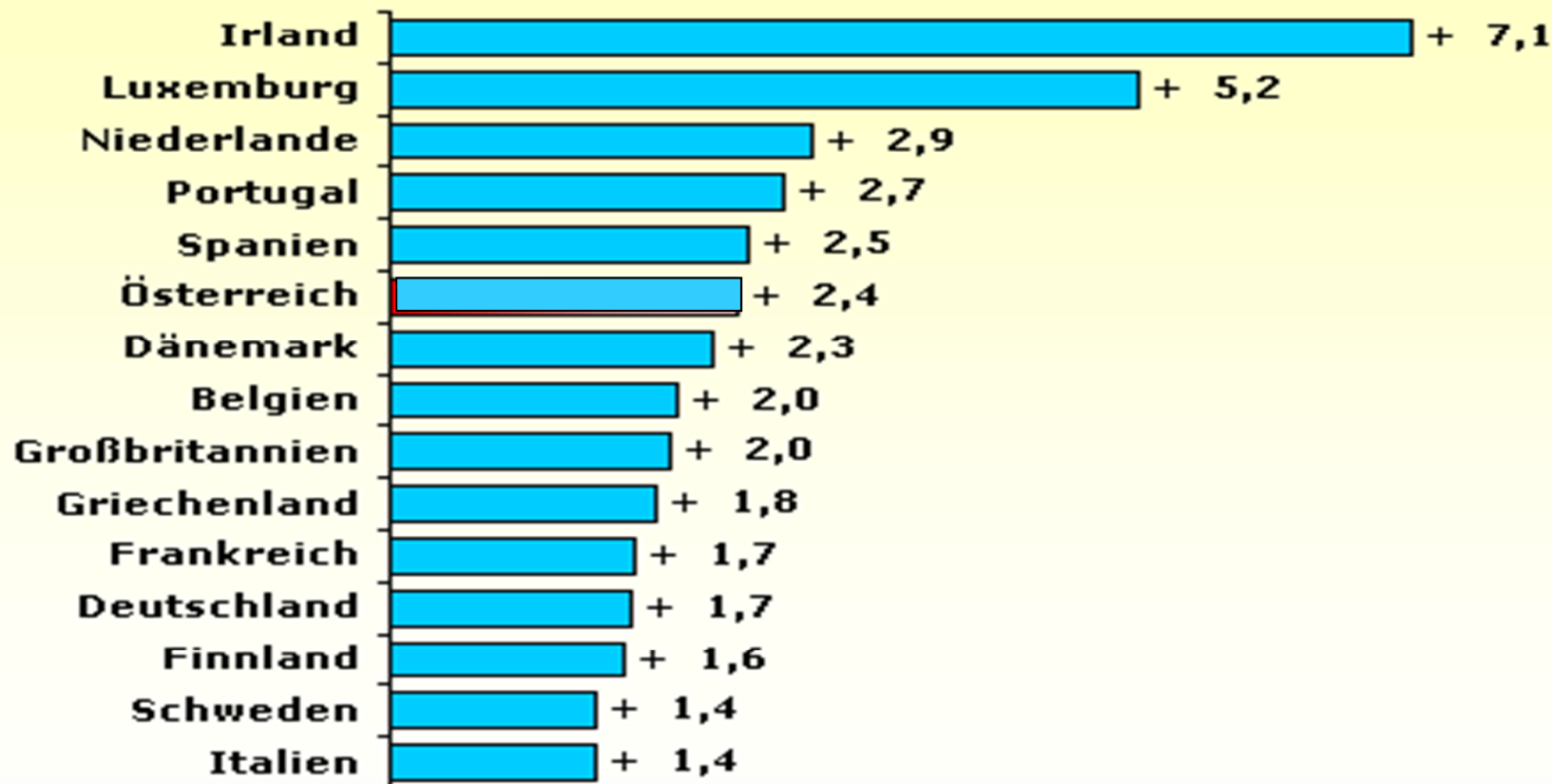
# Das Wirtschaftswachstum in Europa

Veränderung des realen BIP (in %)

	1990	1996	1997	1998	1999	2000	2001(g)	2002 (g)
<b>Belgien</b>	+2,7	+1,2	+3,4	+2,4	+2,7	+4,0	+2,3	+2,3
<b>Finnland</b>	-0,5	+4,0	+6,3	+5,3	+4,2	+5,7	+2,5	+3,0
<b>Deutschland</b>	+3,2	+0,8	+1,4	+2,1	+1,6	+3,0	+1,3	+1,8
<b>Frankreich</b>	+2,4	+1,1	+1,9	+3,5	+3,0	+3,2	+2,2	+2,0
<b>Luxemburg</b>	+2,2	+2,9	+7,3	+5,0	+7,6	+8,5	+4,5	+4,5
<b>Irland</b>	+8,5	+7,7	+10,7	+8,6	+9,8	+10,6	+5,0	+4,7
<b>Österreich</b>	+4,7	+2,0	+1,3	+3,3	+2,8	+3,3	+1,7	+2,2
<b>Portugal</b>	+4,8	+3,6	+3,8	+3,8	+3,3	+3,3	+2,0	+2,0
<b>Spanien</b>	+3,7	+2,4	+3,9	+4,3	+4,0	+4,1	+2,3	+2,5
<b>EU insg.</b>	+2,5	+1,7	+2,5	+2,9	+2,6	+3,4	+1,8	+2,1
<b>Eurozone</b>	+2,9	+1,4	+2,3	+2,9	+2,6	+3,4	+1,8	+2,1
<b>USA</b>	+1,7	+3,6	+4,4	+4,4	+4,2	+5,0	+1,0	+2,0
<b>Japan</b>	+5,1	+5,1	+1,8	-1,1	+0,8	+1,7	+0,0	+1,0



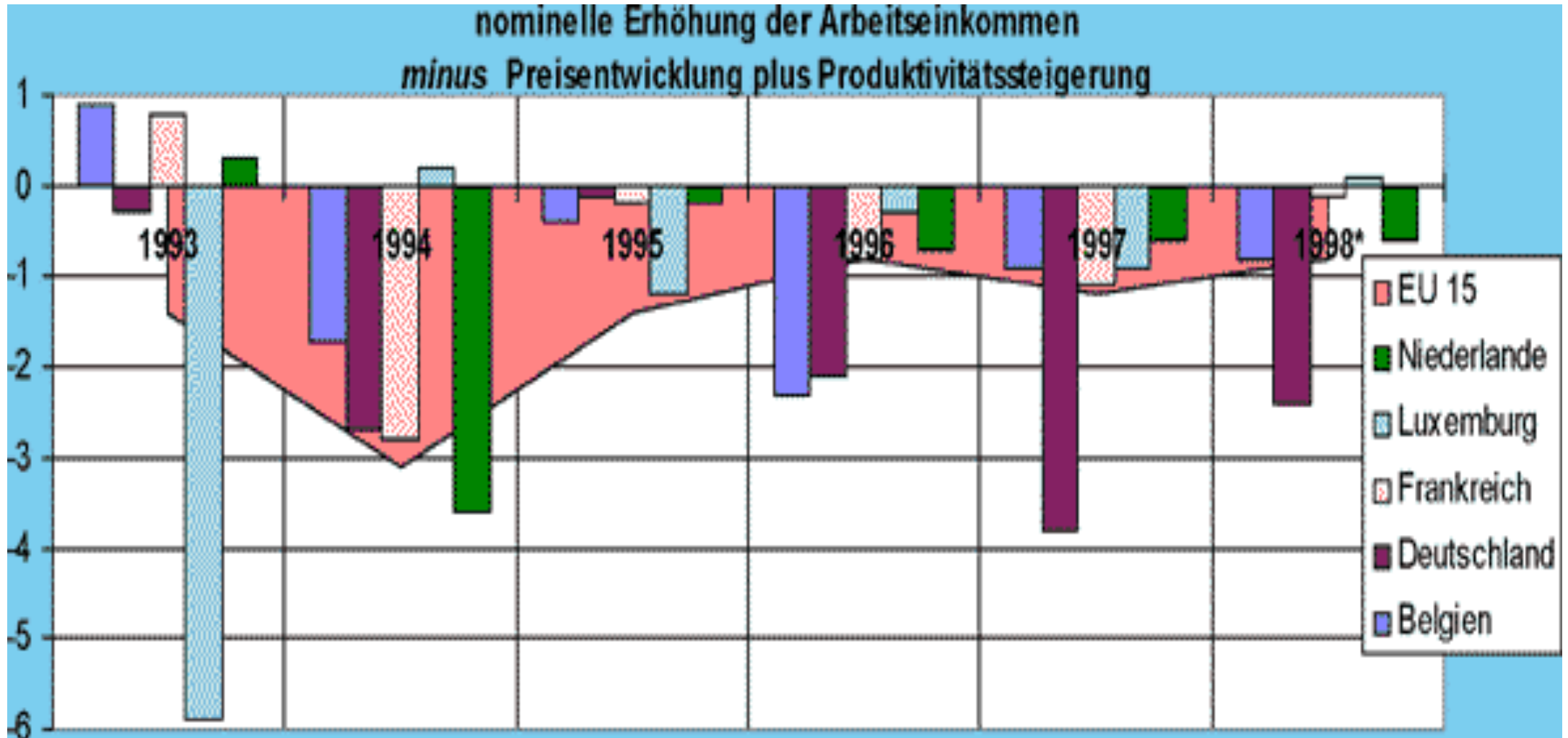
# EU Vergleich: Wirtschaftswachstum 1990-2000



Quelle: WIFO, OECD



# Effektive Kaufkraftentwicklung



Quelle: EU-Kommission, Europäische Wirtschaft



# Überblick über die europäische Großregion





# Was ist Saar-Lor-Lux?



- ★ Montandreeck Saarland – Lothringen – Luxemburg
- ★ Vielzahl kultureller, wirtschaftlicher und struktureller Gemeinsamkeiten
- ★ Trotzdem noch ein sehr heterogener Raum
- ★ Abgrenzung ist nicht eindeutig geklärt, sondern hängt davon ab, über welche Kooperation man spricht





# Daten zur Region I

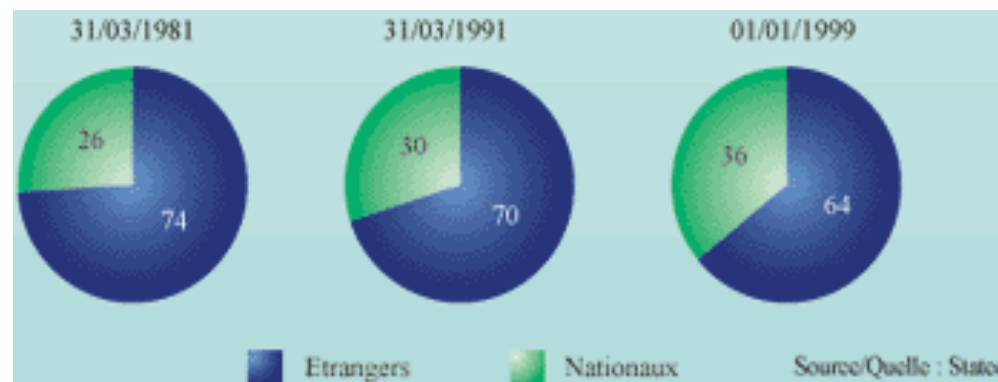
	Saarland	Lorraine	Luxemburg
Fläche in km <sup>2</sup>	2570	23547	2586
Einwohner je km <sup>2</sup>	422	98	162



# Daten zur Region II: Bevölkerungsdaten

	Saarland	Lorraine	Luxemburg
1975	1.103.000	2.330.000	357.000
1995	1.084.000	2.311.000	407.000
1999	1.074.000	2.308.000	429.000
Wachstumsrate 1975-1999	- 2,6	- 0,8	+ 20,1

Luxemburg





# Der Wirtschaftsstandort Frankreich

- ★ Gemäß BIP viertgrößte Wirtschaftsmacht der Welt
- ★ Handelsüberschuss von 18,9 Mrd Euro 1999
- ★ Damit weltweit viertgrößter Exporteur von Gütern
- ★ Im Agrarbereich F größter Produzent und Exporteur Europas
- ★ 63% des Handels betreibt F mit Partnern aus EU
- ★ Niedrige Inflationsrate: Halbjahresdurchschnitt 2001: 1,8%  
(D: 2,8%, L: 3,0%, B: 2,7, NL: 5,0)
- ★ Weltweit an 4. Stelle bei ausländischen Direktinvestitionen



# Der Standort Frankreich im Vergleich zu Deutschland

- ★ Großer französischer Markt
- ★ Starkes Wirtschaftswachstum
- ★ Hervorragende Infrastruktur
- ★ Qualifizierte Arbeitskräfte (höhere Produktivität als I, E, UK)
- ★ Lohnkosten im Vergleich zu D zwischen 10 und 30% niedriger
- ★ Breite Palette von Förderungsmaßnahmen im Bereich Abgaben und Finanzen
- ★ Steuerliche Vorteile



# Frankreichs Infrastruktur

- ★ Es stehen insgesamt mehr als 9.000 Autobahnkilometer zur Verfügung
- ★ Die Verkehrsdichte ist im Vergleich zu Deutschland niedriger (nur 36 Fahrzeuge je km)
- ★ Gut ausgebaute Seehäfen an Atlantik- und Mittelmeerküste bieten Zugang zu internationalen Schifffahrtsrouten
- ★ Auf der Schiene garantieren moderne Hochgeschwindigkeitszüge (TGV) und konsequent betriebener Streckenausbau problemlose und schnelle Verbindungen zu den Wirtschaftszentren Frankreichs

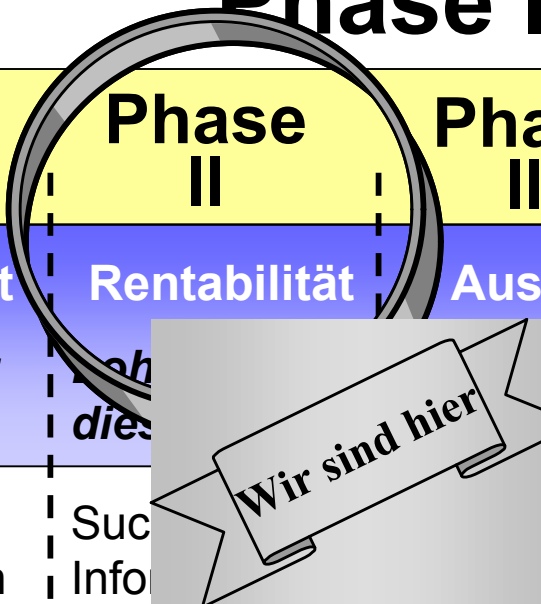


## 3. Phase II: Marktrentabilität



# Phase II: Marktrentabilität

Phase I	Phase II	Phase III	Phase IV	Phase V	Phase VI
<b>Attraktivität</b>	<b>Rentabilität</b>	<b>Auswahl</b>	<b>Gründung</b>	<b>Markteintritt</b>	<b>Marktbearbeit.</b>
<i>Ist der Markt interessant?</i>	<i>Wie rentabel ist dies?</i>	<i>Welche Auswahl?</i>	<i>Konkrete Umsetzung</i>	<i>Organisation Markteintritt</i>	<i>Planung über Zeitverlauf</i>
Suche von Informationen über <b>Kunden</b>	Suche von Informationen über <b>Konkurrenz</b> und <b>Marktpreise</b>	Auswahl von <b>Rechtsform</b> , Information über <b>Gesetze</b> , <b>Steuerliches U.</b> , <b>Juristisches U.</b> , <b>Sprachkennt.</b>	Auswahl von <b>Personal</b> , <b>Infrastruktur</b> , <b>Aufbau Betrieb</b>	Organisation von <b>Vertrieb Pr / DI</b> , <b>Direkt</b> , <b>Großhandel</b> , <b>Makler / Agent</b> , <b>Partner</b> , <b>Personalmanagement</b> , <b>Zoll</b>	<b>Konkretes Vorgehen am Markt</b> , <b>Anpassung an Veränderungen</b>
				<b>Markteintritt ohne Standort</b>	
				<b>Markteintritt mit Standort</b>	



Marktforschung

Marketing / Vertrieb / Logistik

Controlling



# Europäischer Binnenmarkt I

Schaffung eines einheitlichen Marktes in Europa, mit einer einheitlichen Währung (Euro).

## 1. Freier Warenverkehr

- Wegfall Binnenzölle und damit der Grenzkontrollen
- Verkürzung Transportzeiten (Aufhebung Kabotageverbot, Kostenersparnis Logistik, Europaweite Ausrichtung Logistikdienstleister)
- Harmonisierung und gegenseitige Anerkennung von Normen und Vorschriften
- Harmonisierung der steuerlichen Vorschriften (Mehrwertsteuer und Verbrauchssteuer)
- Vorteile: auch kleinen und mittelständischen Unternehmen werden Exportmöglichkeiten offeriert

## 2. Freier Dienstleistungsverkehr

- Liberalisierung der Finanzdienste (Steigerung der Finanzierungsmöglichkeiten für Unternehmen)
- Auch Luftverkehr und Telekommunikation





# Europäischer Binnenmarkt II



## 3. Freier Kapitalverkehr

- Freizügigkeit für Geld- und Kapitalbewegungen
- Liberalisierung des Wertpapierverkehrs
- Freizügigkeit von Kapitaltransaktionen innerhalb der EU

## 4. Freier Personenverkehr

- Erleichterung der wechselseitigen Anerkennung von Berufs- und Ausbildungsabschlüssen
- Ausbau der Niederlassungs- und Beschäftigungsfreiheit

## Weiterhin existierende Differenzen:

- Unterschiedliche Besteuerungen
- Arbeitsrechtliche Vorschriften (Wöchentliche Arbeitszeit, Sozialkosten etc.)



## Weitere Vorteile der EU I



- Entfallen zusätzlicher Kosten für die Anpassung von Produkten oder Dienstleistungen an einzelstaatliche Spezifikationen
- Wegfall ungewohnter Test-, Zertifizierungs- oder Genehmigungsverfahren
- Keine Begünstigung der Wettbewerber mehr durch Staatliche Beihilfen
- Lösung der Schwierigkeiten im Zusammenhang mit MwSt.-System und – Verfahren
- Marktzugangsbeschränkungen aufgrund von Alleinvertriebsnetzen entfallen
- Marktzutritt an Rechte oder Lizenzen gebunden, die sich im Besitz von Wettbewerbern vor Ort befinden, nicht mehr
- Keine kostspieligen Finanzierungsverfahren für länderübergreifende Transaktionen



## Weitere Vorteile der EU II



- **Rechtssicherheit bei länderübergreifenden Verträgen/Transaktionen ist gewährleistet**
- **Sonstige gesetzliche oder ordnungspolitische Schranken fallen weg**
- **Umfangreicher Markenschutz ist gewährleistet**
- **Schutz technischer Erfindungen ist gewährleistet**
- **Urheberrechtsschutz ist gewährleistet**
- **Leichtere Erschließung neuer Exportmärkte**
- **Schnellere und billigere grenzüberschreitende Lieferungen und Leistungen**



# Bestimmungsfaktoren internationaler Preispolitik

## Gesamtwirtschaftliche und gesellschaftliche Determinanten

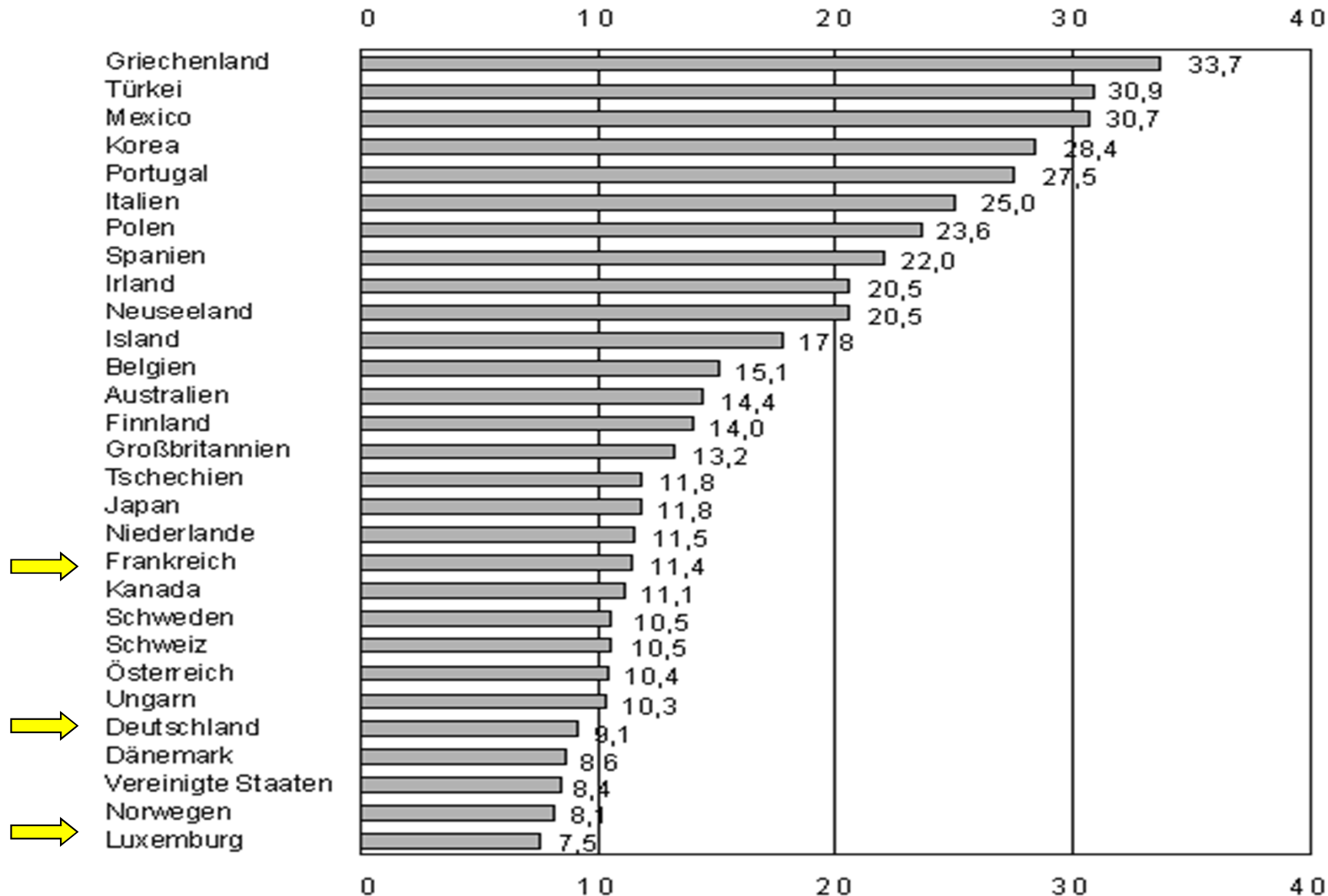
- Wirtschaftliche Entwicklung / Kaufkraft
- Inflationsrate
- Politische Risiken
- Einflussnahmen des Staates

## Marktdeterminanten

- Abnehmerstruktur
- Kauf- und Konsumgewohnheiten
- Konkurrenzstruktur



# Anteil der Selbständigen

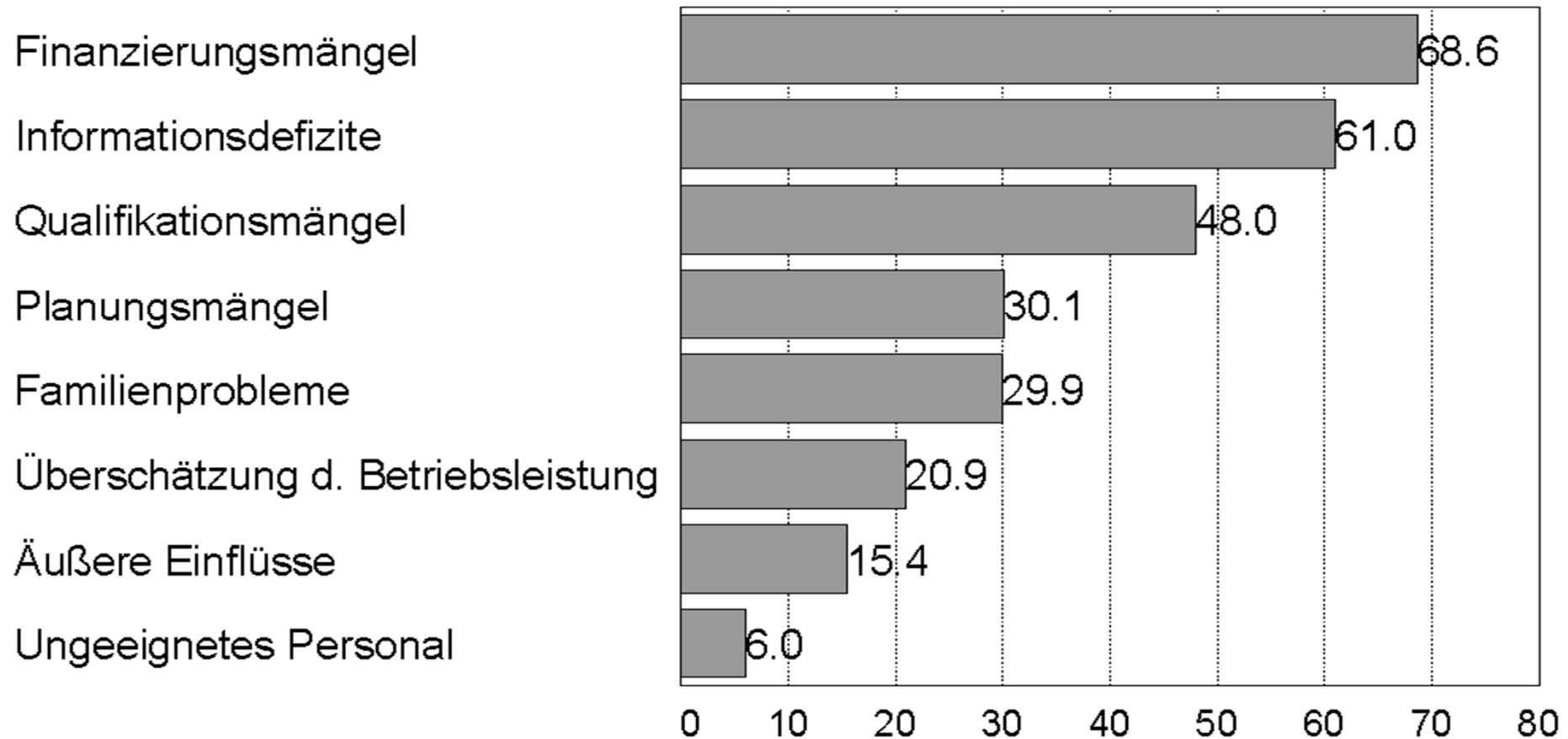


Quelle: Labour Force Statistics, OECD



# Pleiteursachen

in Prozent



Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft, Starthilfe, 1997

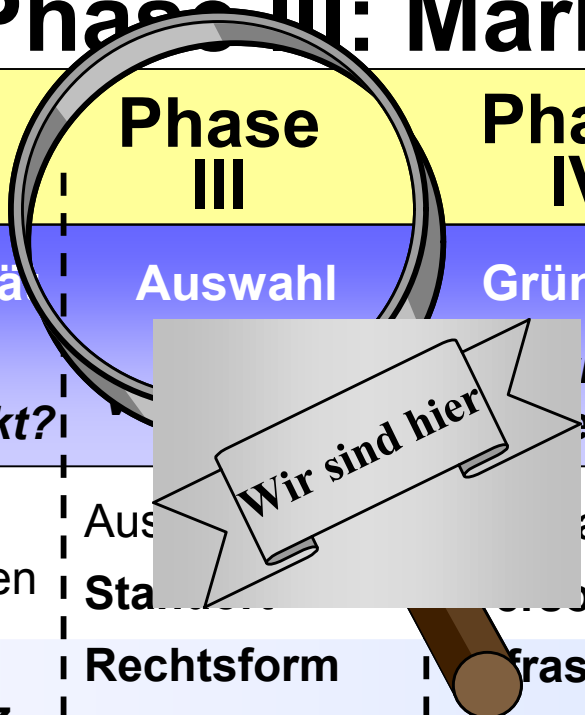


## 4. Phase III: Marktauswahl



# Phase III: Marktauswahl

Phase I	Phase II	Phase III	Phase IV	Phase V	Phase VI
<b>Attraktivität</b> <i>Ist der Markt interessant?</i>	<b>Rentabilität</b> <i>Lohnt sich dieser Markt?</i>	<b>Auswahl</b>	<b>Gründung</b> <i>Strategische Entscheidung</i>	<b>Markteintritt</b> <i>Organisation Markteintritt</i>	<b>Marktbearbeit.</b> <i>Planung über Zeitverlauf</i>
Suche von Informationen über <b>Kunden</b>	Suche von Informationen über <b>Konkurrenz</b> <b>Marktpreise</b>	Auswahl von <b>Standort</b> <b>Rechtsform</b> Information über <b>Gesetze</b> <b>Steuerliches U.</b> <b>Juristisches U.</b> <b>Sprachkennt.</b>	Auswahl von <b>Personal</b> <b>Infrastruktur</b> <b>Aufbau Betrieb</b>	Organisation von <b>Vertrieb Pr / DI</b> Direkt Großhandel Makler / Agent Partner <b>Personalmanagement</b> <b>Zoll</b>	<b>Konkretes Vorgehen am Markt</b>  <b>Anpassung an Veränderungen</b>
				<b>Markteintritt ohne Standort</b>	
				<b>Markteintritt mit Standort</b>	



Marktforschung

Marketing / Vertrieb / Logistik

Controlling





## Internationalisierungsgrade



Quelle: Meissner, 1995



# Nettoumsatzrenditen im verarbeitenden Gewerbe

	Durchschnitt in %
Irland	6,6
Schweden	6,5
Luxemburg	6,2
Dänemark	4,9
Norwegen	4,3
Großbritannien	4,0
Finnland	3,8
Griechenland	3,6
Belgien	2,0
Spanien	1,8
Frankreich	1,7
Deutschland	1,7



# Betriebsnutzungszeiten in der Industrie

	Betriebsnutzungszeiten in Stunden/Woche	Übersteigerung Arbeitszeiten
Luxemburg	113	
Belgien	96	159 %
Griechenland	88	
Niederlande	81	108%
Italien	79	103%
Polen	72	76%
Europäische Union	69	82%
Frankreich	68	74%
Großbritannien	67	76%
Spanien	65	67%
Deutschland	60	62%



# Urlaubs- u. Feiertage in der Industrie

	Anzahl Urlaubs- und Feiertage	Veränderung 1988-96 in Tagen
<b>Finnland</b>	<b>46,5</b>	<b>+7,5</b>
<b>Italien</b>	<b>43</b>	<b>+3,0</b>
<b>Deutschland</b>	<b>41,4</b>	<b>+1,4</b>
<b>Spanien</b>	<b>38,5</b>	<b>+2,5</b>
<b>Niederlande</b>	<b>38,3</b>	<b>-3,2</b>
<b>Luxemburg</b>	<b>38</b>	<b>+1,0</b>
<b>Österreich</b>	<b>37</b>	<b>-1,0</b>
<b>Portugal</b>	<b>36</b>	<b>0</b>
<b>Schweden</b>	<b>36</b>	<b>+3,0</b>
<b>Frankreich</b>	<b>35</b>	<b>+0,5</b>
<b>Schweiz</b>	<b>33,2</b>	<b>+2,7</b>
<b>Großbritannien</b>	<b>33</b>	<b>0</b>



# Steuerbelastungen europ. Unternehmen im Vergleich

Land	Gesamte Steuerbelastung 2000 (in %)
Italien	41,3
Belgien	40,2
Frankreich	40,0
Deutschland	39,2
Luxemburg	37,5
Portugal	37,4
Spanien	35,0
Niederlande	35,0
Österreich	35,0
Dänemark	34,0
Schweiz	32,0
Großbritannien	30,0



## Das Arbeitskosten-Ranking in der verarbeitenden Industrie 2000 (in DM)

	Ost-deutschland	West-deutschland	Frankreich	Luxemburg
<b>Arbeitskosten je Std.</b>	<b>32,14</b>	<b>50,48</b>	<b>35,72</b>	<b>40,83</b>
<b>Davon:</b>				
<b>Direktentgelt</b>	<b>19,26</b>	<b>27,84</b>	<b>18,51</b>	<b>27,13</b>
<b>Personalzusatzkosten</b>	<b>12,88</b>	<b>22,64</b>	<b>17,21</b>	<b>13,70</b>



## Bruttojahresverdienst Beispiele (in Euro)

	Frankfurt	Paris	Luxemburg
<b>Facharbeiter</b>	29.308	20.536	32.708
<b>Sekretärin</b>	30.056	23.052	39.508
<b>Automechaniker</b>	25.364	17.340	21.828
<b>Abteilungsleiter</b>	66.096	64.736	81.600
<b>Ingenieur</b>	58.412	51.748	52.360



## Lohnniveau (in Euro)

	Frankfurt	Paris	Luxemburg
Bruttostundenlohn	10,27	9,58	12,78
Nettostundenlohn	16,25	12,85	16,25
Steuern und Sozialabgaben	41 %	24 %	19 %
Wöchentliche Arbeitszeit	39 Stunden	35 Stunden	40 Stunden
Ferien/bezahlte Arbtage pro Jahr	57	99	72





# Grenzgänger in den Regionen 1996-1997

		Zielgebiet		
Herkunftsgebiet	Saarland	Lorraine	Luxemburg	
Saarland	-	900	1.835	
Lorraine	18.400	-	31.700	
Luxemburg	22	200	-	



# Der Standort Deutschland aus internationaler Sicht

Positive Standortfaktoren	Negative Standortfaktoren
Gute Infrastruktur	Hohe Arbeitskosten
Gut entwickeltes Ausbildungssystem	Hohe Unternehmenssteuern + Sozialabgaben
Erfolgreiche Forschung und Entwicklung	Umfangreiches Arbeits-, Tarif-, Sozialrecht
Wertschätzung von Innovation und Qualität	Kurze Maschinenlaufzeiten
Zentrale Lage	Langwierigen Genehmigungsverfahren
Hohe Arbeitsproduktivität	Umfangreiche Umweltschutzauflagen
Hohe Lebensqualität und kulturelle Vielfalt	Hohe Energiekosten
Sozialer Friede und soziale Sicherheit	große Anzahl an Urlaubs- + Feiertagen
Erstklassige Kreditwürdigkeit	Kurze Wochenarbeitszeiten
Liberaler Außenhandel	Geringe Mobilität der Arbeitnehmer



# Betriebskosten in Frankreich

- ★ Die französischen **Strom- und Gaspreise** gehören zu den günstigsten innerhalb der EU. Mit den staatlichen französischen Elektrizitätswerken (EDF) können ferner Verträge zu Sonderkonditionen ausgehandelt werden.
- ★ Die nationale **Telefongesellschaft** Frankreichs (France Telecom) bietet Unternehmen schnelle und unbürokratische Hilfe.  
Bedingt durch die im Vergleich zu Deutschland niedrige Bevölkerungsdichte sind die **Grundstückspreise** in Frankreich verhältnismäßig günstig. Mit Ausnahme von Paris gilt dies auch für **Miet- und Baukosten** von Büros und Industriegebäuden.
- ★ Die **Arbeitskosten** in Frankreich liegen auf durchschnittlichem Niveau, sind jedoch deutlich günstiger als in Deutschland. Es ist jedoch ein gesetzlicher Stundenmindestlohn, der sogenannte SMIC (42,02 Francs/6,41 Euro pro Stunde) vorgeschrieben. Auch die **Lohnstückkosten** liegen unter dem deutschen Niveau.



# Förderungsmöglichkeiten in Frankreich I

In Frankreich gibt es zahlreiche von der französischen Regierung, von regionalen Stellen (Städten, Regionen, Departements) und Wirtschaftsförderungsgesellschaften initiierte Förderungsmaßnahmen. Hierzu gehören u.a. standortbedingte Förderungsmaßnahmen sowie die Förderung von Innovationen und Arbeitsplatzbeschaffungsmaßnahmen.

- ★ Die Raumordnungsprämie
- ★ Die privilegierte Investitionszone
- ★ Finanzierungshilfen der Restrukturierungsgesellschaften
- ★ Regionale Förderungsmaßnahmen
- ★ Förderung von Innovation und Arbeitsplatzbeschaffung



# Die Raumordnungsprämie in Frankreich

Die Raumordnungsprämie (prime d'aménagement du territoire) wird für Projekte gewährt, die folgende Bedingungen erfüllen :

- ★ Der Unternehmensumsatz beträgt mindestens 300 Millionen Francs oder die Investitionssumme übersteigt 20 Millionen Francs.
- ★ Es werden mindestens 20 neue Arbeitsplätze innerhalb von 3 Jahren bzw. mindestens 10 neue Arbeitsplätzen geschaffen, falls durch letztere eine 50% ige Ausweitung der bestehenden Arbeitsplätze erfolgt.

### Die Raumordnungsprämie beträgt :

- ★ In Gebieten mit maximaler Förderung : 70.000 Francs für jeden neu geschaffenen Arbeitsplatz. Maximal jedoch 25% der Investitionskosten für Grund, Boden, Gebäude und Produktionsgüter
- ★ In den restlichen Gebieten: 50.000 Francs für jeden neu geschaffenen Arbeitsplatz und maximal 17% der Investitionssumme.



# Regionale Förderungsmaßnahmen in F I

Im Rahmen der regionalen Subventionen können Unternehmen u.a. von folgenden Förderungsmaßnahmen profitieren :

## ★ **Prämie zur Arbeitsplatzbeschaffung (prime régionale à l'emploi)**

Sie beträgt 40.000 Francs je Arbeitsplatz und wird **industriellen Unternehmen** mit 10 bis 250 Angestellten gewährt, auf 30 Arbeitsplätze und 25% der Investitionssumme begrenzt.

## ★ **Regionale Prämie zur Unternehmensgründung (prime régionale à la création d'entreprise)**

Sie steht hauptsächlich **Kleinbetrieben** (Industrie- und Dienstleistungsunternehmen mit bis zu 250 Mitarbeitern) zu und wird in Abhängigkeit von der Zahl der geschaffenen Arbeitsplätze vergeben.



# Regionale Förderungsmaßnahmen in F II

## ★ Erleichterung / Entlastung der Gewerbesteuer

**Neu errichtete Industrieunternehmen** können von einer ganz- oder teilweisen Befreiung von der Gewerbesteuer profitieren (Zeitraum: maximal 5 Jahre) gewährt werden. Die Bedingungen werden von den Gemeinden festgelegt und berücksichtigen den Standort, die Anzahl der geschaffenen Arbeitsplätze sowie die Investitionssumme.

## ★ Darlehen, Vorschüsse, Vergütungen :

Die einzelnen französischen Regionen können ferner günstige langfristige Darlehen, Vorschüsse und Vergütungen bereits gewährter Darlehen gewähren.

## ★ Industriegebäude :

Handelskammern und andere lokale Organisationen stellen Industrieparks und Gewerbegebiete zur Verfügung. Unter anderem verkaufen und vermieten sie Grundstücke. Sie bieten ferner Unterstützung bei der Finanzierung von Gebäuden an. So können Gemeinden u.a. den Kauf von neuen Gebäuden mit bis zu 20% der Anschaffungskosten fördern.



# Förderung von Innovation in F I

Für kleine und mittelständische Industriebetriebe werden Mittel aus Fonds zur Verfügung gestellt. Ziel dieser Fonds ist die Förderung des Fortschritts in den Bereichen Technologie und Wettbewerbsfähigkeit von kleinen und mittelständischen Industriebetrieben.

Von diesen Fonds können Betriebe profitieren, die eine gesunde finanzielle Situation besitzen, nicht mehr als 250 Mitarbeiter beschäftigen und entweder nicht mehr als 140 Millionen Francs Umsatz erzielen oder einer Bilanzsumme von maximal 70 Millionen Francs aufweisen.

Gewährt werden die Mittel in Form von Subventionen zu den Modernisierungsinvestitionen eines Betriebes. Diese Subventionen können je nach Standort bis zu 30% der Investition betragen.

Für Forschung und Entwicklung besteht ein Fonds für Industrieforschung. Er ist auf maximal 50% der Projektkosten begrenzt.





# Förderung von Innovation in F II

In diesem Zusammenhang sind folgende Förderungsmaßnahmen vorgesehen:

**a) Unterstützung von Unternehmensgründungen im Technologiebereich**

Die maximal erhältliche Subvention beträgt 300.000 Francs

**b) Zinslose Darlehen für Investitionsprojekte**

Sie sind bei erfolgreicher Anwendung und Kommerzialisierung der Produkte zurückzubezahlen

**c) Subvention von Innovationsdienstleistungen**

Subventioniert werden bis zu 50% der externen Kosten, z.B. für Marktstudien, Design, Normierung, Wertanalyse usw.

**d) Steuerkredite für Forschungszwecke**

Im Rahmen der Steuerkredite für Forschungszwecke wird eine Steuergutschrift von bis zu 50% der Erhöhung der Forschungsausgaben eines Kalenderjahres (bezogen auf die Durchschnittsausgaben der 2 vorhergehenden Kalenderjahre) gewährt.

Maximale Steuergutschrift: 40 Millionen Francs pro Jahr



# Förderung von Innovation in F III

## e) Einstellungshilfen

Durch dieses Projekt wird die Einstellung von Forschern in klein- und mittelständischen Betrieben mit weniger als 2000 Mitarbeitern gefördert.

Obergrenze für die Förderung sind 200.000 Francs pro Forscher. Ferner bestehen Programme zur Unterstützung von Betrieben, die junge Ingenieure in Forschungs- und Entwicklungsprojekte einbeziehen.

Es wurde ferner ein Programm zur Unterstützung ausländischer Investoren bei der Durchführung von Forschungs- und Entwicklungsprojekten in Frankreich verabschiedet. Ein Betrieb kann so 35.000 Francs pro Arbeitsplatz (50.000 Francs in städtischen Gebieten) erhalten, wenn innerhalb von 3 Jahren mindestens 30 neue Arbeitsplätze - bzw. mindestens 20 Arbeitsplätze bei einem Umsatz von über 300 Millionen Francs - geschaffen werden. Der Maximalbetrag der Subvention ist auf das Doppelte des Eigenkapitals des jeweiligen Unternehmens begrenzt.



# Förderung von Arbeitsplatzbeschaffung in F

## Hierzu gehören u.a. :

Die Absenkung der Arbeitskosten auf Mindestbruttolöhne (SMIC und darunter). Sie entlastet die Arbeitgeber von ca. 23% der Sozialversicherungsabgaben.

Der Contrat Initiative-Emploi (C.E.I.): Durch ihn sollen speziell Langzeitarbeitslose unterstützt werden (Personen, die über 1 Jahr arbeitslos sind). Die Förderung besteht in der Befreiung von Sozialversicherungsabgaben sowie einer monatlichen Einstellungsprämie von 2000 Francs während jeweils 2 Jahren. Die Arbeitskosten können dadurch um ca. 40% gesenkt werden.



# Weitere Förderungsmöglichkeiten in F

## **Die privilegierte Investitionszone**

Siedelt sich ein Industrieunternehmen in einer privilegierten Investitionszone an, kann ihm ein Steuerguthaben von maximal 22% der in den ersten 3 Jahren für Gebäude, Maschinen und Büroräume getätigten Investitionssumme gewährt werden. Bedingung hierfür ist die Schaffung von mindestens 10 Arbeitsplätzen in einer Zeitspanne von 3 Jahren.

## **Finanzierungshilfen der Restrukturierungsgesellschaften**

Von einigen größeren Industrieförderungsgesellschaften Frankreichs wurden sogenannte Trusts eingerichtet. Diese Trusts gewähren Finanzhilfen zur Förderung von Investitionen in stark von Arbeitslosigkeit betroffenen französischen Regionen. Es handelt sich dabei vorwiegend um langfristige Darlehen zu niedrigen Zinssätzen. Unter bestimmten Bedingungen können diese Darlehen auch in steuerpflichtige Zuschüsse umgewandelt werden. So z.B. wenn das geförderte Unternehmen Arbeitskräfte einstellt, die von anderen Unternehmen freigesetzt wurden.



# Deutsche Entsprechungen intern. Gesellschaftsformen

<b>Deutschland</b>	<b>Frankreich</b>
<b>GmbH</b>	<b>Société à responsabilité limitée (SARL)</b>
<b>AG</b>	<b>Société anonyme (SA)</b>
<b>KG</b>	<b>Société en commandite simple</b>
<b>KGaA</b>	<b>Société en commandite par actions</b>
<b>OHG</b>	<b>Société en nom collectif (SNC)</b>
<b>ARGE</b>	<b>Groupement d` intérêt économique (GIE)</b>
<b>Genossensch.</b>	<b>Société cooperative</b>
<b>St. Genoss.</b>	<b>Société en participation (SP)</b>
<b>GbR</b>	<b>Société Civile (SC)</b>
<b>Faktische Ges.</b>	<b>Société creee de fait</b>
<b>Einmann-GmbH</b>	<b>Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)</b>



# Rechtsformen in Frankreich I

Das **Repräsentanzbüro (bureau de liaison)** ist Teil des deutschen/ausländischen Stammhauses und ist damit **weder selbständig, noch** besitzt es eine **eigene Rechtspersönlichkeit**. Im Allgemeinen wird es dazu errichtet, um Marktforschung zu betreiben und den Absatz der Produkte und Dienstleistungen des Stammhauses zu bewerben deshalb müssen die vom Repräsentanzbüro ausgeübten Tätigkeiten eine reine Hilfstätigkeit oder eine Tätigkeit vorbereitender Art sein.

Eine **Anmeldung** des Repräsentanzbüros ist zu empfehlen (**nicht zwingend vorgeschrieben**). Sie erleichtert die Anmietung von Büros, die Zurverfügungstellung von Telefonlinien usw. Die zur Anmeldung notwendigen Formalitäten sind gering (Übersetzung der Satzung des deutschen/ausländischen Stammhauses, eine Übersetzung des Beschlusses der Geschäftsleitung zur Eröffnung des Repräsentanzbüros sowie einige Angaben zur Zusammensetzung der Geschäftsleitung und Nachweis über die Anmietung von Geschäftsräumen vor Ort). Die Eintragung in das Handelsregister erfolgt dann im Großraum Paris innerhalb weniger Tage, in anderen Städten in 1 bis 2 Wochen.

Ein Repräsentanzbüro kann nicht zur Ausübung einer kaufmännischen Tätigkeit genutzt werden kann. Es kann deshalb nur als erster Schritt vor der Gründung einer Zweigniederlassung oder einer Tochtergesellschaft angesehen werden.



## Rechtsformen in Frankreich II

Die Gründung einer **Zweigniederlassung** kann für deutsche/ausländische Investoren interessant sein. Zu ihrer Gründung ist weder ein Mindestkapital, noch eine eigene Satzung erforderlich (eine Übersetzung der Satzung des Stammhauses reicht).

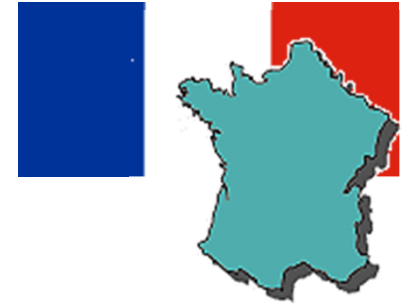
Die von der Zweigniederlassung ggf. erzielten Verluste können zum Ausgleich mit den Gewinnen der 5 folgenden Geschäftsjahre genutzt werden. Sie können aber auch mit den Gewinnen der letzten 3 Jahre verrechnet werden.

In Deutschland können im Rahmen des § 2a EStG die von der französischen Zweigniederlassung erzielten Verluste mit den Gewinnern des deutschen Stammhauses verrechnet werden.

Eine Zweigniederlassung muss innerhalb von 15 Tagen nach Gründung in das entsprechende französische Handelsregister eingetragen werden. Sie ist ferner bei der Steuerverwaltung und den Sozialversicherungsträgern anzumelden.



# GmbH in Frankreich I



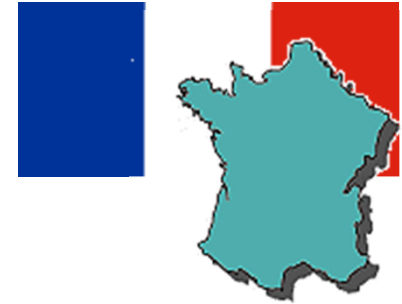
- Einführung in Frankreich im Jahre 1925.
- Stammkapital: mindestens 50.000 FF
- Gesellschafter: mindestens ein, maximal 50 Gesellschafter
- Im französischen Gesellschaftsrecht gibt es keine gesetzliche Definition über den Gesellschaftszweck
- Die Dauer einer Gesellschaft darf maximal 99 Jahre betragen.
- In Frankreich bedarf der Gesellschaftsvertrag keiner notariellen Form, sofern keine Grundstücke als Sacheinlagen eingebracht werden.
- Aus Kostengründen wird der Vertrag praktisch immer in privatwirtschaftlicher Form erstellt.







# GmbH in Frankreich II

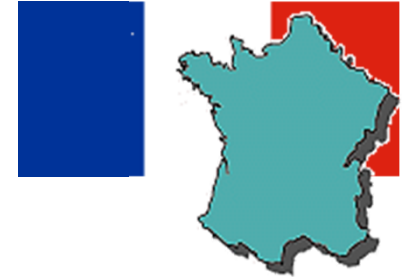


- Jeder Geschäftsführer alleine kann Akte der Geschäftsführung vornehmen.
- Die Gesellschafterversammlung ist als Kontrollorgan, aber auch oberstes Willensbildungsorgan konzipiert.
- Man unterscheidet ordentliche und außerordentliche Generalversammlungsbeschlüsse.
- Gesellschafterbeschlüsse benötigen eine Dreiviertelmehrheit.
- Geldeinlagen müssen, anders als in D, spätestens bei der Unterzeichnung des Gesellschaftsvertrages vollständig eingezahlt werden.





# AG in Frankreich



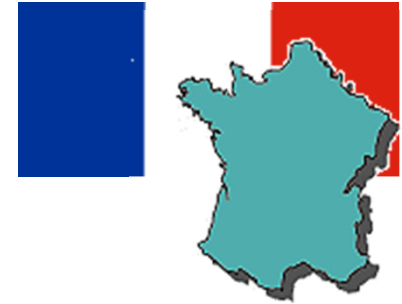
## Die vereinfachte Aktiengesellschaft (Société Anonyme Simplifiée)

- Ziel: Gründung von Gesellschaftsform, die Aktionären größere Freiheit gibt, ihre Beziehungen zu gestalten.
- Auf Zusammenarbeit weniger Aktionäre ausgelegt
- Deshalb zur Gründung von Gemeinschaftsunternehmen und Holdinggesellschaften mit ausländischer Beteiligung attraktiv.
- Klassische AG: Gründungskapital 250000 Francs, Vereinf. AG 1,5 Mio Francs (bis 1999), nun geändert
- Die vereinfachte AG kann nicht als börsenfähige Gesellschaft konstituiert werden.





# Vorteile von GmbH gegenüber AG in Frankreich



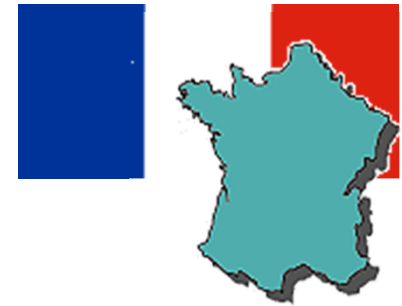
- Gründung der GmbH ist durch eine Person möglich
- Haftung der Gesellschafter ist auf ihre Einlage beschränkt
- Geschäftsführer sind Regelungen des Steuer- und Sozialrechtes der Arbeitnehmer unterstellt, sofern sie keine Mehrheitsbeteiligung haben
- Vorteile machen die französische GmbH auch für deutsche Unternehmen interessant

Anders als in Deutschland (GmbH üblichste Gesellschaftsform), steht jedoch in Frankreich, sowohl bei Mittelstand als auch bei Großunternehmen die Vereinfachte Aktiengesellschaft (SA) im Mittelpunkt.





# Die Société en Nom Collectif (SNC)



- Die Société en nom collectif ist die meistverbreitetste Form einer Personengesellschaft.
- Sie ist mit der deutschen OHG vergleichbar. Damit ist sie keine juristische Person, sondern ein Zusammenschluss natürlicher Personen.
- Die beteiligten Gesellschafter haften gemeinsam für die Schulden und Verpflichtungen der Personengesellschaft.
- Hauptvorteil der SNC ist ihre Flexibilität. So bedarf sie keines Mindestkapitals, keines Verwaltungsrates usw.





# Das Groupement d'Intérêt Economique (GIE)



- Das Groupement d'intérêt économique ähnelt einem joint venture.
- Mehrere Unternehmen schließen sich für gemeinsame Aktivitäten zusammen.
- Sie behalten dabei aber ihre Selbständigkeit. Satzung, Management, Kontrolle und Gewinnausschüttung werden von den Gesellschaftern festgelegt.
- Die Gründung eines GIE eignet sich in der Regel vor allem für Einkaufsgesellschaften sowie für Forschungs- und Entwicklungsprojekte usw.





# Gesellschaftsformen in Europa

Insgesamt gesehen ist die **GmbH** am meisten verbreitet, in 13 von 15 Ländern.

Die Europäische Union will folgende **länderübergreifende Gesellschaftsformen** etablieren:

- ★ Europäische Aktiengesellschaft
- ★ Europäische Gegenseitigkeitsgesellschaft
- ★ Europäische Genossenschaft
- ★ Europäischer Verein



# Gesellschaftsformen in Europa

## Europäische Wirtschaftliche Interessenvereinigung (EWIV)

Erste in Kraft getretene Gesellschaftsform europäischen Rechts.

Wurde 1985 geschaffen, Unternehmen und sonstigen Gewerbetreibenden, einschl. Freiberuflern, einen rechtlichen Rahmen für grenzüberschreitende Kooperationen zu bieten.

Diese geht überwiegend auf französische Rechtsform Groupement d'intérêt économique (GIE = ARGE) zurück.

Die Verordnung enthält eine Reihe von Regelungen, welche die Struktur der Gesellschaftsform europaweit einheitlich bestimmen.

Wird vom deutschen Gesetzgeber als Offene Handelsgesellschaft behandelt.



# Gesellschaftsformen in Europa

## Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea, SE)

Erst nach rund 30 Jahren (am 20.12.2000) haben sich die EU-Mitgliedsstaaten auf eine Verordnung über Statut und Richtlinie über Beteiligung der Arbeitnehmer geeinigt.

2004 wird Umsetzung voraussichtlich abgeschlossen sein.

Gemeinschaftsweite Reorganisation der Produktionsfaktoren.

Überregionale Planung und Betreibung der Tätigkeiten auf Geschäftsebene.

Gesellschaften verschiedener Mitgliedsstaaten können fusionieren, eine Holdinggesellschaft errichten oder gemeinsame Tochtergesellschaften gründen.

Steuerrecht, Wettbewerbsrecht, gewerblicher Rechtsschutz und Insolvenzrecht werden nicht erfasst.





# Gesellschaftsformen in Europa

## Statut für Europäische Genossenschaft (EUGEN)

Nur Genossenschaften und Versicherungen auf Gegenseitigkeit zugänglich.

Regelungsvorschläge auf Kernbereiche der organisationsrechtlichen Vorschriften, im übrigen Verweis auf mitgliederstaatliches Recht.



# Internationalisierungsgrade



Quelle: Meissner, 1995

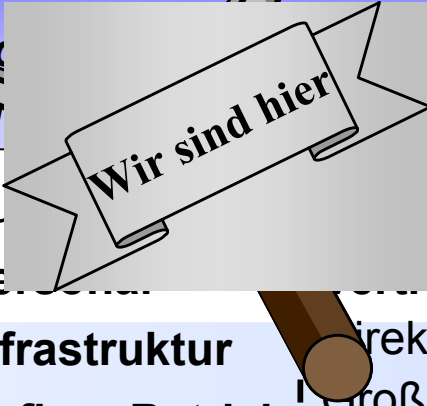
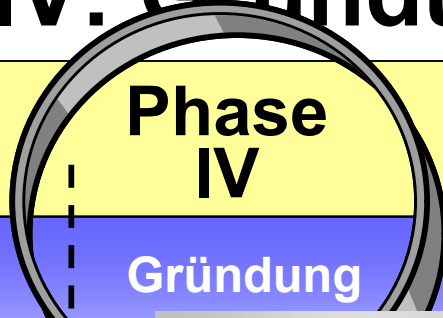


# 5. Phase IV: Gründung



# Phase IV: Gründung

Phase I	Phase II	Phase III	Phase IV	Phase V	Phase VI
<b>Attraktivität</b> <i>Ist der Markt interessant?</i>	<b>Rentabilität</b> <i>Lohnt sich dieser Markt?</i>	<b>Auswahl</b> <i>Vorplanung</i>	<b>Gründung</b> <i>Konkurrenzanalyse</i>	<b>Markteintritt</b> <i>Organisation Markteintritt</i>	<b>Marktbearbeit.</b> <i>Planung über Zeitverlauf</i>
Suche von Informationen über <b>Kunden</b>	Suche von Informationen über <b>Konkurrenz</b> und <b>Marktpreise</b>	Auswahl von <b>Standort</b> , <b>Rechtsform</b> , Information über <b>Gesetze</b> , <b>Steuerliches U.</b> , <b>Juristisches U.</b> , <b>Sprachkennt.</b>	Auswahl von <b>Pe...</b> , <b>Infrastruktur</b> , <b>Aufbau Betrieb</b>	Organisation von <b>Pr / DI</b> , <b>direkt</b> , <b>Großhandel</b> , <b>Makler / Agent</b> , <b>Partner</b> , <b>Personalmanagement</b> , <b>Zoll</b>	<b>Konkretes Vorgehen am Markt</b> , <b>Anpassung an Veränderungen</b>
				<b>Markteintritt ohne Standort</b>	
				<b>Markteintritt mit Standort</b>	



Marktforschung

Marketing / Vertrieb / Logistik

Controlling



# Rahmenbedingungen

## Politische Rahmenbedingungen

(Gewerkschaften, Ausbildungssystem)

## Ökonomische Rahmenbedingungen

(Lohnniveau, Arbeitskräftepotenzial)

## Rechtliche Rahmenbedingungen

(Mitbestimmungsgesetze, Arbeitnehmerschutzgesetze)

## Kulturelle Rahmenbedingungen

(Gehaltsfindung, Anreizsysteme)

Orientierung an kulturspezifischen Gegebenheiten

## Externe Interaktionspartner

Behörden, Wettbewerber, Lieferanten, Kunden, Geldinstitute, Öffentlichkeit



# Der personalpolitische Aspekt

## Allgemeines zur Personalpolitik

Nicht nur Umsetzung „heimischer“ Erfolgsrezepte

Spezifika erkennen und inhaltlich in Maßnahmen umsetzen

Rüstung des Personalbereiches!

Integration von unternehmensspezifischen *und* landeskulturellen Besonderheiten

## Grundpostulate:

Kundenorientierung

Individualisierung

Flexibilisierung

Professionalisierung

Akzeptanzsicherung



# Insolvenzen in Europa 1998/99

	1998	1999	Veränderung in Prozent
Deutschland	33.947	33.500	- 1,4
Frankreich	55.000	41.800	-24,0
Luxemburg	423	560	+32,4
Niederlande	5.031	3.800	-24,5
Schweden	9.200	7.300	-20,7
Spanien	896	770	-14,1
Schweiz	8.850	8.500	- 4,0
Irland	686	830	+21,0
Österreich	7.319	8.900	+21,6
Großbritannien	37.500	46.900	+25,1



# Insolvenzentwicklung von 1994 bis 1999

	Veränderung in Prozent
Dänemark	-53,9
Spanien	-53,8
Schweden	-53,4
Finnland	-44,1
Niederlande	-42,8
Frankreich	-26,1
Italien	-22,5
Schweiz	-17,9
Irland	+29,7
Deutschland	+34,4
Österreich	+83,5
Luxemburg	+85,4





# Gründe für Insolvenzen in Europa

**Außer in Deutschland (70%) und in den Niederlanden (67%) beschäftigen mehr als 90% aller Konkursunternehmen in Europa höchstens 9 Mitarbeiter.**

**Dienstleister (37% Deutschland) und Handel stellen die meisten Insolvenzen unter allen Wirtschaftsbereichen. Bausektor in Deutschland 27%.**

**Das Ausschöpfen von Lieferantenkrediten ist eine der wichtigsten Insolvenzgründe in Europa.**

**Steuerreform in Deutschland bringt Entlastung für Unternehmen in Deutschland bringen.**

**Quelle: Insolvenzverein**

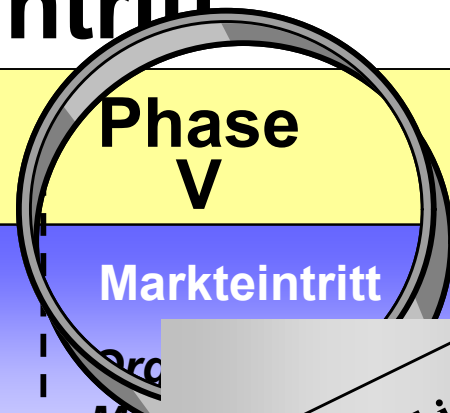


## 6. Phase V: Markteintritt



# Phase V: Markteintritt

Phase I	Phase II	Phase III	Phase IV	Phase V	Phase VI
<b>Attraktivität</b>	<b>Rentabilität</b>	<b>Auswahl</b>	<b>Gründung</b>	<b>Markteintritt</b>	<b>Marktbearbeit.</b>
<i>Ist der Markt interessant?</i>	<i>Lohnt sich dieser Markt?</i>	<i>Vorplanung</i>	<i>Konkrete Umsetzung</i>	<i>Organisatorische Maßnahmen</i>	<i>Handlung über den Verlauf</i>
Suche von Informationen über <b>Kunden</b>	Suche von Informationen über <b>Konkurrenz</b> und <b>Marktpreise</b>	Auswahl von <b>Standort</b> , <b>Rechtsform</b> , Information über <b>Gesetze</b> , <b>Steuerliches U.</b> , <b>Juristisches U.</b> , <b>Sprachkennt.</b>	Auswahl von <b>Personal</b> , <b>Infrastruktur</b> , <b>Aufbau Betrieb</b>	Organisatorische <b>Vertikales</b> , <b>Direkt</b> , <b>Großhandel</b> , <b>Makler / Agent</b> , <b>Partner</b> , <b>Personalmanagement</b> , <b>Zoll</b>	<b>Konkretes Vorgehen am Markt</b> , <b>Anpassung an Veränderungen</b>
				<b>Markteintritt ohne Standort</b>	
				<b>Markteintritt mit Standort</b>	



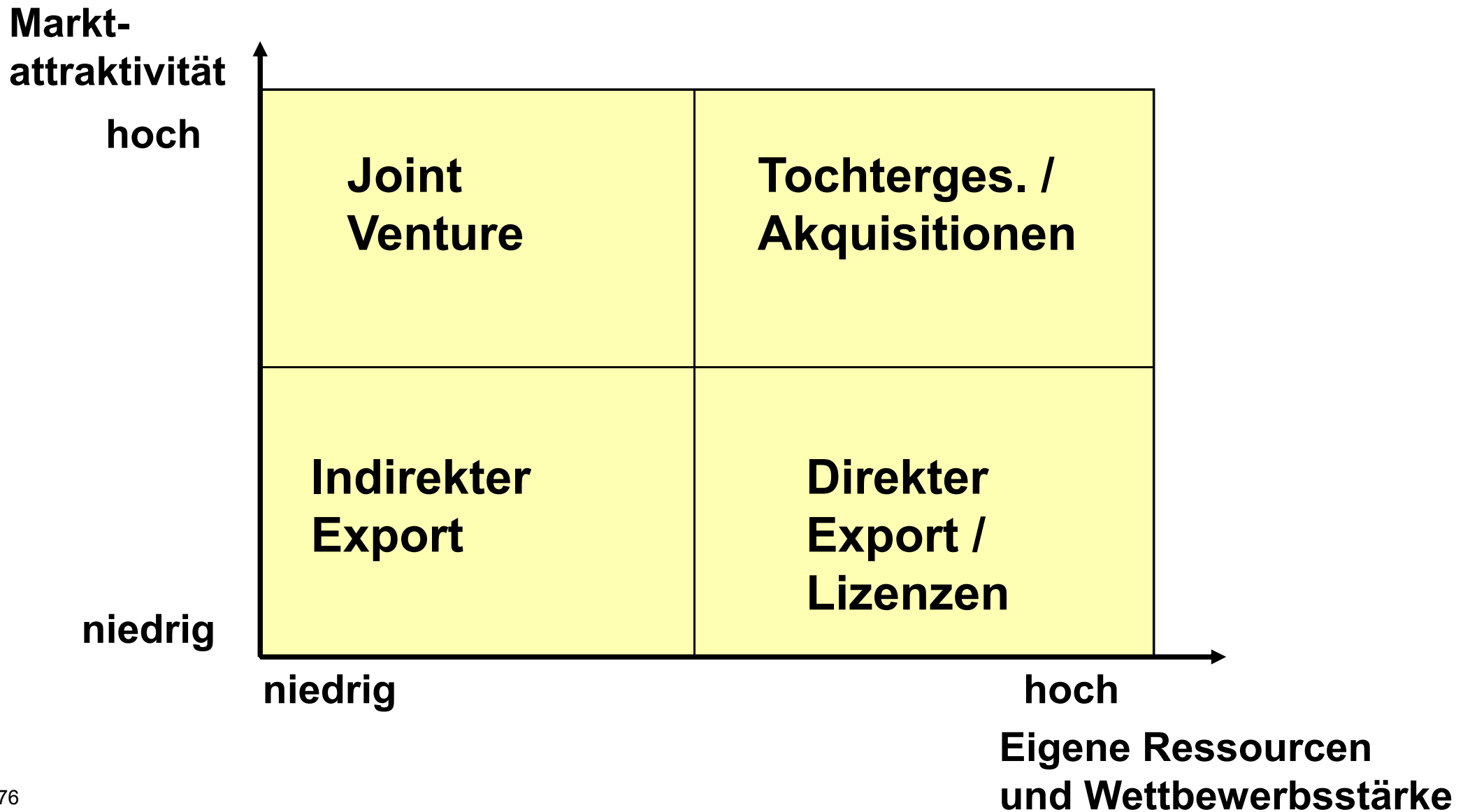
Marktforschung

Marketing / Vertrieb / Logistik

Controlling



# Markttypen und Markteintrittsstrategien





# Personalfreisetzung

**Erhebliche arbeitsrechtliche Unterschiede in den Ländern:**

**★ Deutschland:**

**Wesentlich stärkerer Kündigungsschutz**

**★ Frankreich:**

**Unterscheidung zwischen wirtschaftlicher und personenbezogener Kündigung, Vielzahl von konkreten Formvorschriften und notwendige Aussagen zur potenziellen Wiedereinstellung bei Kündigung aus wirtschaftlichen Gründen.**

**★ Belgien:**

**Dauer der gesetzlichen Kündigungsfrist bei Lohnempfängern (Arbeitern) hängt von der Betriebszugehörigkeit ab, bei Gehaltsempfängern (Angestellten) vom Jahresgehalt.**

**★ Luxemburg:**

**Auch Unterschiede bezüglich Abfindungshöhe und Konsequenzen von ungerechtfertigten oder unzulässigen Kündigungen.**



# Personalfreisetzung

## Drei wichtige Richtlinien:

- ★ Dreigliedrige Grundsatzerklärung der Internationalen Arbeitsorganisation (IAO)
- ★ Leitsätze der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD)
- ★ Richtlinien der EG im Rahmen der Europäischen Sozialcharta

**Nicht rechtsverbindlich, d.h. eher freiwilliger Charakter, aber weitgehend von allen Betroffenen (Arbeitgeber, Vertreter der Arbeitnehmer, Regierungen) akzeptiert und daher durchaus wirksam.**



# 7. Phase VI: Marktbearbeitung



# Phase VI: Marktbearbeitung

Phase I	Phase II	Phase III	Phase IV	Phase V	Phase VI
<b>Attraktivität</b> <i>Ist der Markt interessant?</i>	<b>Rentabilität</b> <i>Lohnt sich dieser Markt?</i>	<b>Auswahl</b> <i>Vorplanung</i>	<b>Gründung</b> <i>Konkrete Umsetzung</i>	<b>Markteintritt</b> <i>Organisation Markteintritt</i>	<b>Marktbearbeit.</b> <i>Planung</i> <i>Zerlegung</i>
Suche von Informationen über <b>Kunden</b>	Suche von Informationen über <b>Konkurrenz</b> <b>Marktpreise</b>	Auswahl von <b>Standort</b> <b>Rechtsform</b> Information über <b>Gesetze</b> <b>Steuerliches U.</b> <b>Juristisches U.</b> <b>Sprachkennt.</b>	Auswahl von <b>Personal</b> <b>Infrastruktur</b> <b>Aufbau Betrieb</b>	Organisation von <b>Vertrieb Pr / DI</b> Direkt Großhandel Makler / Agent Partner <b>Personalmanagement</b> <b>Zoll</b>	<b>Konkurrenz</b> <b>Vorgehen</b> <b>Markt</b>  <b>Anpassung an Veränderungen</b>
				<b>Markteintritt ohne Standort</b>	
				<b>Markteintritt mit Standort</b>	



Marktforschung

Marketing / Vertrieb / Logistik

Controlling



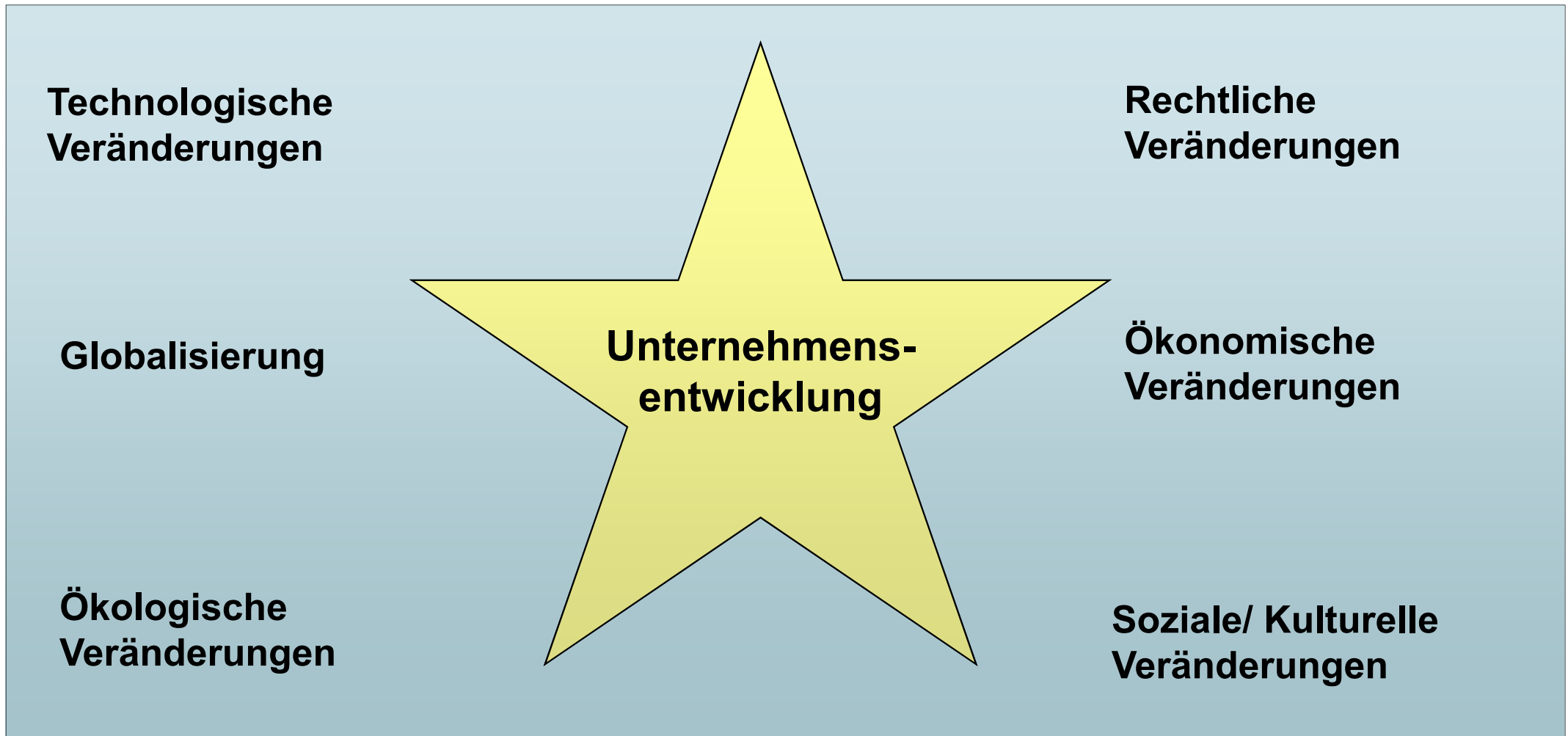


## 8. Die praktische Umsetzung





# Veränderungen zur Unternehmensentwicklung



**Flexible Anpassung und Koordinationsbedarf in Unternehmen steigt!**



# Globalisierung – Der Euro kommt!



## 01. Januar 1999

- Start der Währungsunion
- Fixierung des Umrechnungskurses
- Europäische Zentralbank führt einheitliche Geldpolitik ein
- Börsengängige Anleihen werden in Euro emittiert
- Euro als Buchgeld zugelassen

## 01. Januar 2002

- Euro als gesetzliches Zahlungsmittel
- Ausgabe Euro-Banknoten und –Münzen

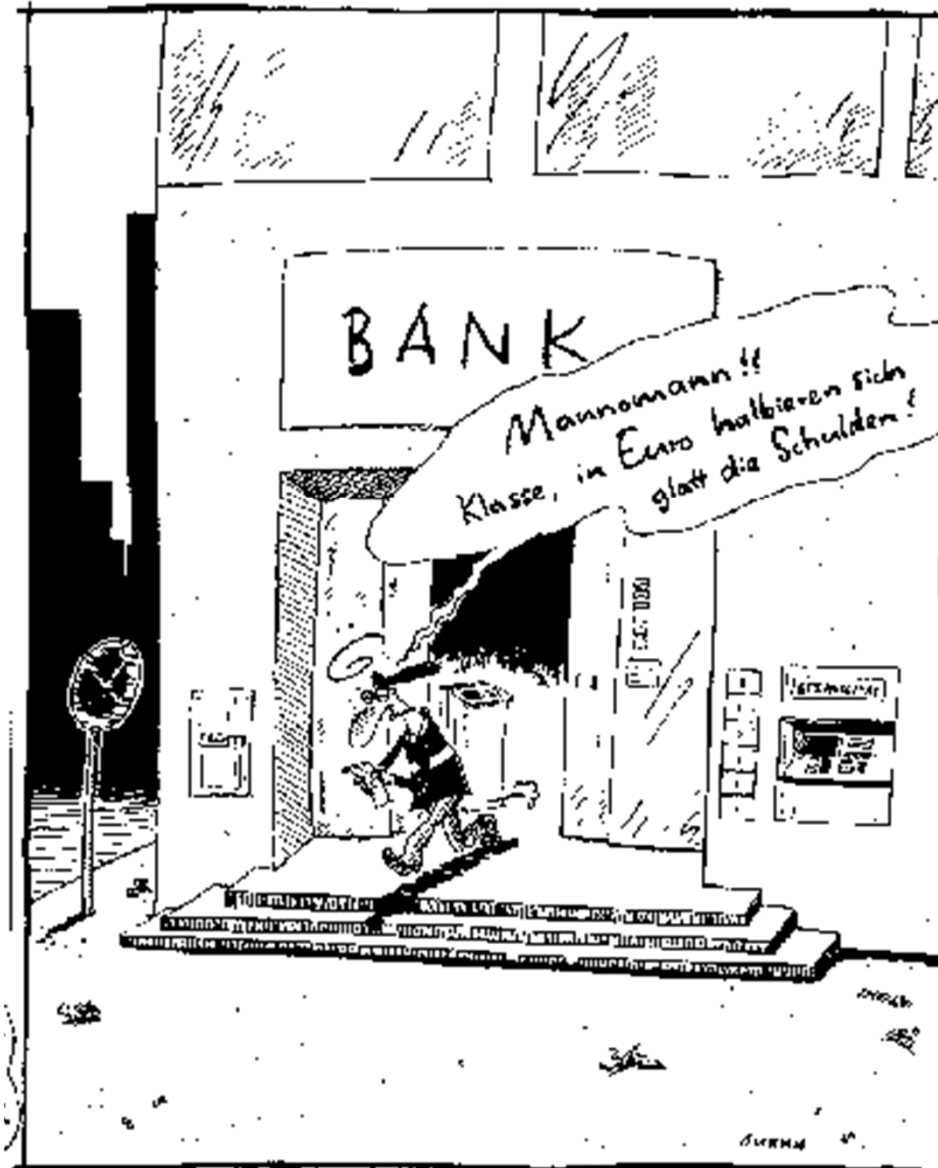
## Spätestens 01. Juli 2002

- Euro als einziges Zahlungsmittel
- Alle Zahlungen können nur noch in Euro erfolgen





Nie wieder D-Mark





# Wirtschaftliche Vorteile des Euro



- **Wichtige Strukturreform zur Vollendung des Binnenmarktes**
- **Aufhebung noch bestehender wirtschaftlicher Schranken innerhalb EU**
- **Internationalisierung der Wirtschaftspolitik**
- **Errichtung eines größeren Währungsraumes, der das Potenzial hat, die Aufgaben einer internationalen Reservewährung zu erfüllen**
- **Verminderung wirtschaftlicher Transaktionskosten**
- **Währungsrisiken entfallen**
- **Intensivierung des Wettbewerbes**
- **Preisstabilität und Preistransparenz**
- **Stabilität des Zinsniveaus in Europa**
- **Vertiefung der Europäischen Integration**



**Höhere Planungssicherheit für Ihr Unternehmen!**



# Vorteile des Euros in Zahlen

## Beispiel:

Ein deutscher Unternehmer hat einen Transaktionsvolumen an Bargeld in Frankreich von 4 Mio Francs im Jahr.

## Vor der Euro-Umstellung:



Wechsel von FF in DM: (Gebühren von ca. 3 %!!)

4 Mio FF : 100 x 29,816400 = 1.192.656 DM

**3% Gebühren von 1.192.656 DM sind 35.779,68 DM!!**

## Nach der Euro-Umstellung:



4 Mio FF x 6,55957 = 609.796,07 Euro

609.796,07 Euro sind 1.192.657,45 DM

**Frankreich:** 1 Euro = 6,955957 Francs

**Deutschland:** 1 Euro = 1,95583 Mark



# Nettoumsatzrenditen im verarbeitenden Gewerbe

	Durchschnitt in %
Irland	6,6
Schweden	6,5
Luxemburg	6,2
Dänemark	4,9
Norwegen	4,3
Großbritannien	4,0
Finnland	3,8
Griechenland	3,6
Belgien	2,0
Spanien	1,8
Frankreich	1,7
Deutschland	1,7



# Vorteile durch Internet

"The world at your fingertips,,

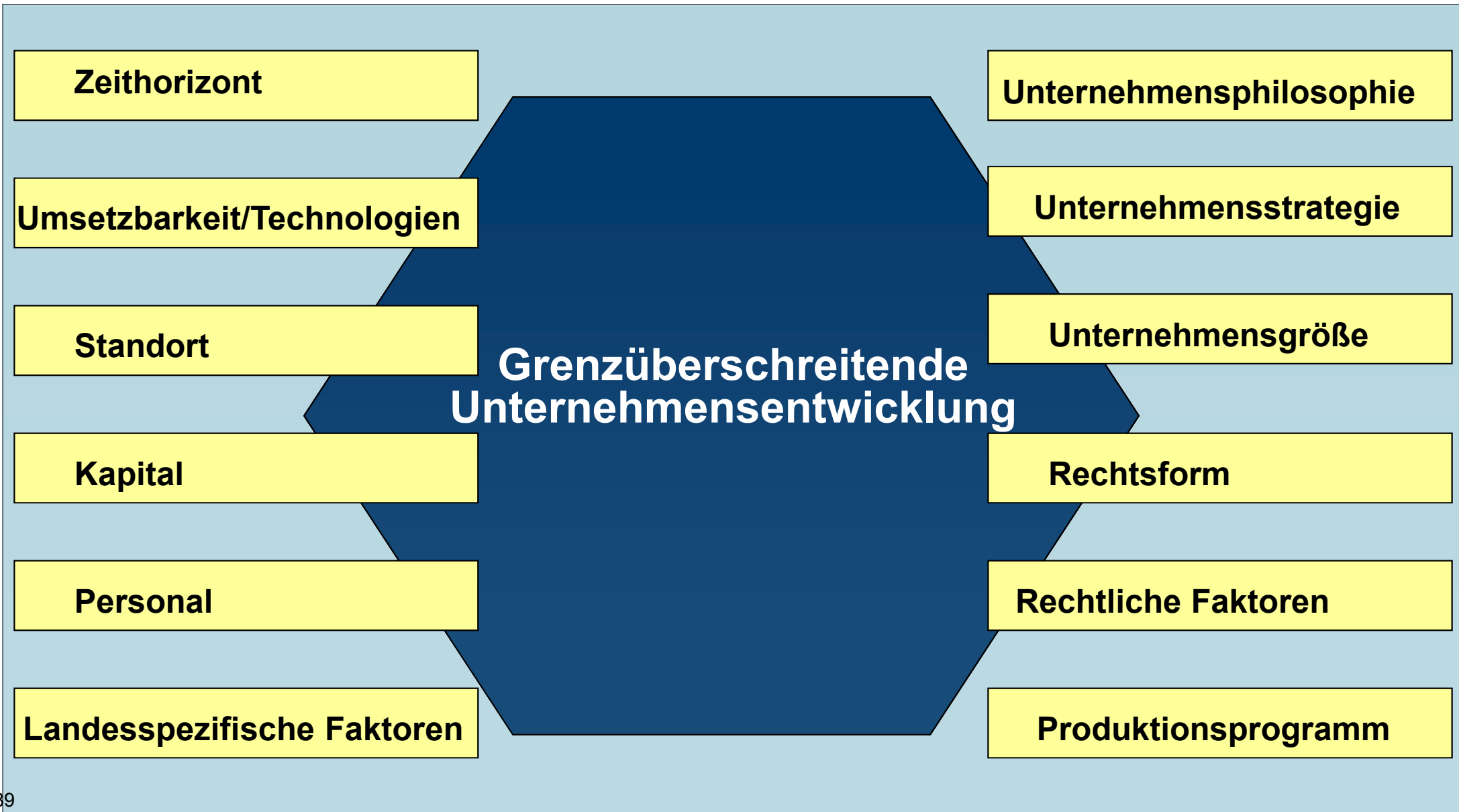
- Einfache Kommunikation über Grenzen hinweg
- Schneller Zugang zu Informationen
- Veröffentlichung und Präsentation eigenes Angebot
- Diskussionen in Newsgroups und Mailing-Listen

**Markttransparenz für Unternehmen!**





# Determinanten der grenz. Unternehmensentwicklung





# Häufige Schwachstellen

## In der Planungsphase

- Kaum Marktanalysen (Standortanalysen etc.)
- Vernachlässigung strategischer Aspekte
- Vernachlässigung integrierte Umsetzung
- Mangelndes Organisationskonzept
- Fehlende oder ungeeignete Kapitalplanung

## In der Realisierungsphase

- Fehlendes Controlling
- Schlechtes Marketing
- Logistische Probleme bei der Abwicklung



# Was muss ich beachten?

- **Kenntnisse der Vorschriften und nationalen Gesetze des Nachbarlandes**
- **Unterschiede in den Sozial- und Steuersystemen**
- **Zwang zur Anwendung von Tarifverträgen und Forderungen der Gewerkschaften**
- **Zoll, Steuern und öffentlichen Abgaben**
- **Transparenz der Arbeitnehmer- und Arbeitgeberorganisationen**
- **Auslandsmarketing**



## 9. Resümee

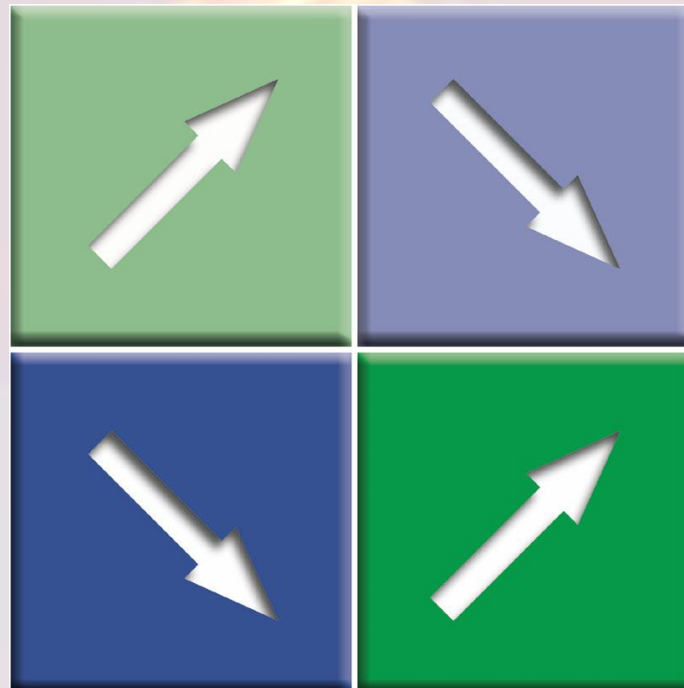






# Die Kernfaktoren der Aufgabenstellung grenzüberschreitende Unternehmensentwicklung

Umsatz



Fixkostenanteil

Transparenz

Risiko/  
Organisationsaufwand



# Die Zukunft grenzüberschreitender Unternehmensentwicklung

- ★ Weitere Vorteile durch einheitliche Gesetzgebung in EU
- ★ Durch Euro werden „Grenzen fallen“
- ★ Globale Marktexpansion
- ★ Von der Industrie- zur Informationsgesellschaft
- ★ Internet: Weltweite Neuverteilung der Märkte
- ★ Internet: Aufhebung von Raum und Zeit
- ★ Netzwerke sind die Organisationsform der Zukunft
- ★ Aus eigenen Erfolgen lernen!



# Institutionen zur Beratung



Industrie- und Handelskammer des Saarlandes



Chambre de Commerce et d'industrie de la Moselle



Chambre de Commerce et d'industrie de Meurthe



Chambre de Commerce et d'industrie du Luxembourg



Chambre de Commerce du Grand Duché de Luxembourg



Last, but not least: **Wir!**