

Mit wem wir arbeiten

Die meisten Kunden von sofradec sind Unternehmen oder Unternehmer, die geschäftlich in Frankreich tätig sind oder tätig werden wollen.

Es sind z.B. Unternehmen, die in Frankreich Produkte herstellen oder importieren oder auch Dienstleistungen erbringen und diese dann an französische Händler, Unternehmen oder Endkunden verkaufen. Dazu gehören etablierte Großunternehmen mit französischer Niederlassung wie auch Mittelständler, die sich den französischen Markt erobern wollen. Typischerweise sind die meisten dieser Unternehmen seit einigen Jahren bereits international tätig.

Wir bieten unsere Dienstleistungen für deutsche Unternehmen an, die auch in Frankreich tätig sind.

Die Expertise, die Ihnen meist fehlt, ist die unbürokratische und reibungslose Arbeit mit den französischen Steuerbehörden oder der richtige Umgang mit den französischen Mitarbeitern in der Buchhaltung.

Beschreibt eine der folgenden Szenarien Ihre Situation?

Sie sind neu auf dem französischen Markt und haben noch nicht sehr viel Erfahrung im Umgang mit den Behörden. Vielleicht sind Sie als Mittelständler gerade dabei Ihre erste Niederlassung in Frankreich zu gründen. Nach der anfänglichen Euphorie und Begeisterung stellen Sie nun fest, dass die Ämter Ihnen noch bürokratischer und noch formalistischer vorkommen als in Deutschland.

Ihre französische Tochtergesellschaft oder Niederlassung liefert Ihnen immer zu spät die notwendigen Unterlagen für Ihren Monatsabschluss in Deutschland. Sie haben alles versucht, Ihre französischen Mitarbeiter dazu zu bringen, die Monatsabschlüsse zeitnah abzuliefern: Sie haben gedroht, geschmeichelt und vieles mehr. Nichts von dem hat wirklich funktioniert. Wenn Sie telefonieren oder vor Ort sind, haben Sie manchmal den Eindruck, nur missverstanden zu werden. Dabei wollen Sie nur termingerecht die Unterlagen erhalten.

Ihre französische Tochtergesellschaft erstellt einen Abschluss nach französischen Rechnungslegungsnormen. Sie selbst konsolidieren jedoch nach HGB, vielleicht sogar schon nach IFRS und können deshalb mit dem französischen Abschluss nur wenig anfangen. Sie haben versucht, Ihren französischen Kollegen die Grundzüge des HGB zu erläutern – bislang ohne Erfolg. Die von Ihnen selbst mühsam erstellte Überleitung zwischen französischen Konten und dem HGB scheint Ihnen zwar plausibel, stößt aber bei Ihrem Wirtschaftsprüfer zunehmend auf Skepsis.

Sie benutzen weltweit einen einheitlichen Gruppen-Kontenrahmen, ohne nennenswerte Schwierigkeiten. Nur in Frankreich lässt sich dieser nicht einführen. Alle Versuche Ihrerseits, diesen durchzusetzen, sind an der Aussage der französischen Verantwortlichen gescheitert: „geht in Frankreich nicht“. Selbst die Buchungssätze scheinen verschieden zu sein. Der französische Buchhalter spricht nur von Klassen und Nummern anstelle von Sach- oder Ertragskonten.

Sie benutzen in Deutschland eine SAP-Software. Die in Deutschland entwickelten Lösungen wollen Sie nun im Rahmen eines Roll-outs nach Frankreich übertragen. Sie müssen aber feststellen, dass in Frankreich vieles anders ist. Das fängt schon damit an, dass auf Rechnungen die Adresse rechts steht und nicht links.

sofradec
153, boulevard Haussmann
75008 Paris
Frankreich
Tel.: +33 (0)1 53 93 93 44
Fax: +33 (0)1 45 63 10 11
Email: info@sofradec.de

Im Rahmen der Konsolidierung des Jahresabschlusses Ihres französischen Tochterunternehmens kommunizieren Sie intensiv mit dem französischen Management. Sie stellen fest, dass die Englischkenntnisse, geschweige denn die Deutschkenntnisse, vor Ort nur sehr unzureichend sind. Dazu kommen Missverständnisse wie z.B., dass, wenn Sie von Handelsrecht sprechen, die Franzosen von Steuerrecht reden.

In Frankreich haben Sie das Glück gehabt, sehr kompetente Ansprechpartner im dortigen Rechnungswesen vorzufinden. Über Jahre hat sich eine gute Zusammenarbeit eingespielt. Enge Terminvorgaben werden immer eingehalten, Rückfragen schnell beantwortet. Der lokale Leiter des Rechnungswesens ist ein(e) prima Kollege(gin). Nun haben Sie erfahren, dass sie für mehrere Monate in Schwangerschaftsurlaub gehen wird, oder er hat gekündigt, weil er einen neuen Arbeitsplatz gefunden hat, der näher an seinem Wohnort liegt. Sie freuen sich natürlich für sie oder ihn. Aber Ihre Termine/Anforderungen bleiben identisch. Und wo sollen Sie jetzt bitte – schon so schnell – einen Ersatz finden, noch dazu in Frankreich?!

Ihr Unternehmen hat sich erfolgreich in Frankreich niedergelassen. In den letzten Jahren verzeichnete es beachtliche Zuwächse. Sie haben kräftig Personal eingestellt, um Ihre Kunden weiterhin bestens bedienen zu können. In der Verwaltung haben Sie natürlich gespart, um die Marge nicht zu verschlechtern. Jetzt kracht es aber an allen Nähten. Sie brauchen jemanden für die Lohnbuchhaltung, die Kundenbuchhaltung, das Reporting und die Steuererklärungen. Aber Sie können doch nicht gleich vier neue Personen in der Verwaltung einstellen!

Sie glauben weiterhin an den französischen Markt. Schlechtes lokales Management und zu hohe Kosten haben jedoch in den letzten Jahren zu unbefriedigenden Ergebnissen geführt. Jetzt haben Sie die Reißleine gezogen und einen Sanierungsplan eingeleitet. Personal soll abgebaut werden, insbesondere in der Verwaltung. Die Aufgaben bleiben jedoch dieselben, und wer soll die jetzt erledigen? Ihr Eindruck: In Frankreich ist die Bürokratie noch komplizierter als in Deutschland.

Sie wollen Ihr Engagement in Frankreich rationalisieren. Die Verwaltung soll effizienter und schlanker werden. Alle administrativen Funktionen sollen nach Deutschland verlegt werden. Die deutsche Datenverarbeitung soll für die französische Buchhaltung genutzt werden. Ein erfahrener Freund hat Ihnen erzählt, dass dies so in seinem Unternehmen erfolgreich umgesetzt worden sei. Aber geht das überhaupt? Gibt es da nicht besondere französische Gesetze, die ein solches Vorgehen einschränken? So ganz sicher sind Sie sich dann doch wieder nicht.

Sie haben ein hervorragendes Produkt, welches Sie erfolgreich in Deutschland vertreiben. Eine von Ihnen in Auftrag gegebene Marktstudie hat gezeigt, dass Frankreich ebenfalls ein großes Marktpotential besitzt. Sie sind bereit, diesen Markt jetzt für sich zu erobern. Alles soll so flexibel und schlank wie möglich organisiert sein. Gefertigt wird weiterhin in Deutschland, und in Frankreich werden die Kunden direkt beliefert. Hierfür stellen Sie mehrere Vertreter ein, die von Deutschland aus Frankreich bereisen sollen. Aber, sind Sie damit nicht ungewollt dabei, Ihre erste französische Niederlassung zu eröffnen?

Sie wollen eine französische Tochtergesellschaft gründen. Dafür brauchen Sie eine Gesellschaft mit Statuten – vielleicht tun es ja die deutschen!? Und ein Geschäftsführervertrag wäre auch nicht schlecht. Am besten gleich in Deutsch, dann gibt es auch keine Interpretationsprobleme im Falle eines Rechtsstreits. Eine Anmeldung bei der Sozialversicherung brauchen Sie auch nicht; bei dem Gehalt kann der sich ja privat versichern. Frankreich alles klar – Denkste!

Wenn eines oder mehrere der obigen Beispiele auf Sie zutreffen, dann lesen Sie bitte hier weiter. Wir sind der richtige Partner für Sie und können Sie bei diesen und anderen Aufgaben in Frankreich unterstützen.

Unsere Kunden fallen in eine der folgenden Kategorien:

Handelsunternehmen:

Jedes deutsche Unternehmen, das den Einzelhandel oder Großhandel in Frankreich beliefert und z.B. in den folgenden Branchen tätig ist: Lebensmittel, Elektroartikel, Zeitschriften, Spielzeug, Software, Konfektion, Antriebstechnik für Maschinenbau, Werkzeug für Industriemaschinen und vieles mehr.

Produktionsunternehmen:

Jedes Unternehmen, das in Frankreich Produkte herstellt und z.B. in den folgenden Branchen tätig ist: Automobilindustrie, Maschinenbau, Lebensmittel, Elektroartikel, Presse, Konsumgüter, Software, Antriebstechnik für Maschinenbau, Werkzeug für Industriemaschinen und vieles mehr.

Dienstleister:

Jedes deutsche Unternehmen, das traditionelle Dienstleistungen erbringt wie: Architekten, Rechtsanwaltssozietäten, Ingenieurbüros, IT-Berater, Personalberater

Wer profitiert am meisten von der Zusammenarbeit mit uns? Unternehmen mit folgenden Gemeinsamkeiten:

- Unsere Kunden verfügen über hervorragende Produkte und Dienstleistungen. Es handelt sich dabei um etablierte Unternehmen in ihren jeweiligen Märkten. Sie besitzen die dafür notwendigen Fähigkeiten, um ihre Produkte oder Dienstleistungen auf dem französischen Markt erfolgreich anbieten zu können.
- Unsere Kunden stellen hohe Anforderungen an ihre Lieferanten, weil ihre eigenen Kunden ebenfalls höchste Ansprüche stellen.
- Unsere Kunden gehören zu den Besten ihrer Branche und wollen auch in Frankreich zu den Besten gehören. Unsere Kunden setzen sich für ihre Kunden ein und wollen sich durch deutlich bessere Qualität von der Konkurrenz absetzen.
- Unsere Kunden sind genau wie wir Unternehmer, die bereit sind Risiken einzugehen, auch wenn dies bedeutet, über Grenzen zu gehen.
- Unsere Kunden sind es gewohnt, maßgeschneiderte Lösungen anzubieten, um sich den Bedürfnissen ihrer Kunden anzupassen. Unsere Kunden sind entschlossen, in Frankreich ebenso erfolgreich zu sein wie in Deutschland.