



Der Arc de Triomphe (oben) und der Louvre (links) in Paris.
Fotos: Project Photos

VON MATHIAS TAUBERT

Geht es um Frankreich, hört man häufig ähnliche Klagen: „Überall haben wir nun den neuen Prozess erfolgreich eingeführt, nur in Frankreich dauert es ewig!“ Franzosen sind äußerst charmant, höflich und gastfreundlich, aber warum ist die Zusammenarbeit häufig so kompliziert? In der Heimat von Asterix und Obelix gilt auch heute noch: für den Geschäftserfolg in Frankreich braucht es neben interkulturellem Verständnis vor allem Pffiffigkeit, Originalität und ein gutes Fingerspitzengefühl im Umgang mit Hierarchien.

Frankreich ist: in erster Linie französisch!

Franzosen schätzen unkonventionelle Ideen mehr als praktische. Besser brillant als effizient, so lautet das Motto. Im Vertrieb geht es nicht nur darum, eine funktionale Lösung zu bieten, sondern vielmehr durch Kreativität herauszustechen. Diese Raffi-

nesse ist „das Französische“ an einem Produkt und genau so wird in Frankreich verkauft. Man sollte seinen französischen Kollegen also den Freiraum lassen, ihre Kreativität unter Beweis zu stellen. Eine Einengung durch starre Regeln empfinden sie als extrem demotivierend. Frankreich ist anders, und das ist auch gut so!

Informationen sind Macht

„Die französische Ausnahme“ – wer mit der „grande nation“ Geschäfte machen will, sollte vorbereitet sein.

Die Sympathieebene entscheidet
Viele Deutsche begehen einen Kardinalfehler in Frankreich: sie teilen transparent alle Informationen mit Franzosen im Glauben, so Vertrauen herzustellen. „Informationen sind Macht“ heißt es dagegen in Frankreich. Wer damit zu offen umgeht, wird leicht über den Tisch gezogen. Das Vertrauen der Franzosen

gewinnt man nicht über die Sachebene, sondern über die Sympathieebene. Man sollte sich also genug Zeit nehmen, um diese Beziehungsebene zu etablieren. Dies geschieht üblicherweise bei einem guten Essen und angeregten Gesprächen. Wenn man noch dazu ein paar Brocken Französisch spricht, steht einer guten Partnerschaft nichts im Wege.

Man kennt sich – die Elite Frankreichs ist eng vernetzt

In Frankreich herrscht ein ausgeklügeltes hierarchisches System, die Eliten von Wirtschaft und Politik sind eng verzahnt. In den sogenannten „grandes écoles“ – Elitehochschulen mit harten Zulassungsbeschränkungen werden die künftigen Führungskräfte ausgebildet. Wer es auf eine grande école geschafft hat, der ist für eine verantwortliche Position prädestiniert. Die dort entstandenen Netzwerke wer-

den gepflegt und sind das wichtigste Kapital französischer Führungskräfte. Chefs bestechen durch Esprit, Eleganz und Charisma – ein französischer Vorgesetzter versteht sich als Generalunternehmer und weniger als Spezialist. Für Deutsche ist es wichtig, immer auf Augenhöhe zu kommunizieren und zu wissen, welche Informationen mit wem geteilt werden und mit wem nicht.

Die globale Perspektive: Strategien statt Details!

Viele Deutsche kennen die Situation: zu Beginn von Verhandlungen erfahren sie kaum Konkretes, stattdessen schwelgen Franzosen in großen Ideen und präsentieren ambitionierte Visionen. Auch dies ist typisch französisch: Am Anfang steht die „grande idée“, die generelle Vision. Fragen zur

„
Das Vertrauen der Franzosen gewinnt man nicht über die Sachebene, sondern über die Sympathieebene.“

“
Diplom-Kulturwirt Mathias Taubert, Senior-Berater und Trainer bei der ICUnet.AG

Machbarkeit und Details erörtert man später – und beweist dabei gerne seine Fähigkeit zur Improvisation. Wem es dagegen von Anfang an immer um Einzelheiten geht, stößt bei Franzosen auf wenig Gegenliebe. Man sollte sich also gedulden und die visionäre Stärke der französischen Kollegen schätzen.

Erfolgsformel: Flexibel, sympathisch, originell!

Wer sich als flexibler, sympathischer und origineller Partner erweist, wird von Franzosen hohe Wertschätzung erfahren. Auf dieser Basis lässt sich dann auch verhandeln, wie sich der unternehmensweite Prozess ein bisschen verändern ließe, um auch in Frankreich auf Akzeptanz zu stoßen.

www.icunet.ag

Autor

Mathias Taubert ist Senior-Berater und Trainer bei der ICUnet.AG. Er berät Unternehmen bei der interkulturell kompetenten Umsetzung von Veränderungsprozessen u.a. in Frankreich. Der Diplom-Kulturwirt ist zertifizierter interkultureller Berater und Coach mit mehrjähriger Trainingserfahrung im In- und Ausland.

ICUnet.AG – make success global

Die ICUnet.AG ist Service-, Innovations- und Qualitätsführer für interkulturelle Beratung, Qualifizierung und Assignment Management mit Büros in Berlin, Bremen, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig, Passau und Wien. Über 80 feste Mitarbeiter bilden zusammen mit weit über 200 freien Mitarbeitern das interdisziplinäre Expertenteam mit Kompetenz für mehr als 75 Länder und 25 Sprachen.

Webcast Vorankündigung

Donnerstag, 10. November
2011, 09.30 Uhr

Thema:

Modernes GeschäftsfahrzeugLeasing mit Preisvorteil – die Professional Class

Partner:

Volkswagen Leasing GmbH



Das Auto.

Professional Class
Volkswagen für Selbstständige

Es ist Ihr Unternehmen, es ist Ihr Kapital – binden Sie es nicht in Autos, investieren Sie es ins Geschäft. Die Professional Class ist ein Aktionsangebot rund ums GeschäftsfahrzeugLeasing. Es bietet Ihnen als Unternehmer und Selbstständiger umfassende Service-Module und erhebliche Preisvorteile auf Basis liquiditätsschonender Leasing-Raten. Das macht Kosten kalkulierbar und schafft finanziellen Spielraum.

Wie das geht, erfahren Sie in einem interaktiven Live-Vortrag der Volkswagen Leasing GmbH.

Jetzt anmelden unter www.ceoTV.de und ein Traumwochenende für zwei Personen gewinnen.

Business Web TV – die neue Informationsplattform für Unternehmer und Selbstständige

Mit ceoTV startet für Unternehmer und Selbstständige eine neue Plattform im Internet:

Business Web TV mit News, interaktiven Webcasts und handfesten Informationen zu den wichtigen Unternehmerthemen. **Und das Beste daran: Die Teilnahme ist für Unternehmer und Unternehmenslenker kostenfrei.**

■ Registrieren Sie sich einfach im Internet unter www.ceoTV.de.

Einmal angemeldet, erhalten Sie stets per E-Mail Ihre persönlichen Einladungen zu den einzelnen Unternehmer-TV-Events im Internet.

■ Diese werden in regelmäßigen Abständen mit Partnern aus der Wirtschaft zu den Themenkreisen Betrieb und Selbstständigkeit, sowie Vorsorge und Vermögen, gesendet. **Ein Klick, und Sie sind mittendrin.**

Start der Webcast-Sendungen ist der 10. November 2011.

Weitere Informationen
und Registrierung unter

www.ceoTV.de

rbp media 
business web tv