

Interkulturelle „Fettnäpfchen“:

Wie Sie Faux-pas in der Beziehung
zwischen deutschen und französischen
Unternehmen vermeiden können



So nah und doch so fern: Deutschland und Frankreich sind Nachbarn, doch ihre Kultur unterscheidet sich mehr, als vielen bewusst ist. In deutsch-französischen Geschäftsbeziehungen kommt es daher immer wieder zu Missverständnissen und Konflikten, die fatale Folgen nach sich ziehen können.

Wenn Deutsche und Franzosen zusammenkommen, gibt es so einige interkulturelle „Fettnäpfchen“. Im Folgenden gebe ich Ihnen Tipps, wie Sie die 10 häufigsten Faux-pas in der Beziehung zwischen deutschen und französischen Unternehmen „umschiffen“ können.

1) Zeit nehmen

Planen Sie im Geschäft mit Franzosen immer genügend Zeit ein. Eine zu enge Terminplanung und zu wenig Zeit zum Gedankenaustausch ist unseren Nachbarn ein Graus. Verzichten Sie niemals auf ein Geschäftsessen und nehmen Sie sich ausreichend Zeit dafür. Denn: Während in Deutschland ein Geschäft mit einem Essen besiegelt wird, beginnt es in Frankreich erst damit. Ein Gläschen Wein dabei zu trinken, ist übrigens für Franzosen normal. Tun Sie dies auch in Maßen, wirken Sie auf den Geschäftspartner sympathischer – und er wird mit Ihnen gerne Geschäfte machen.

2) Kurze Verspätungen einfach hinnehmen

Die Franzosen haben ein anderes Verhältnis zu Zeit: Kurze Verspätungen sollten hingenommen und nicht kritisiert werden. Sie sind kein Zeichen für Unzuverlässigkeit. Vielmehr sind die Franzosen Meister der Improvisation: Sie schieben andere wichtige Termine manchmal spontan dazwischen, werden aber den Termin mit Ihnen nicht absagen wollen. Andererseits kennen die Franzosen die deutsche Pünktlichkeit und werden diese auch von Ihnen einfordern.

3) Kritik indirekt kommunizieren

Die Franzosen pflegen einen indirekten Kommunikationsstil, welcher in starkem Gegensatz zur deutschen Art des direkten Informationsaustauschs steht und von Franzosen häufig als ungeschickt und plump interpretiert wird. Äußern Sie direkte Kritik an Ideen des Gegenübers, fühlen sich Franzosen bloßgestellt. Äußern Sie Kritik am besten „durch die Blume“, indem Sie selbst konstruktive Vorschläge unterbreiten. Damit punkten Sie!

4) Den Chef „ins Boot holen“

Auch wenn die Verhandlungen mit dem mittleren Management in Frankreich geführt werden, sollten Sie stets den Chef involvieren und ihn z.B. bei E-Mails in CC setzen, denn: „L'entreprise: c'est le chef“ / „Das Unternehmen ist der Chef.“ Anders als in deutschen Unternehmen ist das Rollenverständnis des französischen Chefs oft viel zentraler und hierarchischer: Entscheidungen werden meist zentral getroffen, die Umsetzung in der Regel von oben dirigiert.

5) Mit Smalltalk starten

Wer bei Franzosen punkten will, fällt nicht mit der Tür ins Haus und legt sofort mit dem Geschäftlichen los. Denn so fühlt sich der französische Gesprächspartner wie von einer „Dampfwalze“ überrollt und interpretiert dies als deutschen Machtanspruch: Kein gutes Fundament für eine gute Geschäftsbeziehung.

6) Von sich erzählen

Ohne emotionalen Kontakt läuft in Frankreich kein Geschäft. Die Grundlage für den Aufbau einer guten Geschäftsbeziehung ist deshalb der Aufbau emotionaler Akzeptanz. Planen Sie daher bei Meetings vorab lockere Gespräche ohne geschäftlichen Inhalt über Familie, Hobbys und Interessen mit ein.

7) Mit einer Vision starten

Deutsche sind von Effizienzdenken geprägt und haben in der Regel zu ersten Meetings schon jede Menge Zahlen und Details parat. Die Franzosen ticken anders: Sie ertasten ein Thema in Zirkeln und erfassen so den gesamten Sachverhalt. Verhandlungen mit Franzosen sollten daher mit einer groben Linie, einer Vision starten, die gegebenenfalls legitimiert wird durch Zahlen und Details.

8) Höflich bei (ungewöhnlichen) Namen sein

Die Franzosen sind stolz! Auch auf ihre Namen, die in deutschen Ohren zum Teil sehr ungewöhnlich klingen mögen. Also fragen Sie höflich, wenn Sie den Namen nicht verstanden haben und fragen Sie nicht nach einer Abkürzung. Dies ist schließlich auch bei deutschen Verhandlungspartnern unangemessen.

9) Rollenverständnis außen vor lassen

Für Franzosen ist es selbstverständlich, dass die Frau nach der Geburt ihrer Kinder wieder schnell in den Beruf einsteigt. Karriere und Kinder schließen sich in Frankreich überhaupt nicht aus – und sollten es auch in Deutschland nicht. Hinterfragen Sie deshalb bei französischen Verhandlungspartnern niemals die Erziehung der Kinder oder das Rollenverständnis – das ist reine Privatsache.

10) (Zumindest ein wenig) Französisch sprechen

Sie können schnell und perfekt Englisch sprechen? Das ist schön und Ihre Verhandlungspartner sind sicher auch des Englischen mächtig, aber um in Verhandlungen zu punkten, sollten Sie zumindest ein paar Worte Französisch sprechen, denn für Franzosen ist ihre Sprache Teil des Nationalstolzes. Den Verhandlungserfolg entscheidend beeinflussen, können Sie, wenn Sie die Verhandlung auf Französisch führen. Hier bietet sich, wenn Sie in Französisch nicht verhandlungssicher sind, eine professionelle Übersetzung an. Wer in Frankreich Geschäfte machen will, sollte überdies wissen, dass der Gebrauch der französischen Sprache sogar gesetzlich geregelt ist (Loi Toubon).

Naturellement!

Selbstverständlich gibt es deutlich mehr Faux-pas in deutsch-französischen Geschäftsbeziehungen, die es zu verstehen und zu überwinden gilt. Wie Sie diese in Ihrem Unternehmen mit meiner Unterstützung vermeiden können, erläutere ich Ihnen gerne in einem unverbindlichen Kennenlern-Telefonat.

Vereinbaren Sie einen kostenlosen Telefontermin! Für bessere Geschäftsbeziehungen!

<https://createur-de-connexions.de/#kennenlernen>

Ich unterstütze deutsche Unternehmen, die Zusammenarbeit mit Franzosen einfacher und erfolgreicher zu machen. Wollen Sie Zeit und Geld sparen, können Sie gerne auf meine Erfahrung im Change Management und meine Expertise im internationalen Supply Chain Management zurückgreifen.

Bis bald! À bientôt!

Ihre

*Marie-Cécile
Chauveau*



MARIE-CÉCILE CHAUEAU

CRÉATEUR DE CONNEXIONS

+49 172 617 72 62

info@createur-de-connexions.de

www.createur-de-connexions.de