## Wer Zeit verliert, gewinnt

das A und O in der Zusammenarbeit mit Franzosen sein

Das braucht Zeit und muss ständig gepflegt werden.

Französische Geschäftspartner

Sie als Person kennenlernen

den Termin nicht wichtig finden

ein anderes Zeitverständnis haben

Smalltalk verstehen

Was für Deutsche oft verwirrend ist, hat für den Franzosen System.

viele unterschiedliche Themen ansprechen

eine Basis schaffen

auf die Gemeinsamkeiten bei nächster Gelegenheit zurückkommen

mit Geschäftspartnern telefonieren

diese Gemeinsamkeiten ausbauen.

Handschlag oder Küsschen

eine noch größere Bedeutung als in Deutschland haben

nach einem erfolgreichen Beziehungsaufbau zum Wangenkuss übergehen

im geschäftlichen Alltag allerdings nicht zwischen Männern ausgetauscht werden

Wie oft rechts und links geküsst wird, ist regional unterschiedlich und selbst den Franzosen untereinander nicht immer klar.

aufmerksames Beobachten oder eine einfache Nachfrage

Austausch auf dem kurzen Dienstweg

Zahlen, Daten, Fakten brauchen

sich nicht aus dem Kontext erschließen lassen

Vorsicht aber beim Geschäftsessen, denn dort sind Business-Themen tabu.

Der Chef ist Chef – vom Umgang mit Hierarchien

Den weitestgehend flachen Hierarchien in Deutschland stehen steile Hierarchien in Frankreich gegenüber.

Guter Vergleich: das Brandenburger Tor und der Eiffelturm.

den meist [autoritäten Führungsstil des Chefs](https://www.onpulson.de/lexikon/autoritaerer-fuehrungsstil/) nicht in Frage stellen

seine Entscheidungen nicht anzweifeln

höchstens unauffällig den realen Gegebenheiten „anpassen“

Die finale Entscheidung trifft er.

Wenn Franzosen bei Meetings vage bleiben, fehlt oft noch das letzte Ok des Vorgesetzten.

Durch die Blume

direkt kommunizieren

die indirekte Kommunikation

einen viel höheren Stellenwert haben

Direkte Absagen sind unüblich.

Achten Sie daher beim „Ja“ eines französischen Geschäftspartners auf Zwischentöne, Mimik und Gestik. Kritik an einer Sache – ordentlich und höflich verpackt – gilt in Deutschland als konstruktiv. Franzosen empfinden diese immer auch als Kritik an der eigenen Person.

gerne „um den heißen Brei herumreden“

sein Gesicht verlieren

zwischen den Zeilen lesen und Kritik frühzeitig wahrnehmen, bevor das Kind in den Brunnen gefallen ist!

Sprache als Schlüssel

die Eintrittskarte für gute gemeinsame Geschäfte sein

dem Beziehungsaufbau helfen

In der Anrede halten es Franzosen zu Beginn einer Geschäftsbeziehung ähnlich förmlich wie die Deutschen.

Linearität versus Flexibilität

Planvolles Vorgehen ist das Markenzeichen der Deutschen – sie empfinden Stress, wenn etwas nicht wie vorgesehen verläuft.

Franzosen gehen davon aus, dass jederzeit nicht vorhersehbare Umstände eine Rolle spielen können.

flexibel sein

vorgegebene Pläne neuen Situationen spontan anpassen

nach Rücksprache mit dem deutschen Partner

Diese Arbeitsweise bringt deutsche Partner oft zur Verzweiflung. Franzosen fühlen sich im Gegenzug von den Deutschen bevormundet, die immer auf die Einhaltung vereinbarter Pläne pochen.

ein Trumpf für die grenzüberschreitende Zusammenarbeit sein

Warum nicht dem französischen Savoir-vivre nachgehen und beim Essen mit einem guten Glas Wein die kulturellen Grenzen gemeinsam überwinden?

Und wenn die Beziehungsebene stimmt, kann man auch schwierige Situationen besser meistern. Santé!