



Business-Knigge Frankreich

Expertin: Rebecca Stache

Frankreich ist ein Nachbar Deutschlands und ein wichtiger Partner in der Europäischen Union. Welche Knigge-Themen Sie im Umgang mit französischen Geschäftspartnern beachten sollten, finden Sie hier.

Die Begrüßung

Der Begrüßungskuss auf die Wange und das Duzen sind im Business fehl am Platz. Reden Sie Ihre Gesprächspartner stets mit der Anrede Madame bzw. Monsieur an und nennen Sie außerdem Titel und Position; Franzosen legen Wert auf Titel/Status.

Meetings

Franzosen legen Wert auf eine freundliche, lockere Atmosphäre. Der Gedankenaustausch ist Sinn eines Meetings, nicht die Entscheidung. Eine Tagesordnung für ein Meeting zu erstellen, kann vergebene Liebesmüh sein, denn sie wird in Frankreich selten eingehalten. Termine beginnen meist später als geplant und dauern auch oft länger. Richten Sie Ihre weitere Terminplanung entsprechend darauf aus. Verzichten Sie außerdem darauf, Werbegeschenke mit dem Firmenlogo als Geschenke mitzubringen, denn diese sind verpönt.

Smalltalk

Beliebt machen Sie sich bei Franzosen, wenn Sie mit Ihnen über französische Kultur oder Geschichte, Literatur, Wein oder Essen sprechen. Vermeiden Sie unbedingt Kritik. Auch der Zweite Weltkrieg und der Status Korsikas sind tabu. Franzosen mögen es weiterhin nicht, im Geschäftsleben über persönliche Themen zu sprechen. Zum Schluss noch ein Tipp: Wenn Sie einige Sätze auf Französisch sagen können, machen Sie sich sehr beliebt bei Ihren französischen Geschäftspartnern.