

**Jetzt in der 2. Auflage :**

## Deutsch-Französische Geschäftsbeziehungen erfolgreich managen

Erfahrene deutsche Manager und Unternehmer im Frankreichgeschäft bestätigen übereinstimmend, dass **enorme Reibungsverluste** durch die unterschiedlichen Businesskulturen in beiden Ländern entstehen. Zu den häufigsten Klagen gehören aus Sicht der deutschen Manager **Unzuverlässigkeit, fehlendes „Wir-Gefühl“, Informationsmangel sowie fehlende Offenheit, gepaart mit Dirigismus**. Viele haben den Eindruck, dass die französischen Partner **eher gegen sie denn für sie arbeiten**. Derartige Empfindungen potenzieren sich zu Spannungen und Konflikten, die vielfach zum Abbruch der Beziehungen und gravierenden Verlusten führen.

Basierend auf den Grundlagen interkultureller Kommunikation, Sozialverhalten und Motivation vermittelt das Werk

### „Deutsch-Französische Geschäftsbeziehungen erfolgreich managen“

**Analysen, Strategien und Lösungen zum erfolgreichen deutsch-französischen Kooperationsmanagement.**

Die Autoren Jochen Peter Breuer und Pierre de Bartha, geschäftsführende Gesellschafter der Unternehmensberatung JPB Consulting, haben in dieses Handbuch ihre geballte **Erfahrung aus 20 Jahren mit über 10.000 Managern** beider Länder in Fusionen, Mutter-Tochter-Beziehungen und Joint-Ventures gepackt.

#### Aus dem Inhalt:

- ❑ **Kosten interkultureller Konflikte**
- ❑ **Der Einfluss von Vorurteilen auf die Zusammenarbeit**
- ❑ **Der grundlegende Unterschied im Sozialverhalten in Deutschland und Frankreich**
- ❑ **Motivation: Wie motiviert man Franzosen zu einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit?**
- ❑ **Erfolgs-, Spaß- und Angstfaktoren in der deutschen und französischen Businesskultur**
- ❑ **Die 10 Todsünden bei deutsch-französischen Fusionen**
- ❑ **Mehr als 60 reelle Praxisfälle und deren Problemlösung in den Bereichen: Beziehungsebene, Kommunikation, Management, Organisation, Strategie und Arbeitsweise**
  - z.B. ➤ **Keine Unterstützung vom Werk in Frankreich**
  - **Chaotische, konzeptlose Besprechungen ohne konkrete Ergebnisse**
  - **Französische Filiale rebelliert gegen neue Produktionslinie**
  - **Gemeinsames Konzept wird immer wieder umgestoßen**
  - **Fehlender Teamgeist zwischen deutschen Spezialisten und französischen Generalisten**

Egal, ob Sie als Vertreter einer deutschen Muttergesellschaft, bei Unternehmenskäufen, Joint Ventures oder als Expatriate einer deutschen Niederlassung mit Franzosen in Geschäftsbeziehungen stehen: **Für Manager mit Verantwortung für den französischen Markt ist dieses Fachbuch ein Muss!**



Breuer/de Bartha  
**Deutsch-Französische Geschäftsbeziehungen erfolgreich managen**  
**Spielregeln für die Zusammenarbeit auf Führungs- und Fachebene**  
2005, 432 Seiten, gebunden, inkl. CD-ROM  
€ 79,- / SFR 158,- inkl. MwSt.  
ISBN 3-87156-604-7

### TIPP

#### Zum Schmökern – die Bongrain-Bibliothek empfiehlt:

Für uns als deutsche Tochtergesellschaft eines französischen Unternehmens ist die Zusammenarbeit zwischen Deutschen und Franzosen etwas völlig Selbstverständliches. Dies gilt insbesondere für den gesamten Bereich des Marketing, wo wir sehr eng mit den verschiedenen Werken in Frankreich an der Verbesserung der bestehenden Produktpalette sowie an der Entwicklung neuer innovativer Produktideen arbeiten.



Es ist daher unerlässlich, dass wir die kulturellen Unterschiede zwischen Franzosen und Deutschen kennen, verstehen und mit ihnen umzugehen lernen. Dass dies im hektischen Tagesgeschäft selbst bei großer interkultureller Erfahrung nicht immer leicht fällt, wissen wir nur allzu gut.

Interessante Analysen, Lösungen und Checklisten zum erfolgreichen deutsch-französischen Kooperationsmanagement liefert das Buch „Deutsch-Französische Geschäftsbeziehungen erfolgreich managen“ von Jochen Peter Breuer und Pierre de Bartha. Es basiert auf der geballten Erfahrung der Autoren aus der Arbeit mit über 8.000 Managern und Ingenieuren beider Länder und liefert Lösungen in fast jeder Notlage ...

„Déjà vu“ sind garantiert, und es darf durchaus geschmunzelt werden ...

P.S. Eine Anmerkung, die wir uns nicht verkneifen können: Wieso gibt es dieses Buch nur auf deutsch? Wir werden beim Autor nachfragen...

« Die zahlreichen Publikationen zur interkulturellen Problematik, die es auf dem Markt gibt, haben nur selten dazu beigetragen, **Antworten und Lösungen auf die alltäglichen Problemfälle** im interkulturellen Spannungsfeld zu finden. **Ihr Buch hingegen besticht durch seine Praxisnähe!** Realistische Situationen lassen sich in einer Vielzahl von Beispielen wiederentdecken und **"Déjà-vu-Gefühle"** werden beim Lesen hervorgerufen. »

*Jean-Luc Zahn - Head of Operations  
Siemens Financial Services, München*

« Ich kann Ihnen beiden nur gratulieren, wie Sie es geschafft haben, Ihre jahrelangen Erfahrungen in eine so **spannende Buchform** zu bringen. Diese **Begeisterung** habe ich auch schon begonnen, auf einige meiner Kollegen zu übertragen. »

*Roland Alter - Geschäftsbereichsleiter  
Siemens Transportation Systems, Braunschweig*

« Schon das erste Durchblättern zeigte mir, dass Sie die Dinge wirklich **auf den Punkt gebracht** haben. Das eine oder andere regte auch zum **Schmunzeln** an, wenn ich daran denke, wie Sie unter Hinweis auf die kleinen Missverständnisse und Unterschiedlichkeiten die Wirklichkeit eingefangen haben. »

*Wolfgang F. Karsten - Aufsichtsratsmitglied  
GEFA mbH, Wuppertal*

« Dieses ausgezeichnete Buch gehört definitiv zu **meinen persönlichen Top Ten** – und ich habe viele Businessbücher gelesen. Für alle, die sich im deutsch-französischen Kontext bewegen und auskennen, ist es ein **echter "Eye-Opener"**. »

*Pierre Frot - Geschäftsführer  
Advention Business Partners, München*

« Ich möchte mich sehr herzlich für das schöne und sehr gut gemachte Buch bedanken. **In dieser Form war es mehr als überfällig.** »

*Jürgen Bock - Leiter Personalentwicklung  
Otto Versand, Hamburg*

« Kompliment für das Buch; es ist aus meiner Sicht **das beste Buch zu Deutschland-Frankreich**. Wenn es nur zu anderen Ländern ähnlich gute Literatur gäbe. »

*Dr. Achim Weiland - Consultant  
KrewerConsult, Saarbrücken*

« Das Buch von Jochen Peter Breuer und Pierre de Bartha weckt unser Bewusstsein und erklärt die interkulturellen Unterschiede auf hervorragende Weise. Es eignet sich vorzüglich als **"Werkzeugkasten" für Manager**, die das „Interkulturelle“ besser in den Griff bekommen möchten. Zahlreiche Beispiele aus dem Erfahrungsschatz der Autoren lassen es zu einem **praxisnahen und zugleich spielerischen Handbuch** werden. Eine sehr gute Geschenkidee für meine deutschen Partner. Es wird ihnen nicht unbedingt helfen, Geld zu verdienen, aber **mit Sicherheit vermeiden, viel zu verlieren.** »

*Jacques Behier - Geschäftsführer  
Putzmeister France, Brunoy*

Bitte vollständig ausfüllen und zurücksenden an:

**JPB Consulting**

**+33 (0)1 64 37 67 64**

**Ja**, ich/wir möchte(n) \_\_\_\_\_ Exemplar(e) bestellen:

Breuer/de Bartha

**Deutsch-Französische Geschäftsbeziehungen erfolgreich managen  
Spielregeln für die Zusammenarbeit auf Führungs- und Fachebene**

2005, 432 Seiten, gebunden, inkl. CD-ROM

€ 79,- / SFR 158,- inkl. MwSt.

ISBN 3-87156-604-7

\_\_\_\_\_  
Vorname Name

\_\_\_\_\_  
Straße / Postfach

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Land PLZ Ort

\_\_\_\_\_  
Abteilung

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
Telefax

\_\_\_\_\_  
Funktion

\_\_\_\_\_  
eMail

\_\_\_\_\_  
Datum, **1. rechtsverbindliche Unterschrift Bestellung**

**Vertrauensgarantie/Widerrufsrecht:** Sie können Ihre Bestellung innerhalb von zwei Wochen nach Erhalt ohne Begründung auf einem dauerhaften Datenträger (Brief/Fax/E-Mail) oder durch Rücksendung widerrufen. Diese Frist beginnt mit dem Erhalt der Ware. Zur Wahrung der Frist genügt das rechtzeitige Absenden (Datum des Poststempels).

\_\_\_\_\_  
Datum, **2. Unterschrift Kenntnis Widerrufsrecht**

**Versand und Rechnungsstellung erfolgen über den Verlag Wolters Kluwer Deutschland.**

**Zahlungsbedingungen bei Verlagsbestellungen:** Zahlen Sie bitte 10 Tage nach Erhalt der Ware auf das in der jeweils beiliegenden Rechnung angegebene Konto.

**Liefer- und Versandkosten bei Verlagsbestellungen:** Zusätzlich zur Postgebühr werden pro Liefereinheit pauschal € 1,60 für Verpackungsaufwendungen in Rechnung gestellt. Die Versandkosten für Rücksendungen ab einem Warenwert von € 40,- trägt der Verlag.