



News

Frankreich im Fokus: Warum viele Unternehmen jetzt handeln – aber oft falsch

20. März 2026

Viele Unternehmen reagieren gerade – auch in Richtung Frankreich.
Aber oft in die falsche Richtung.

Im Moment merkt man in fast jedem Gespräch das Gleiche:
Es ist etwas in Bewegung.
Und gleichzeitig ist da eine gewisse Unruhe.
Nicht laut.
Aber spürbar.

Aktuelle Entwicklungen, wirtschaftlicher Druck und neue Abhängigkeiten verändern gerade vieles.
Und damit auch die Frage:

Wie stellen wir uns für die nächsten Jahre auf – auch in Frankreich?

Viele Unternehmen reagieren darauf.

- Neue Märkte werden diskutiert
- Europa rückt wieder stärker in den Fokus
- **Frankreich wird wieder strategisch relevant**

Das ist kein Zufall.

Was sich gerade verändert

Lange ging es darum, Chancen zu nutzen.
Heute geht es zunehmend darum, Stabilität zu sichern.
Und genau das verändert Entscheidungen.
Europa wird wieder relevanter.

Frankreich wird wieder zu einem echten strategischen Markt.

Nicht als „nice to have“.
Sondern als Teil einer klaren Aufstellung.

Und genau hier passiert der Denkfehler

Viele Unternehmen gehen den Schritt nach Frankreich
– aber mit der gleichen Logik wie früher:

- „Wir testen das erstmal.“
- „Wir starten klein.“
- „Wir schauen, wie es läuft.“

Genau das funktioniert immer seltener.
Nicht, weil Frankreich schwieriger geworden ist.
Sondern, weil das Zeitfenster kleiner geworden ist.



Personalberatung &
Personalentwicklung

**CBC-Communication &
Business Consulting GmbH**
Halbergstraße 4
66121 Saarbrücken

+352 (0)691 475 106
www.cbc-partner.com



Frankreich ist dafür ein gutes Beispiel

Viele gehen in den französischen Markt
– aber vorsichtig, abwartend, ohne klare Struktur.
Und verlieren genau dadurch Tempo.

- Nicht der Markt ist das Risiko
- Der zögerliche Einstieg in Frankreich ist es

Frankreich ist kein verlängerter deutscher Markt.

Und auch kein Projekt nebenbei.

Frankreich ist ein eigener Markt.

Mit eigener Dynamik.

Mit eigenen Regeln.

Was Unternehmen anders machen, die in Frankreich vorankommen

Sie warten nicht auf perfekte Bedingungen.
Sie entscheiden früher.
Nicht perfekt.
Aber klar.

- Sie behandeln Frankreich nicht als Experiment
- Sie setzen früh auf die richtigen Personen vor Ort
- Sie schaffen schneller Struktur im Vertrieb

Und vor allem:

Sie akzeptieren, dass Internationalisierung – gerade nach Frankreich – kein Testlauf mehr ist

Und genau dort kommen wir ins Spiel

Nicht als klassische Beratung.

Und auch nicht als reines Recruiting.

Stand der Bearbeitung: März 2026

**Ihr deutschsprachiger
Ansprechpartner:**



Sandrine Boutez
Geschäftsführerin

boutez@ffu.eu
+49 (0)176 64 93 05 56



Personalberatung &
Personalentwicklung

**CBC-Communication &
Business Consulting GmbH**
Halbergstraße 4
66121 Saarbrücken

+352 (0)691 475 106
www.cbc-partner.com