



News

Frankreich ist nicht Paris. Warum viele deutsche Unternehmen im falschen Markt starten

09. Juni 2026

Wenn deutsche Unternehmen den französischen Markt erschließen möchten, fällt häufig zuerst ein Name: **Paris**. Das erscheint logisch. Große Stadt, viele Unternehmen, zentrale Lage.

Aus unserer Erfahrung ist Paris jedoch für viele deutsche Mittelständler nicht automatisch der beste Einstieg in Frankreich. Die entscheidende Frage lautet nicht: „Wo sitzt die größte Stadt?“ Sondern: „**Wo sitzen meine Kunden?**“

Frankreich besteht aus wirtschaftlich sehr unterschiedlichen Regionen. Während das Großraumgebiet Paris zahlreiche Konzernzentralen und Einkaufsorganisationen beherbergt, finden sich viele Industrieunternehmen in anderen Regionen.

Das **Grand Est** bietet deutschen Unternehmen häufig kulturelle Nähe, kurze Wege und zweisprachige Fachkräfte.

Die **Region Lyon** zählt zu den wirtschaftlich dynamischsten Gebieten Frankreichs und ist besonders für Industrie-, Technologie- und Dienstleistungsunternehmen interessant. Andere Regionen wiederum funktionieren stark über persönliche Netzwerke und regionale Verankerung.

Ebenso wichtig wie die Standortfrage ist die Wahl der **Marktbearbeitungsstrategie**.

Soll der Markt über einen Handelsvertreter erschlossen werden?

Über einen Vertriebspartner?

Mit einem eigenen Vertriebsmitarbeiter?

Oder lohnt sich direkt eine eigene Niederlassung?

Viele Unternehmen beschäftigen sich zuerst mit Recruiting. Dabei sollte die eigentliche Frage früher beginnen: Wie wollen wir den Markt bearbeiten?

Die richtige Antwort hängt von **Branche, Zielgruppe, Investitionsbereitschaft und regionalen Besonderheiten** ab.

Wer diese Fragen früh beantwortet, spart häufig Zeit, Kosten und Fehlentscheidungen.

Frankreich bietet enormes Potenzial für deutsche Unternehmen.

Der Erfolg beginnt jedoch selten mit einer Stellenanzeige.

Er beginnt mit einer **klaren Markt- und Regionalstrategie**.



Personalberatung &
Personalentwicklung

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

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



Benötigen Sie Unterstützung? Unsere deutsch-französischen Experten beraten Sie gerne. Kontaktieren Sie uns.

Stand der Bearbeitung: Juni 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