

## Französische Netzwerke

Netzwerke gibt es überall in Frankreich, sowohl in loser und persönlich-privat geprägter Form wie auch sehr stark organisiert. Sie bieten **Zugang zu Ressourcen** und Informationen, **strukturieren Beziehungen** und Wissen. Manchmal sind sie nur einigen Eingeweihten vorbehalten und nahezu geheim, häufig aber sind sie offen und öffentlich. Sie können auf die **Bedürfnisse einzelner** oder das **Wohl vieler** abzielen.

Ein Netzwerk lebt und dient auf mittlere Sicht allen Mitgliedern, wenn ein möglichst **ausgewogenes Verhältnis zwischen Geben und Nehmen** besteht. Wer das Netzwerk nicht nutzt, fällt aus dieser Dynamik heraus. Wie in einem Stromnetzwerk sollten alle Relais bzw. Knotenpunkte **aktiv bleiben**, damit die Energie fließt. In einem menschlichen Netzwerk sollte die Aktivität eines Teilnehmers immer in verschiedene Richtungen gehen, von einer Kontaktperson zur anderen. Je aktiver ein Netzwerkmitglied ist, desto zentraler wird seine Stellung.

Jeder Ihrer französischen Geschäftspartner hat **viele Bezugspunkte in verschiedenen Netzwerken**. Möchten Sie positive Informationen verbreiten und haben Sie Ihren Kontakt gut gepflegt, dann können Sie ihn darum bitten, als Multiplikator zu fungieren. Sollte aber im Kontakt mit einem französischen Unternehmen etwas schiefgelaufen sein, dann müssen Sie sich darüber im Klaren sein, dass es schwer sein wird, im entsprechenden Netzwerk wieder Fuß zu fassen.

### Alumni-Organisationen der *Grandes Écoles*

Ein Beispiel für Netzwerke, die im französischen Geschäftsleben eine große Bedeutung haben können, sind die Alumni-

Organisationen der *Grandes Écoles*. (Zum Thema *Grandes Écoles* siehe auch ab Seite 74.) Jede dieser Elite-Hochschulen führt ein genaues **Verzeichnis ihrer Absolventen**. Es handelt sich dabei nicht nur um eine einfache Adressliste, sondern um ein strukturiertes Verzeichnis, das jährlich aktualisiert wird. Die **Einträge sind sehr detailliert**: Nicht nur Name und Arbeitsstelle sind enthalten, sondern auch die vollständigen beruflichen und privaten Kontaktdaten. Selbstverständlich werden alle Angaben freiwillig gegeben und nur die Absolventen einer Schule haben Zugriff.

Ein solches Absolventenverzeichnis erfüllt verschiedene Zwecke: von der Suche eines Praktikums bis hin zur ausgefeilten Kooperation zwischen Unternehmen oder der Unterstützung bei einer speziellen Aufgabe, für die sowohl im eigenen Unternehmen wie auch in anderen Organisationen bestimmte Personen hilfreich sein könnten. Da Absolventen der *Grandes Écoles* sowohl in der privaten Wirtschaft wie auch im gehobenen Staatsdienst Karriere machen, stärken die Alumni-Netzwerke den **gesellschaftlichen Zusammenhalt**. Potenzieller Missbrauch wird durch die **soziale Kontrolle** reguliert, die Bestandteil eines menschlichen Netzwerkes ist. Die Person, die den Missbrauch betrieben hat, wird von den anderen ausgeschlossen.

Für Ihre Geschäftsbeziehungen nach Frankreich heißt dies, dass Sie z. B. herausfinden sollten, welche **Grande École Ihr neuer Kontakt besucht hat** und dann überprüfen, ob Sie bereits andere Personen kennen, die die gleiche Hochschule absolviert haben. Wenn ja, können Sie beiläufig fragen: ›Kennen Sie vielleicht Frau X, sie hat auch die *Grande École XY* besucht? Ihre Firma ist ein guter Kunde von uns!‹ Und schon sind Sie drin, zumindest im ›Vorraum‹ des Netzwerkes.

Kennen Sie privat Leute, die einer Alumni-Organisation angehören, sollten Sie dies nicht verschweigen, im Gegenteil. Die **Vermischung von persönlichen und beruflichen Kontakten** ist in Frankreich kein Tabu.