

# ihk.wirtschaft

11-2025

Dresden · Meißen · Bautzen · Görlitz  
Sächsische Schweiz – Osterzgebirge

Frankreich

## Starker Partner in Europa





Skimmerpool auf der Dachterrasse des Hotels Sheraton in Nizza.

VOM ELBTAL NACH FRANKREICH

## Premium-Pools aus Pirna für Hotels und Spa-Oasen

**E**in Blick in die französischen Alpen: verschneite Chalets, daneben ein modernes Schwimmbad mit glänzenden Edelstahlbecken. In Lille, mitten in der Altstadt, lädt ein Luxushotel zum Baden ein. Und im Elsass, ganz in der Nähe der Grenze, tauchen Gäste in ein Becken ein, das aus Pirna stammt. Hinter all diesen Projekten steht die e.s.m. Edelstahl-Schwimmbad- und Metallbau GmbH – ein Unternehmen aus der Region, das seit mehr als einem Jahrzehnt erfolgreich in Frankreich tätig ist.

»Angefangen hat es eigentlich zufällig«, erzählt Vertriebsleiter Holger Steinborn. Über einen Schwimmbadbauer hatte die e.s.m. Anfang der 2000er in Straßburg ein Hotelbecken gebaut. Etwas später meldete sich der Elsässer Marc Losson, der sich mit seiner Firma »Piscine Art

Inox« selbstständig gemacht hatte – und ein gutes Gespür für hochwertige Edelstahlbecken bewies. »Er sprach gut Deutsch, was für uns von großem Vorteil war, und ist französischer Muttersprachler, was wiederum Voraussetzung für Geschäfte in Frankreich ist. Denn ohne Fran-

»Angefangen hat es eigentlich zufällig«

zösischkenntnisse läuft in Frankreich fast nichts«, erinnert sich Steinborn. Aus dem ersten Kontakt entwickelte sich eine Partnerschaft, die bis heute trägt. Losson kümmert sich um den Vertrieb in Frankreich, e.s.m. liefert und montiert die Becken. Für die Monteure bedeutet das: wochenweise Arbeitseinsätze im Nachbarland. »Die Kollegen fahren gern nach

Frankreich«, sagt Susann Groß, Assistenz der e.s.m.-Geschäftsleitung. Das hat auch gute Gründe: Der Geschäftspartner organisiert nicht nur die Baustelle, sondern sorgt dafür, dass es auch außerhalb läuft – ob beim gemeinsamen Abendessen, bei einer kleinen Stadttour oder einem Ausflug in die Umgebung. »So fühlen sich unsere Leute gut aufgehoben und willkommen«, bestätigt Assistentin Groß.

### Bürokratie bremst

Doch die Arbeit in Frankreich bringt auch Stolpersteine mit sich. Besonders spürbar ist die ausgeprägte Bürokratie, die auch im EU-Kontext in den letzten Jahren zugenommen hat. Bevor Monteure überhaupt auf die Baustelle dürfen, muss das Unternehmen eine sogenannte SIPSI-Meldung machen – ein digitales Formular, in dem alle Angaben zu den entsandten Mitarbeitern hinterlegt werden: vom Einsatzort über die Dauer bis hin zum Gehalt. »Allein für diese Formalitäten ist man schnell mehrere Stunden beschäftigt«, sagt Susann Groß. Hinzu kommen Arbeitskarten und weitere Nachweise, etwa zur Unterkunft der Mitarbeiter. Für die Praxis bedeutet das: viel Papierkram, der Zeit kostet und Ressourcen bindet.

Mitunter sind Geduld und Verständnis für die französische Mentalität gefragt. Vereinbarte Fristen dienen eher als grobe Orientierung, und Rechnungen werden zwar beglichen, jedoch nicht selten mit Verzögerung. »Man muss lernen, dass später nicht gleich nie bedeutet«, erklärt Holger Steinborn. Hinzu kommt die flexible Haltung auf den Baustellen: Termine verschieben sich kurzfristig, Pläne ändern sich spontan. »Das kann durchaus Nerven kosten, wenn wir unsere Teams präzise einplanen müssen.«

Trotzdem: Frankreich ist für e.s.m. ein stabiler Markt, ein bis fünf Projekte jährlich realisieren sie dort. Nicht zuletzt, weil die Projekte auch für die Mitarbeiter attraktiv sind. »Paris, Nizza oder die Alpen – das sind keine schlechten Einsatzorte«, sagt Steinborn schmunzelnd.

Am Ende ist es die Kombination aus fachlicher Verlässlichkeit und persönlichem

Vertrauen, die den Erfolg ausmacht. In Frankreich gehört das gemeinsame Essen ebenso zum Bauprojekt wie die gemeinsame partnerschaftliche Projektabwicklung. Wer bereit ist, beides miteinander zu verbinden, hat beste Chancen. »Man darf nicht erwarten, dass dort alles nach deutschem Prinzip läuft«, resümiert Steinborn. »Doch wer offen ist und bereit, sich aufeinander einzulassen, wird feststellen: Es funktioniert hervorragend.«

So zeigt die Geschichte von e.s.m.: Erfolgreiche Auslandsgeschäfte entstehen oft nicht aus Strategiepapieren, sondern aus Begegnungen – und wachsen mit der Zeit zu stabilen Geschäftsbeziehungen. (Friederike Partzsch) ●

Marc Losson, französischer Geschäftspartner der e.s.m., im Bagger auf einer Baustelle der e.s.m.



Fotos: e.s.m.

ANZEIGEN

# #MULTI TALKING FÄHIG

Mit qualifizierten Dolmetschern und Übersetzern zu mehr Erfolg in der Kommunikation mit ausländischen Partnern.

[bdue.de/suche-uebersetzer-dolmetscher](http://bdue.de/suche-uebersetzer-dolmetscher) →



Bundesverband der Dolmetscher und Übersetzer Ost **BDÜ**

## ZELT+EVENT SCHWARZ

*Sie haben den Anlass, wir die passende Zeltlösung!*

- PARTY- & FESTZELTE
- PAGODEN
- MIETMOBILIAR
- LAGER- & SCHUTZZELTE
- GASTROSERVICE

☎ 035205 - 71917  
[info@zelt-plus-event.de](mailto:info@zelt-plus-event.de)

[www.zelt-plus-event.de](http://www.zelt-plus-event.de)

