

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort</b> .....	V
<b>Dank</b> .....	VII
<b>1 Einleitung</b> .....	1
<b>2 „Ein Zeitfenster von drei bis fünf Jahren wurde aufgemacht.“</b> .....	5
Ein Gespräch mit Patrice Pélissier, Unternehmens- und Private-Equity-Berater und ehemaliger Vorstandsvorsitzender der MEA AG, Aichach	
<b>3 „Man muss Frankreich allgemein entmystifizieren.“</b> .....	21
Ein Gespräch mit Dr. Marc-Alexander Burmeister, CEO B. Braun Frankreich	
<b>4 „Wir wollen alle Wachstumsmotoren sein und uns gemeinsam in Frankreich entfalten.“</b> .....	37
Ein Gespräch mit Jean-Claude Reverdell, Geschäftsführer der SEW-USOCOME, und Eric Hoffstetter, Leiter des SEW-Werks in Brumath	
<b>5 „Wir haben in Obernai die Entwickler, wir haben die Kompetenz.“</b> .....	53
Ein Gespräch mit Daniel Hager, Vorstandsvorsitzender Hager Group	
<b>6 „Wir sind mit der Entscheidung für den Traktor den absolut richtigen Weg in Frankreich gegangen.“</b> .....	71
Ein Gespräch mit Hermann Lohbeck, Sprecher der Konzernleitung CLAAS KGaA mbH	
<b>7 „Mit Akquisitionen in Frankreich stark gewachsen“</b> .....	85
Ein Gespräch mit Dr. Stephan Timmermann, Sprecher der Geschäftsleitung der KSB SE & Co. KGaA, und Boris Lombard, KSB Regional Executive Officer Western Europe und Geschäftsführer der KSB Frankreich	

<b>8</b>	<b>„Wenn man die Chance hat, die Intensität aus Frankreich ein Stück weit nach Deutschland zu holen, dann verändert sie das deutsche Unternehmen zum Besseren.“</b> . . . . .	99
	Ein Gespräch mit Christian Weber, Mitglied der Unternehmensleitung und Generalbevollmächtigter der Karlsberg Brauerei KG Weber	
<b>9</b>	<b>„Der französische Markt ist äußerst kreativ.“</b> . . . . .	111
	Ein Gespräch mit Christophe Charoy, Geschäftsführer von MULTIVAC Frankreich	
<b>10</b>	<b>„Unsere Mitarbeiter in Frankreich sind Avantgardisten.“</b> . . . . .	129
	Ein Gespräch mit Adolf Walth, Executive Vice President Sales & Marketing Messer Group GmbH, und Diana Buss, Senior Vice President Corporate Communications Messer Group GmbH	
<b>11</b>	<b>„Das Arbeitsrecht hat sich erheblich flexibilisiert.“</b> . . . . .	141
	Ein Gespräch mit Alexander Abé, Geschäftsführer Jungheinrich Frankreich und Vice President Sales Western Europe & Africa Jungheinrich AG	
<b>12</b>	<b>„Die Franzosen sind gute Software-Entwickler, und da tut sich einiges.“</b>	157
	Ein Gespräch mit Ulrich Haas, Geschäftsführer TRUMPF Frankreich	
<b>13</b>	<b>„Frankreich ist ein Opportunitätsmarkt für Start-ups und für Akademia.“</b> . . . . .	173
	Ein Gespräch mit Dr. Werner Lanthaler, CEO Evotec	
<b>14</b>	<b>„Angesichts des Nachholbedarfs und einer hoffentlich anhaltenden Reformwilligkeit bietet Frankreich ein sehr günstiges Investitionsumfeld.“</b> . . . . .	189
	Ein Gespräch mit Oliver Hermes, Vorsitzender des Vorstands und CEO der Wilo-Gruppe	
<b>15</b>	<b>Ausblick</b> . . . . .	203
	<b>Anhang A: Biografien unserer Gesprächspartner</b> . . . . .	215
	<b>Anhang B: Eckdaten</b> . . . . .	223
	<b>Anhang C: Über die Autoren</b> . . . . .	229