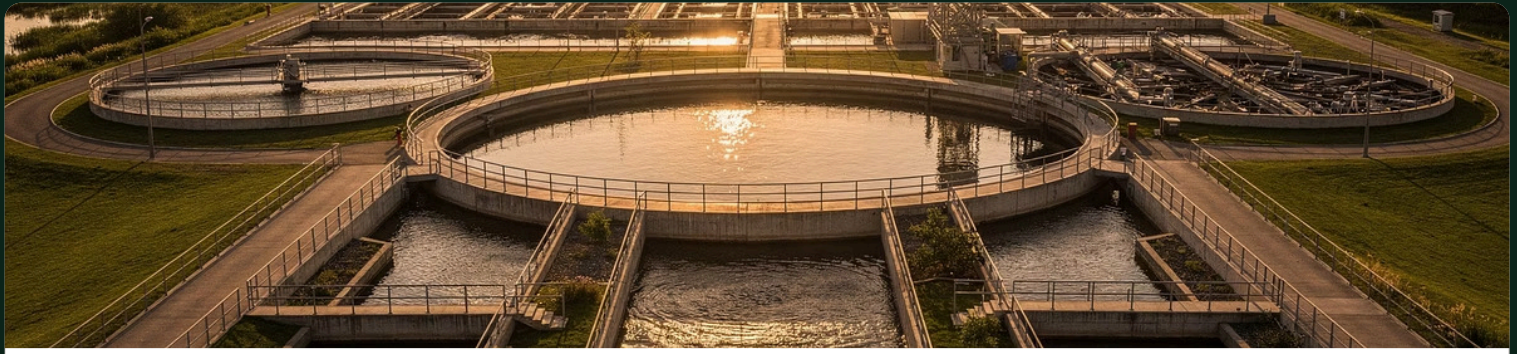




Strategischer Überblick: Der französische Wassermarkt

Ein praktischer Leitfaden für deutsche Geschäftsführer und Vertriebsleiter
in der Wasser- und Umwelttechnik

Stand 2026



In Frankreich entstehen Projekte anders, werden anders entschieden und folgen einer eigenen Logik.

Dieser Überblick zeigt Ihnen:

- wo Entscheidungen tatsächlich vorbereitet werden,
- welche Faktoren aktuell Projekte auslösen,
- und wo Sie konkret ansetzen müssen, um in laufende Projekte zu kommen.

Reduzieren Sie Fehlsprachen und steigen Sie direkt in relevante Projekte ein.

Wie der französische Markt funktioniert

In Deutschland sind die Rollen in der Regel weniger fragmentiert, die Koordination ist direkter und die Entscheidung liegt näher am Betrieb.

Zum Beispiel bei Stadtwerken oder Zweckverbänden, die oft eigenständig entscheiden. Planung und Umsetzung holen sie sich dann je nach Projekt von externen Ingenieurbüros oder Dienstleistern dazu. Der Ablauf ist linear:



In Frankreich ist das anders: dort wird zuerst der politische und finanzielle Rahmen festgelegt, bevor Lösungen geprüft werden. Ein BEA definiert die technischen Spezifikationen im CCTP und strukturiert damit die Entscheidung. Der Ablauf ist sequenziell: politischer Rahmen + Budget → Studie → Entscheidung → Betrieb.



Sie müssen daher den gesamten Entscheidungsprozess adressieren. Entscheidungen entstehen durch das Zusammenspiel von drei Ebenen, die jeweils eigene Rollen im Prozess haben :

Regulatorisch

Der Staat definiert die Regeln: PFAS-Grenzwerte, REUT-Vorgaben, Plan Eau.

Er setzt den Rahmen, in dem alle anderen handeln müssen.

Politisch

Zweckverbände entscheiden über Budgets und Projekte.

Diese Zusammenschlüsse von Gemeinden haben die eigentliche Macht.

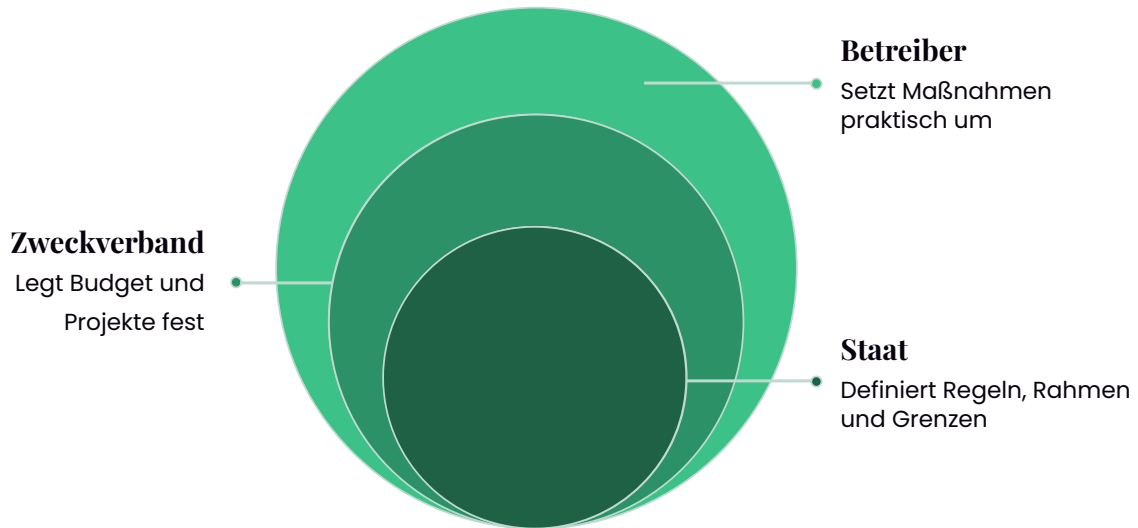
Operativ

Die Kläranlagen setzen die Lösungen im Alltag um.

Sie kennen liefern wichtige Vorgaben für die spätere Umsetzung.

Der Entscheidungsfluss im Überblick

Um in Frankreich erfolgreich Projekte zu gewinnen, müssen Sie verstehen, wie Impulse auf jeder Ebene entstehen und wo der eigentliche Hebel liegt.



Was aktuell Entscheidungen auslöst

Aktuell werden neue Projekte in der französischen Wasserwirtschaft vor allem durch zwei konkrete Faktoren ausgelöst:

- regulatorischer Druck (z. B. PFAS)
- Wasserknappheit und staatliche Programme zur Wiederverwendung (REUT)

Beide Themen sind mit klaren Vorgaben, Fristen und Fördermitteln verbunden.

Das führt dazu, dass Projekte jetzt mit konkreten Budgets und Zeitplänen umgesetzt werden müssen.

Treiber 1: PFAS-Regulierung

Industrieanlagen und Kläranlagen in Frankreich sind verpflichtet, PFAS zu messen, zu dokumentieren und schrittweise zu reduzieren.

TFA wird aktuell in die PFAS-Überwachung integriert, mit einem vorgesehenen verbindlichen Einbezug ab 2027.

Besonders betroffen sind Anlagen mit mehr als **10.000 Einwohnerequivalenten** (EGW), die Messkampagnen durchführen müssen.

Wichtige Eckdaten

- PFAS-Messpflicht läuft seit 2023
- TFA ab 2027 für Trinkwasser
- Besonders Anlagen >10.000 EGW
- Sanktionsrisiko bei Grenzwertüberschreitung
- Investitionsdruck für neue Behandlungslösungen

Das hat drei konkrete Auswirkungen:

Analysen sind verpflichtend und können nicht vermieden werden

Überschreitungen führen zu regulatorischem und damit betrieblichem Risiko

Es entsteht ein konkreter Bedarf an neuen Behandlungslösungen

Projekte entstehen aktuell vor allem dort, wo:

- PFAS-Messkampagnen bereits laufen
→ Ausschreibungen für Messkampagnen prüfen
- erste Überschreitungen festgestellt wurden
→ nach Pressemitteilungen zu PFAS-Funden suchen
- BEA mit Studien oder Vorplanungen beauftragt sind
→ Veröffentlichungen von Agences de l'Eau analysieren



Anbieter, die in diesem Kontext bereits getestet oder eingesetzt werden, werden bei der nächsten Ausschreibung eher berücksichtigt.

Treiber 2: Wasserstress und REUT

Geografischer Fokus

- Südfrankreich: akuter Wasserstress
- Küstengebiete: saisonale Spitzenbelastung
- Agences de l'Eau: gezielte Förderung
- REUT-Ausbau bis 2027 priorisiert

Im Süden und in den Küstengebieten Frankreichs besteht akuter Wasserstress. Der Staat treibt deshalb aktiv die Wiederverwendung von aufbereitetem Abwasser (REUT: Réutilisation des Eaux Usées Traitées) voran.

Geplant ist der Ausbau der laufenden Projekte bis 2027 sowie eine deutliche Steigerung der Wiederverwendungsquote bis 2030.

Projekte werden also gezielt durch öffentliche Stellen finanziert und priorisiert (insbesondere durch die Agences de l'Eau). Das verkürzt die Entscheidungszeiten und führt zu konkreten Budgets und laufenden Ausschreibungen.

Lokale Akteure müssen Projekte umsetzen und benötigen dafür technisch geeignete Lösungen.

Projekte entstehen aktuell vor allem dort, wo:

- REUT-Projekte in Planung sind
→ Veröffentlichungen von Agences de l'Eau prüfen
- Wasserstress nachgewiesen ist
→ regionale Berichte oder online Karten wie [Vigieau.gouv.fr](https://vigieau.gouv.fr)
- Förderprogramme aktiv sind
→ Ausschreibungen und Förderaufrufe beobachten

- ✔ Verfügbare Fördermittel, beschleunigte Projektentscheidungen und konkreter Umsetzungsdruck auf lokale Akteure: das ist das ideale Umfeld für einen gezielten Markteintritt.

Wo sich Chancen ergeben

Der entscheidende Grundsatz lautet: **Arbeiten Sie nur an Projekten, die bereits konkret vorbereitet werden.** Das spart Zeit, erhöht die Abschlusswahrscheinlichkeit und verhindert, dass Sie Ressourcen in Prozessen verbrauchen, die noch Jahre entfernt sind. Ein Projekt gilt als qualifiziert, wenn mindestens **3 von 5 Kriterien** erfüllt sind.

1

Konkretes Problem mit Frist

Z. B. PFAS-Messpflicht, Grenzwertüberschreitung oder Wasserstress-Zone. Das Problem ist bekannt und die Frist ist verbindlich.

2

Aktiver Ansprechpartner

Ein Zweckverband, Betreiber oder Ingenieurbüro (BEA) arbeitet bereits aktiv am Thema.

3

Budget oder Förderrahmen

Z. B. Finanzierung durch Agence de l'Eau, ein REUT-Programm oder ein lokales Investitionsprojekt. Das Budget ist vorhanden oder beantragt.

4

Technische Vorbereitung

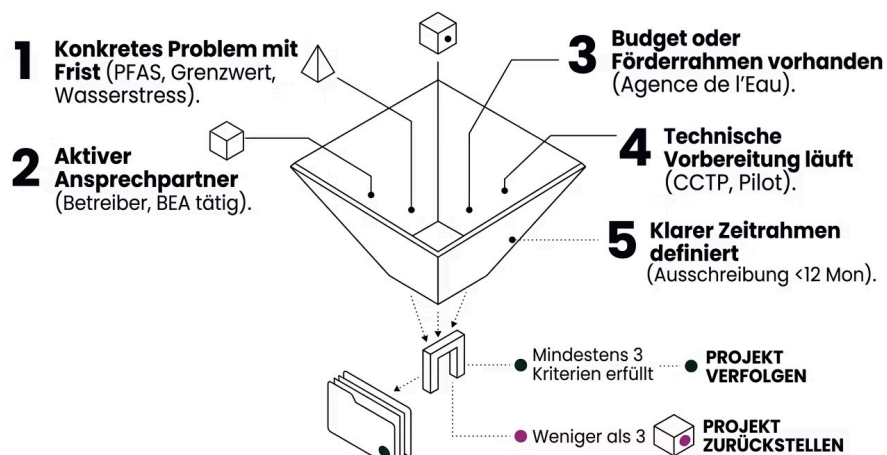
Das Projekt ist bereits in technischer Vorbereitung: Leistungsverzeichnis (CCTP) wird erstellt, ein Pilotprojekt ist geplant oder ein BEA ist bereits eingebunden.

5

Klarer Zeitrahmen

Eine Ausschreibung ist innerhalb von 12 Monaten geplant oder ein kurzfristiger Pilotversuch ist möglich. Es gibt ein Enddatum.

Der Qualifizierungsfilter in der Praxis



*Projekt gilt als qualifiziert wenn mind. 3 von 5 Kriterien erfüllt sind.

Wo steigen Sie konkret ein?

Die strategische Logik ist jetzt klar. Sie wissen, wie der Markt funktioniert, was Entscheidungen auslöst und welche Kriterien erfüllt sein müssen, damit ein Projekt überhaupt relevant ist.

Was noch fehlt, ist die konkrete Umsetzung : welche Projekte sind für Sie relevant? Welche Akteure müssen Sie heute ansprechen? Und wo steigen Sie ein, bevor die Entscheidung getroffen ist?

Diese Antwort darauf hängt von Ihrer Lösung, Ihren Referenzen und Ihrem aktuellen Zugang zum Markt ab.

Im nächsten Schritt erhalten Sie dafür eine konkret umsetzbare Struktur:

- klar definierte **Einstiegspunkte** in Ihrem Marktsegment in Frankreich
- eine erprobte Logik für den **Erstkontakt**
- die passenden Inhalte und **Argumente** für Ihre Ansprache
- sowie eine Analyse Ihrer aktuellen **Verkaufsfähigkeit**



❗ **Sie wissen konkret, wo Sie heute ansetzen müssen, um in laufende Projekte zu kommen, statt Zeit zu verlieren.**

Ihre Marktaufbereitung entdecken

Rein in den Markt für 1.250 €