

wonnen hat“ – weil die Geschäfte in Euro-Land endlich wieder anziehen.

Auch Firmen der Region registrieren das. So sieht Michael Hecker, Geschäftsführer der Wiesbadener Sopro Bauchemie, gerade jetzt „in Europa noch genügend Potenzial“. Das Unternehmen mit knapp 600 Mitarbeiter erzielt jeweils rund die Hälfte des Umsatzes von 160 Millionen Euro in Deutschland und im europäischen Ausland – ist also komplett auf Europa ausgerichtet. Auch der Autohersteller Opel

Mitarbeiter, davon 380 am Sitz in Budenheim). Die EU sei für Bericap mit einem Umsatzanteil von bis zu 45 Prozent zwar sehr wichtig, Krautkrämer rechnet aber damit, dass dieser Anteil sinkt. „Der EU-Markt wächst derzeit nicht – andere Märkte aber schon“, sagt

das Geschäft konkret auswirken wird, dazu macht Boehringer keine Angaben – rechnet aber damit, dass sich die Lage in Europa für die Branche noch verschärfen wird.

Wie wichtig der Kontinent für die Firmen der Region ist, dass

ne konkreten Zahlen zum Anteil des Europageschäfts vor, dennoch seien die EU-Länder auch hier – mit einem geschätzten Exportanteil von über 50 Prozent – mit Abstand der wichtigste Markt. Der Konjunkturumfrage der IHK Wiesbaden zufolge wollen 2014 im Bezirk gut 80 Prozent der Firmen innerhalb der EU investieren. Europa habe zuletzt zwar etwas geschwächt, jetzt zeige der Trend wieder nach oben, so die IHK Rheinhessen. Die Firmen im IHK-Bezirk Südhessen stecken 2014 mehr als 50 Prozent ihrer Auslandsinvestitionen in Standorte in der EU, das ist etwas weniger als 2013.

DIE WICHTIGSTEN EXPORTLÄNDER

► **Hessen:** USA (10,8 Prozent am Auslandsumsatz), Frankreich (7,9 Prozent), Großbritannien (7,3 Prozent); Niederlande (6,1 Prozent), Italien (5,5 Prozent), China (4,6 Prozent), Österreich (4,5 Prozent), Belgien (4,2 Prozent).

► **Rheinland-Pfalz:** Frankreich (11,1 Prozent am Auslandsumsatz), USA (8,8 Prozent), Großbritannien (6,2 Prozent), Niederlande (5,8 Prozent), Italien (5,6 Prozent), Belgien (4,8 Prozent), Spanien (4,4 Prozent), China (3,8 Prozent).

Gassitasche für Waldwege und Laufstege

EUROPA „Wild-Hazel“-Gründer profitieren von KfW-Coachingprogramm, das mit EU-Mitteln finanziert wird

Von Karl Schlieker

WIESBADEN. Immer wenn Sabine Kirschner mit ihrem Golden Retriever unterwegs war, staute sich alles in ihrer Handtasche: Leckerli und nasses Hundespielzeug wie Frisbees und Bälle sowie persönliche Dinge wie Handy, Geldbörse und Hausschlüssel. Zusammen mit ihrer ebenfalls hundebegeisterten Schwester Julia Kothes kam sie vor zwei Jahren auf die zündende Idee: Warum nicht eine „Gassitasche für Waldwege und Laufstege“ entwickeln, in der Hundeequipment und persönliche Dinge sauber voneinander getrennt sind. „Es sollte keine Tasche für Waldschrate sein, sondern durchaus für den Stadtausflug geeignet und trotzdem praktisch“, berichtet Julia Kothes.

Nach einer ersten Marktrecherche und der Gewissheit, eine Marktlücke entdeckt zu haben, gründeten die beiden Schwestern in Wiesbaden die Wild Hazel GbR. Um ihre Geschäftsidee weiterzuentwickeln, suchten die beiden Betriebswirte Hilfe beim „Gründercoa-



Sabine Kirschner und Julia Kothes (rechts) haben mit den „Gassitaschen“ eine Marktlücke entdeckt. Foto: RMB/Heiko Kubenka

ching“, welches über die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) abgewickelt und von der Europäischen Union (EU) gefördert wird. Ein Beleg, dass EU-Gelder auch vor Ort ankommen.

Die KfW unterstützt aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF) Existenzgründer, Unternehmensnachfolger und junge Unternehmer bis zu fünf Jahre nach der Gründung. Bezuschusst wird eine professionelle externe Beratung in wirt-

schaftlichen, finanziellen und organisatorischen Fragen, um die Erfolgsaussichten des Unternehmens zu erhöhen. Nicht gefördert werden Beratungen zu Themen wie Steuern und Buchführung sowie Unternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitern.

Eine mit dem Handel vertraute Beraterin half den Wiesbadener Gassitaschen-Gründerinnen bei konzeptionellen und strategischen Fragen. „Gerade in den Anfangsjahren ist es wichtig, je-

manden von außen neutral auf das Unternehmen blicken zu lassen“, erläutert Sabine Kirschner. Die Hälfte des Beraterhonorars steuerten sie aus eigenen Mitteln bei, die andere Hälfte stammte aus dem Coachingprogramm. Die Antragstellung war aus ihrer Sicht unbürokratisch, die Industrie- und Handelskammer in Wiesbaden als regionaler Vermittler ein verlässlicher Partner. Der Gründercoach hat die Beratung inzwischen mit dem obligatorischen Abschlussbericht beendet.

Die Aussichten sind positiv. Die über eine Hamburger Agentur in China hergestellten Taschen sind inzwischen in 35 Geschäften in Deutschland, Schweiz und Österreich erhältlich. Auch der eigene Internetshop www.wild-hazel.de läuft gut, wie Julia Kothes berichtet. Gesucht wird jetzt als dritter Vertriebskanal noch ein Lifestyle-Onlineshop, der die robusten Gassitaschen vertreibt. Neben den bisher zwei Modellen denken die beiden Gründerinnen bereits an neue Modelle und weitere Accessoires für Hundeliebhaber.

Aufteilu
Anspruch
Anspruch
*Lebensver
Quelle: Deu
Premium
M
801
1501
2501
3501
4501
5501
6501
7501
8501
9501 –
12501 –
Stand:
Obenstehe
Markt fest
Preise gel
Straßenkil
eine Ablac