

SEITE 3 SIKB intern:
Existenzgründung – nachgehakt

SEITE 4, 5 Existenzgründungs-Förderung:
Berta-H/Henry's Eismanufaktur

SEITE 1, 6 Aus der Förderpraxis:
Haarmonie/Baumwipfelpfad Saarschleife

AUS DER FÖRDERPRAXIS:

Haarmonie by Thomas Müller: „Frisuren, die glücklich machen“

Schon in der Antike zählte Schönheit zu den Idealen der Menschheit. Seit jeher wollten Frauen und Männer attraktiv sein, um ihre Individualität zum Ausdruck zu bringen und sich im gesellschaftlichen Miteinander abzuheben. Daran hat sich bis heute nichts geändert, ganz im Gegenteil: Die Schönheitsbranche boomt mehr denn je und zählt weltweit zu den umsatzstärksten Märkten überhaupt. Von besonders starker Bedeutung im persönlichen Erscheinungsbild eines Menschen ist - abgesehen von der Wahl der Kleidung - die Frisur. Sie ist in ganz erheblichem Maße stilprägend.

Sie beeinflusst im zwischenmenschlichen Miteinander unterschwellig den ersten Eindruck, den sich Menschen von-

einander machen und wird dadurch, egal ob unbewusst oder gezielt eingesetzt, geschlechterübergreifend zu einem Schaufenster der Persönlichkeit und des Charakters. Eine modische Frisur entscheidet mit, ob die jeweilige Person allgemein hin als attraktiv bzw. „schön“ empfunden wird.

Als echter Profi auf diesem Gebiet hat sich Thomas Müller (43) regional und national seit 16 Jahren einen Namen gemacht. In seinem Salon „Haarmonie by Thomas Müller“ in Neunkirchen setzen er und sein 17-köpfiges Team alles daran, den zahlreichen Kunden nach allen Regeln der Friseurskunst zu einem perfekten Äußeren zu verhelfen. Sein Anspruch ist dabei kein geringerer als der, „Menschen glücklich zu machen“ - wie er ganz deutlich sagt. Kein Kunde, so gibt er zu verstehen, dürfe den Salon verlassen, bevor sich bei ihm dieses Gefühl nicht eingestellt habe.

Müller weiß um die Wechselwirkung von äußerer Schönheit und innerer Zufriedenheit. Deshalb hat er in Neunkirchen eine Wohlfühl-Loase aufgebaut, in der ihm und seinen fachkompetenten und umfassend qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Ressourcen und Behandlungsmöglichkeiten zur Verfügung



Thomas Müller ist seit 16 Jahren mit seinem Salon „Haarmonie“ erfolgreich am Markt präsent

stehen, die deutlich über gängigen Standards liegen. Als er den Salon im Jahr 2000 bewusst am ruhigeren Rand der Neunkircher City eröffnete, starteten er und eine Mitarbeiterin auf 80 Quadratmetern mit >>

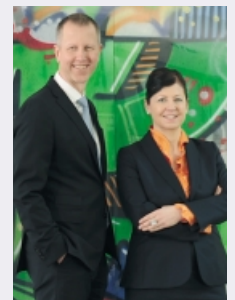


Liebe Leserin, lieber Leser,

für eine lebendige Wirtschaft bedarf es leistungswilliger Menschen, die bereit sind, Unternehmen zu gründen oder bestehende Betriebe fortzuführen.

Dessen bewusst, hat die SIKB bereits vor 11 Jahren einen nachhaltigen Förderschwerpunkt im Bereich Existenzgründung gelegt. In dieser KUBUS-Ausgabe werfen wir deshalb auf Seite 3 einen Blick auf die Tätigkeit des SIKB-Gründerbüros „N.E.W.“ (Nachfolge, Existenzgründung, Wachstum), in dem auch die Förderung und Begleitung der Unternehmensnachfolge angesiedelt ist. Zugleich schildern dort zwei Gründer, wie sie ihren unternehmerischen Start erlebt haben. Zugunsten einer starken Wirtschaft im Saarland werden wir Gründern und Nachfolgern auch zukünftig engagiert mit Rat und Tat zur Seite stehen.

Doris Woll (Vorstandsvorsitzende der SIKB)
Achim Köhler (Vorstandsmitglied der SIKB)



Auf rund 300 Quadratmetern wird Kunden zu einem gelungenen Äußeren verholfen



Das gesamte Areal ist geschmackvoll und hochwertig eingerichtet und mit viel Liebe für Design und Stil gestaltet. Müller legte dabei auch Wert auf kleine, aber spürbare Besonderheiten: Verschiedene Heißgetränke und Geschmackswasser überraschen genauso wie ein kleiner Springbrunnen, ansprechende Deko- und Blumenarrangements, angenehme Hintergrundmusik oder eine Gartenterrasse. Bemerkenswert sind auch Services, wie die Online-Terminverein-

5 Bedienplätzen und einem Waschplatz. Stetige Weiterbildungen und Qualifizierungen sowie Müllers enorme Zielstrebigkeit führten im Laufe der Zeit nicht nur zu einer kontinuierlich steigenden Zahl an Kunden, sondern auch zu einer wachsenden Wahrnehmung innerhalb der Branche und der allgemeinen Öffentlichkeit.

In Zeitschriften, darunter das Fachmagazin „Top Hair“, wurde über ihn und seine kreative Handwerkskunst genauso berichtet wie in TV-Sendungen wie „Sam macht schön“ auf ProSieben, wo er Menschen zu einem völlig neuen visuellen Erscheinungsbild verhalf. Es folgten wichtige Branchen-Auszeichnungen, wie beispielsweise die Deutsche Friseurklassifizierung des Salons mit 5 Sternen oder der Gewinn des „German Hairdressing Awards“, dem „Oscar“ des deutschen Friseurfachs.

Im Jahr 2011 erwarb Thomas Müller das Haus, in dessen Erdgeschoss sich sein bis dato gemieteter Salon befand, und beschloss, die oberen Etagen schrittweise auszubauen sowie weiteres Personal einzustellen. Heute erstreckt sich „Haarmonie by Thomas Müller“ auf rund 300 Quadratmetern und bietet u.a. 16 Bedienplätze, 5 Waschplätze (auch mit Massagefunktion), eine gesonderte VIP-Lounge (z.B. für diskrete Braut-Umkleide), ein Seminarraum für Friseur-Schulungen und vieles mehr. Im Rahmen seines unternehmerischen Wachstums nutzte er Finanzierungsmittel, die ihm von der SIKB und der Bürgschaftsbank Saarland zur Verfügung gestellt wurden.



barung, Termin-Erinnerungen per Handy-SMS oder die Herausgabe eines eigenen Salon-Magazins.

Auch in die Mitarbeiter investiert Müller nachhaltig und gewährt ihnen Zugang zu Schulungen, in denen sie Expertenwissen auf vielen Gebieten erwerben können. So finden sich in seinem qualifizierten Team u.a. diplomierte Coloristen und Experten für Haarverlängerungen. Eine starke Beratungskompetenz ist Müller sehr wichtig. Deshalb hat er auch das exklusive „Cynerie“-Beratungskonzept eingeführt: Hier können Kunden, noch bevor die Schere gezückt wird, anhand unterschiedlich geschnittener und verschieden langer Haarmodelle prüfen, welcher Frisurwunsch passt. Dies begeistert Kunden genauso wie regelmäßige Styling-Abende und mit Profi-Fotografen durchgeführte Foto-Shooting-Events.

Regional verbunden hat Thomas Müller stets auch ein offenes Ohr für soziale Anliegen. So unterstützt er zahlreiche Projekte, z.B. die Tafeln e.V. An Aktionstagen bittet er seine Kunden dann darum, Haarschnitte mit Lebensmitteln statt mit Geld zu zahlen.

Weitere Infos: www.salon-haarmonie.com

Ein kompetentes Team kümmert sich um die Frisur- und Styling-Wünsche der Kunden



IMPRESSUM - Ausgabe 16 (Sommer/Herbst 2016):

Herausgeber: Saarländische Investitionskreditbank AG, atrium - Haus der Wirtschaftsförderung, Franz-Josef-Röder-Straße 17, 66119 Saarbrücken, Postfach 10 27 22, 66027 Saarbrücken, Telefon: (0681) 3033-0, Telefax: (0681) 3033-100, E-Mail: info@sikb.de, Internet: www.sikb.de | **Projektbetreuung seitens der SIKB:** Astrid Detzler, Vera Georg, Elke Lorson, Michael Schmidt | **Fotos:** SIKB-Archiv, SIKB-Mitarbeiter, Salon Haarmonie by Thomas Müller, Oliver Dietze, Zeck Fishing GmbH, Henry's Eismanufaktur/Jennifer Weyland, Erlebnis Akademie AG, Fotolia: ponomarenko, Maxim Pavlov, K.C. | **Grafik, Layout, Gesamtherstellung und Druckproduktion:** Stefan Hodab/amc-Agentur Media Creativ, Großer Markt 25, 66740 Saarlouis, Tel.: (06831) 122098, E-Mail: info@amc-online.com, Internet: www.amc-online.com | **Redaktionelle Textbeiträge:** Stefan Hodab/amc-Agentur Media Creativ, SIKB bzw. SIKB-Mitarbeiter | **Allgemeine Hinweise:** Für die Richtigkeit abgedruckter Angaben wird keine Haftung übernommen. Irrtümer/Änderungen vorbehalten.

SIKB-INTERN:

Existenzgründung – nachgehakt

Inzwischen ist es bereits 11 Jahre her, dass das seinerzeitige „Existenzgründungsbüro“ der SIKB seine Tätigkeit aufgenommen hat. Seit dem Start im Jahr 2005 ist eine Menge passiert...

...insgesamt wurden von der SIKB seit damals rund 2.350 Existenzgründer/Innen in die Selbständigkeit begleitet. Dabei wurde ein Finanzierungsvolumen von 47 Mio. Euro von der SIKB in Kooperation mit der KfW bereitgestellt. Auch wenn wir es jedem/r Einzelnen gewünscht hätten, so wollen wir an dieser Stelle nicht verhehlen, dass leider nicht alle der mit Finanzierungen begleiteten Gründer/Innen ihr Konzept erfolgreich am Markt umsetzen konnten. Konjunkturelle Schwankungen, nicht vorhergesehene Ereignisse, aber auch persönliche Fehler im Umgang mit der Selbständigkeit haben bedauerlicherweise zu mancher Geschäftsaufgabe geführt.

Seit Bestehen des Existenzgründungsbüros haben wir in der SIKB – aber auch unsere Partner im Saarland – durch den Kontakt mit unseren (auch gescheiterten) Kreditnehmern immer wieder auf Erkenntnisse aus der Praxis reagiert und somit die Beratungsleistung stetig verbessert. So steht damals wie heute den Gründern und Nachfolgern mit der „Saarland Offensive für Gründer“ bereits ab „der Gründungsidee ein umfangreiches und professionelles, regionales Netzwerk von Partnern zur Verfügung, um sie aus erster Hand zu versorgen und Herausforderungen in der Praxis, wie z.B. der Erstellung eines Businessplans, zu meistern.

Mit Einführung des Gründercoachings soll zudem durch die erste Zeit nach dem Unternehmensstart geführt und Gründer/Innen, auf die in der Praxis eine Fülle an Aufgaben



(auch im Bereich Finanzen und Controlling) zukommen, unterstützt werden.

Unser Existenzgründungsbüro nennt sich „N.E.W.“, was für Nachfolge, Existenzgründung und Wachstum, aber auch für unsere Innovationskraft steht. Es wird geleitet von Marco Mathieu, der zudem zertifizierter Nachfolgeberater ist. Derart gut gerüstet erwarten wir uns für die kommenden Jahre noch viele Gründer/Innen und Nachfolger und wünschen allen, dass ihre Vorstellungen, Wünsche, vor allem aber ihre gut durchdachten Konzepte in der Zukunft aufgehen und sich positiv entwickeln.

EXISTENZGRÜNDER IM KUBUS-INTERVIEW

Als die Reihen derer, die den Sprung in die Selbständigkeit gewagt haben und sich ihren Platz im Markt erobern konnten, möchten wir im folgenden exemplarisch zwei Gründer/Innen vorstellen, die von ihren Erfahrungen in der Gründungsphase berichten: Frau Ewa Ostermann (38) von der Reitsportsattlerei Saar in Püttlingen und Herr Carsten Zeck (27) von der Zeck Fishing GmbH in Schiffweiler.

KUBUS: Frau Ostermann und Herr Zeck, können Sie Ihre Firmen kurz vorstellen?

Ewa Ostermann: Ich bin ausgebildete Reitsportsattlerin. Der Fokus meiner Arbeit liegt auf der Sattelanpassung an Pferd und Reiter. Ein angepasster Sattel ist sehr wichtig. Probleme beim Reiten oder im Umgang mit dem Pferd können von einem unpassenden Sattel kommen. Schon kleine Veränderungen können große Auswirkungen haben. Neben der Sattelanpassung widme ich mich auch der Reparatur sämtlicher Lederartikel.

Carsten Zeck: Die Zeck Fishing GmbH beschäftigt sich mit der Entwicklung von qualitativ hochwertigen und innovativen Angel-

geräten. Aktuell liegt der Fokus auf einem Vollsortiment für Welsangler, das wir über den Fachhandel vertreiben. Der Wels ist der größte heimische Süßwasserfisch, der mehr als 2,50 Meter und über 100 kg schwer werden kann. Wir sind selbst begeisterte Angler und mit viel Herzblut bei der Sache. Durch gute und erschwingliche Produkte haben wir uns in den letzten Jahren zu einem stark wachsenden Unternehmen in der deutschsprachigen Angelgerätebranche entwickelt.

KUBUS: Können Sie beide sich noch an Ihre erste Liquiditätsplanung erinnern?

Ewa Ostermann: Ja, in der Tat. Zahlen und Papierkram waren bis dahin nicht so mein



Ewa Ostermann hat als Reitsportsattlerin erfolgreich gegründet

Ding. Als ich mich dann aber damit beschäftigen musste, erkannte ich, wie wichtig dieser Bereich für meinen Betrieb ist.

Carsten Zeck: An meine erste Liquiditätsplanung erinnere ich mich noch sehr gut. Offen gesagt gehörte sie zu den Dingen, die mir am wenigsten Freude bei der Erstellung des Businessplans bereitet haben. Inzwischen habe ich aber erkannt, dass sie mir immer wieder eine gute Orientierungshilfe ist.

KUBUS: Wie sah es dann in der Wirklichkeit aus?

Ewa Ostermann: Der Start war recht holprig. Es brauchte Zeit, bis ich mein Unternehmen im Saarland und darüber hinaus bekannt gemacht und die Kundschaft von meiner Arbeit überzeugt hatte.

Carsten Zeck: Unsere Lieferanten konnten die vereinbarten Liefertermine nicht einhalten, und deshalb hat sich der geplante Eröffnungstermin verschoben.

KUBUS: Machen Sie inzwischen Ihre Planungen und das Controlling zusammen mit einem Steuerberater?

Ewa Ostermann: Die Planung führe ich selbst durch und das Controlling mit meinem Steuerberater.

Carsten Zeck: Ja, bei unserer Unternehmensgröße ist professionelle Hilfe durch einen erfahrenen Steuerberater überaus wichtig. Ich kann jedem Gründer nur raten, diesem Thema von Anfang an sehr viel Beachtung zu schenken.

KUBUS: Hat sich mit der Planung Ihr Denken verändert, und wieviel Zeit verbringen Sie mit dem Thema Finanzen?

Ewa Ostermann: Ja, das Denken hat sich verändert. Man lernt, seine Zeit richtig einzuteilen und Wichtiges von Unwichtigem zu unterscheiden. Insbesondere ist es wichtig, Aufträge richtig zu kalkulieren und Rechnungen nicht aus dem Auge zu verlieren. Das Thema Finanzen beansprucht bei mir ca. eine Stunde täglich.

Carsten Zeck: Meine Denkweise musste ich in manchen Punkten ändern, um unsere Planzahlen einhalten zu können. Gerade die ersten Monate haben gezeigt, dass eine Gründung mehr erfordert als nur eine gute Geschäftsidee. Man muss klare Ziele haben und diese konsequent verfolgen. Mit den Finanzen beschäftige ich mich täglich. Auch

das Online-Banking gehört fest zu meinem Tagesablauf.



Das Unternehmen von Carsten Zeck vertreibt hochwertige Angelausrüstungen

KUBUS: Was waren Ihre Meilensteine nach der Gründung?

Ewa Ostermann: Meilensteine für mich und mein Unternehmen waren sicherlich die Fertigstellung der Werkstatt und die Anschaffung sowie der Umbau eines Transportfahrzeuges.

Carsten Zeck: Das war unser Verkaufsstart auf einer Fachmesse im Dezember 2013. Ebenso die Inbetriebnahme eines neuen

Warenwirtschaftssystems, die Einstellung der ersten festen Mitarbeiter, der Einzug in die Geschäftsräume und unser jährlich produzierter Katalog.

KUBUS: Gab es auch Knackpunkte in der bisherigen Firmenentwicklung?

Ewa Ostermann: Ja, einige Sattlerhersteller vertreiben ihre Ware bedauerlicherweise nicht an kleine Betriebe, die nicht gleich große Mengen auf einmal abnehmen. Das engt meine Spielräume und mein Sortimentsangebot manchmal ein, wenn es darum geht, passende Sattel für die Kunden zu finden.

Carsten Zeck: Ja, ich gründete das Unternehmen zunächst mit einem anderen Gesellschafter. Leider waren wir in vielen Dingen nicht der gleichen Meinung, was unser strukturelles Wachstum blockierte. Erst nach seinem Ausscheiden konnte ich unsere Firma auf den jetzigen Weg bringen.

KUBUS: Vielen Dank für das Interview.

Weitere Infos: www.reitsportsattlerei-saar.de + www.zeck-fishing.com

EXISTENZGRÜNDUNGS-FÖRDERUNG:

Berta-H: Individuelle Oldtimer-Wohnmobile mit Kultstatus

Existenzgründungs-Vorhaben müssen sich nicht zwangsläufig in Massenmärkten bewegen, um erfolgreich zu sein. Manchmal liegt unternehmerisches Glück auch in kleinen, aber feinen Nischen. So wie bei Heiko Gerstner (45), der - begleitet durch die Saarländische Investitionskreditbank - im Februar 2016 das Unternehmen „Berta-H“ in Saarbrücken-Burbach gegründet hat.

Im Mittelpunkt stehen bei Gerstner, der als KFZ-Mechaniker ausgebildet ist und der viele Jahre lang als leiternder Angestellter im Kran- und Sondermaschinenbau tätig war, alte Transportfahrzeuge, die er auf Kundenwunsch zu individuellen Wohnmobilen oder Werbe- bzw. Eventmobilen umbaut.



Heiko Gerstner widmet sich mit Leidenschaft der Restaurierung alter Transportfahrzeuge

Diese Oldtimer, überwiegend der Marken Ford, Mercedes und VW und viele mit Erstzulassung aus den 70er- und 80er-Jahren, werden von ihm von Grund auf restauriert, entrostet, neu lackiert und ausgestattet.

Schon lange hegte Gerstner den Wunsch, aus seinen Hobbies „Camping“ und „Wohnmobile“ eine selbständige Tätigkeit zu machen. Nachdem er mit viel handwerklichem

Geschick in der Freizeit einem alten Mercedes-Transporter, von seiner

Lebensgefährtin und seinen 3 Kindern liebevoll „Berta“ getauft, neues Leben einhauchte, reifte dieser Gedanke.

Handwerkliche Fortbildungen und Seminare ließen den Wunsch zur Selbständigkeit dann Wirklichkeit werden.

Gerstners Firma „Berta-H“, eine Wortschöp-



fung aus dem zuvor erwähnten Fahrzeug einerseits und der „H“-Gangschaltung andererseits, fruchtete auf Antrieb: Unter Berücksichtigung TÜV-relevanter Auflagen und in Zusammenarbeit mit KFZ-Sachverständigen realisierte er schon einige Sonderanfertigungen, u.a. für einen Kunden aus Düsseldorf sowie für den SPD-Landesverband Saar.

Obwohl jedes Fahrzeug ein Einzelstück ist, achtet Gerstner auf erschwingliche Preise gegenüber den Neu-Modellen der Wettbewerber. Durch die Oldtimer-Einstufung bei Steuer und Versicherung profitieren seine Kunden aber auch von günstigen Unterhaltskosten sowie insbesondere von der Gewissheit, ein Unikat mit Kult-Charakter zu besitzen, das auf der Straße ein echter Blickfang ist.

Weitere Infos: www.bertha-h.de

EXISTENZGRÜNDUNGS-FÖRDERUNG:

Henry's Eismanufaktur: Eis-Genuss der vollmundigen Art

Dass die Saarländer Genussmenschen sind und gute Küche lieben, ist allgemein bekannt. Dank einer enormen Bandbreite gastronomischer Betriebe wird in unserem Bundesland für jeden Geschmack etwas geboten. Dass besondere Gaumen-Freuden hierzulande nicht nur allein bei Hauptmahlzeiten, sondern auch bei Speiseeis möglich sind, zeigt die im Frühjahr 2016 eröffnete „Henry's Eismanufaktur“ in der Kappenstraße am St. Johanner Markt in Saarbrücken.

Obwohl das von Dominik Heil (35) gegründete Unternehmen auf den ersten Blick wie eine klassische Eisdiele anmutet, verrät bereits der Blick auf die handgeschriebene Angebotstafel, dass hier etwas Außergewöhnliches erwartet werden kann: Denn neben bekannten Sorten, wie Vanille oder Schokolade, fallen Geschmackssorten, wie beispielsweise Salatgurke, Orange-Minze, Birne, Quitte oder Rhabarber, sofort ins Auge und wecken die Neugierde der Besucher. Auffällig auch, dass keine einzige Eissorte offen in der sonst üblichen Kühlvitrine zu sehen ist, sondern in geschlossenen Edeltahlöpfen aufbewahrt wird.

Dominik Heils Geschäftsidee entstand aus dem Ansatz heraus, Speiseeis nach ganz traditioneller Art herzustellen, d.h. gänzlich ohne Verwendung industrieller Fertigprodukte und künstlicher Aroma-, Farb- und Konservierungsstoffe. Die von ihm bei der Eisherstellung verwendeten Molkereiprodukte stammen von der Bliesgau-Molkerei und das Obst, soweit möglich, ebenfalls von Anbietern aus dem Saarland. In die Eissorten von Henry's Eismanufaktur schafft es nur fruchtiges, vollreifes Obst mit natürlich hohem Fruchtzuckeranteil, das dadurch ein größtmögliches Aroma mitbringt. Die im Obst enthaltene Eigen-

Süße ermöglicht es, die Zugabe von Zucker so gering wie möglich zu halten.

Heils Absicht ist es, Eissorten herzustellen, bei denen ein naturbelassenes Aroma im Vordergrund steht. Anders als bei den meisten Industrie-Eissorten

wird hier auch keine Luft absichtlich in die Masse eingeschlagen. Dies sorgt dafür, dass servierte Eiskugeln trotz ihrer Cremigkeit eine festere Konsistenz aufweisen als Produkte der Massenhersteller und nicht binnen Sekunden zu schmelzen beginnen.

Das schätzen die Kunden vor Ort genauso wie von Dominik Heil belieferte Restaurants, die die Eissorten in ihre Dessert-Kreationen einbinden. Auch bei Firmenveranstaltungen sowie zahlreichen Festivitäten und öffentlichen Events zwischen Bliesgau und Luxemburg ist Henry's Eismanufaktur mit einem eigenen, stilvollen Eisfahrzeug mobil präsent. Über die eigene Webseite und Facebook kündigt Heil derartige Termine genauso an wie frische Eiskreationen,



Ob „Salatgurkensorbet“ (oben) oder „Mangobecher“ (links) – bei Henry's Eismanufaktur lassen sich Geschmackswunder erleben. Ein Teil der Sorten ist sogar vegan und laktosefrei.



die in seinem Café nur saisonal, tagesaktuell oder für kurze Zeit im Angebot sind.

Die Vitrine von Henry's Eismanufaktur umfasst zwölf Sorten, wovon fünf immer wieder wechseln. Etwa die Hälfte ist vegan und laktosefrei hergestellt. Seine Zulieferer kennt Dominik Heil persönlich und überzeugt sich dort regelmäßig von der Qualität der bezogenen Zutaten. Neben dem Café in der Kappenstraße und dem mobilen Eisfahrzeug steht dem Unternehmen auch eine Produktionsstätte im Saarbrücker Industriegebiet-Ost zur Verfügung, wo die leckeren Eissorten hergestellt werden. Bei Gründung und Aufbau des Betriebs, das Dominik Heil übrigens nach seinem Hund Henry benannt hat, wurde er von der SIKB mit dem Startkapitalprogramm des Saarlandes und einer Bürgerschaft der Bürgerschaftsbank Saarland unterstützt.

Weitere Infos: www.henrys-eismanufaktur.de



Dominik Heil (rechts) sorgt mit exquisiten Eissorten, die in speziellen Töpfen lagern, für vollmundige Gaumenfreuden

Der 42 Meter hohe Aussichtsturm ist das Highlight des Baumwipfelpfades



zum - im wahrsten Wortsinn - Höhepunkt des Pfades, dem ca. 42 Meter hohen Aussichtsturm, der in Halbkreisform entworfen wurde. Mit nur 6 Grad Steigungswinkel und Dank vorhandener Ruhe- und Verweilzonen kann er auch von Rollstuhlfahrern, Familien mit Kinderwagen und Menschen mit Gehbehinderung gut bewältigt werden. Auf der Turmplattform angekommen erwartet die Besucher ein unvergleichlicher Rundblick über die Saarschleife und die Landschaft des Naturparks Saar-Hunsrück.

AUS DER FÖRDERPRAXIS:

Baumwipfelpfad Saarschleife: Naturnahe Freizeit-Attraktion

Bereits seit Jahren werden im Saarland große Anstrengungen beim Ausbau und bei der Weiterentwicklung des Tourismus unternommen. Leitprojekte, wie beispielsweise die Saarland Therme oder der Ferienpark Bostalsee, die ebenfalls von der SIKB mitfinanziert wurden, belegen dies ebenso wie das große Engagement der hiesigen Hotellerie und Gastronomie. Der Saar-Tourismus setzt insbesondere Schwerpunkte in den Bereichen Wandern, Radfahren, Erholung und Kulinarik. Touristische Angebote, die jüngst aus diesen Bausteinen heraus entstanden sind, haben dafür gesorgt, dass die Anzahl jährlicher Übernachtungsgäste in den letzten 10 Jahren um fast 50% gestiegen ist und derzeit bei der Rekordmarke von 3 Millionen liegt – Tendenz weiter steigend.

Landesweit hat man erkannt, dass insbesondere die einzigartige Naturlandschaft des Saarlandes für den Tourismus besonders wertvoll ist. Markantester Beleg hierfür ist seit jeher die Saarschleife in Mettlach. Als Naturwunder ist sie Aushängeschild im Saar-Tourismus und als Wahrzeichen des Saarlandes überregional bestens bekannt. Genau dort ist nun eine weitere Attraktion entstanden, die das Angebot touristischer Ausflugsziele um eine bedeutende Facette bereichert: Der Baumwipfelpfad Saarschleife.

Die an der Cloef, dem Aussichtspunkt der Saarschleife, errichtete Anlage sorgt für eine Naturerfahrung der besonderen Art: Auf einem stabil gebauten Holz-Parcour von insgesamt 1.250 Metern Länge kann man in bis zu 23 Metern Höhe durch Baumkronen spazieren und die Natur in einer einzigartigen Perspektive erleben. Verschiedene auf dem Weg installierte didaktische Stationen vermitteln dabei auf anschauliche und lehrreiche Weise Interessantes und Wissenswertes zum Thema Wald. Zusätzliche Erlebnisstationen sorgen für Abwechslung, Spaß und Spannung bei Jung und Junggebliebenen, u.a. durch eine in luftiger Höhe errichtete Rutsche oder eine Rialtobrücke mit Wackelelementen.

An Lichtungen vorbei führt der Weg behutsam hinauf in die mächtigen Wipfel des Mischwaldgebietes. Schließlich gelangt man

Der Aussichtsturm ermöglicht den Besuchern einen herrlichen Blick auf die Saarschleife



David Bronder (links) vom SIKB-Vertriebsmanagement und Achim Köhler (rechts), SIKB-Vorstandsmitglied, bei der Eröffnung des Baumwipfelpfades

Betrieben wird der Baumwipfelpfad Saarschleife, der zwischen April und Juli 2016 erbaut wurde, von der Erlebnis Akademie AG, einem führenden Anbieter im Bereich naturnaher Freizeit- und Erlebniseinrichtungen. Das Unternehmen hat bereits vier vergleichbare Baumwipfelpfade im Schwarzwald, im Nationalpark Bayerischer Wald, auf Rügen und im tschechischen Lipno erfolgreich umgesetzt. Dass das Vorhaben im Saarland als fünftes Projekt realisiert wurde, zeigt, wie sehr die Verantwortlichen von der touristischen Bedeutung der Region rund um die Saarschleife überzeugt sind. Knapp 5 Millionen Euro wurden dort - auch unter Beteiligung der Saarländischen Investitionskreditbank - investiert. Für die ersten 12 Monate rechnen die Betreiber mit 200.000 Besuchern. Der Baumwipfelpfad Saarschleife ist das ganze Jahr über geöffnet und nur bei extrem schlechter Witterung, wie Gewitter, Hagel, Sturm und Eis, geschlossen.

Weitere Infos:
www.baumwipfelpfad-saarschleife.de