

SEITEN 1, 3 **SIKB intern:**  
Interview SIKB-Vorstand/SIKB-Seminar

SEITEN 3, 4 **Existenzgründungs-Förderung:**  
SIKB-Gründerbüro/Sabrina Haßdenteufel

SEITEN 5, 6 **Aus der Förderpraxis:**  
Uni-Markt/Landhotel Saarschleife

SIKB-INTERN:

## Der neu aufgestellte Vorstand der SIKB im KUBUS-Interview

Seit Oktober 2014 hat die Saarländische Investitionskreditbank AG einen neuen Vorstand. Auf Armin Reinke ist mit Doris Woll (48), zuvor Leiterin des Marktbereiches Firmenkunden bei der Sparkasse Saarbrücken, erstmals eine Frau an die Vorstandsspitze der SIKB gefolgt. Gemeinsam mit Achim Köhler (46) wird sie das saarländische Förderinstitut in die Zukunft führen. Für den KUBUS stand das neue Führungs-Duo im Rahmen eines Interviews Rede und Antwort...



Doris Woll und Achim Köhler bilden den neuen Vorstand bei der SIKB AG

**KUBUS:** Frau Woll, Sie sind nun seit einigen Wochen im Amt. Was hat Sie bewogen, zur SIKB zu wechseln und wie gefällt es Ihnen dort?

**Doris Woll:** Um mit dem zweiten Teil der Frage anzufangen – mir gefällt es sehr gut und ich wurde sehr freundlich im Hause der SIKB aufgenommen. Wie Sie wissen, habe ich viele Jahre das inhabergeführte Firmenkundengeschäft bei der Sparkasse Saarbrücken verantwortet sowie den Bereich Existenzgründung und operativ die Unternehmensbörse Saar-Lor-Lux. Aufgrund meiner langjährigen Erfahrung kenne ich die Herausforderungen der mittelständischen Unternehmen sehr genau, z.B. zu geringe Eigenkapitalausstattung, Nachfolgeprobleme, Fachkräftemangel, um nur einige zu nennen. Ich weiss aber auch um die Herausforderungen und Anforderungen der Kreditinstitute an die KMU's und natürlich die Anforderungen an die Förderbank als Finanzie-

rungspartner. Aus diesem Grund hat mich die neue Herausforderung im Vorstand der SIKB sofort interessiert, und ich bin davon überzeugt, meine Kennt-

nisse und Erfahrungen in der SIKB gewinnbringend für die saarländischen Unternehmen, die Kreditinstitute und letztlich für das Saarland einsetzen zu können.

**KUBUS:** Herr Köhler, Sie haben den Schritt, zur SIKB zu wechseln, bereits vor einigen Jahren gemacht. Wie bewerten Sie Ihre damalige Entscheidung aus heutiger Sicht?

**Achim Köhler:** Noch keinen Tag bereut. Der Wechsel zur SIKB vor rund 6,5 Jahren war für mich eine große Chance. Die Herausforderung, die Weiterentwicklung der SIKB mitzugestalten, hat mich sehr gereizt. Nach fast 20 Jahren Tätigkeit im operativen Kreditgeschäft in all seinen Facetten konnte ich meinen beruflichen Horizont

in ganz neue Themenfelder erweitern und gleichzeitig mein Faible für das Kreditgeschäft weiter ausleben. Vor allem aber habe ich durch den Wechsel nach Saarbrücken zur SIKB unglaublich viele engagierte Mitarbeiter und interessante Kunden und Geschäftspartner kennengelernt. Das war mir damals und ist mir heute ganz wichtig.

**KUBUS:** Frau Woll, wo sehen Sie in Ihrer neuen Position die größten Herausforderungen?

**Doris Woll:** Die Zukunftsaussichten und vor allem die Prognosen – auch für die saarländische Wirtschaft – werden zum Teil verhaltener eingeschätzt. Dies wird sich auch auf die saarländischen Unternehmen sowie deren Verhalten und Investitionsneigung auswirken. Weiterhin wird sich das Kreditvergabeverhalten der Kreditinstitute bedingt durch Basel III verändern. Die Anforderungen an die Bonität der Unternehmen steigen. Es wird zukunftsbezogen eine wesentliche Aufgabe der SIKB, zum einen als Konsortialpartner die Hausbanken zu begleiten und zum anderen, z.B. durch Beteiligungen, die Kapitalseite der Unternehmen zu stärken. Die Herausforderungen bestehen >



aus meiner Sicht darin, in einem sich stark veränderten wirtschaftlichen Umfeld die SIKB als Förderbank des Saarlandes als Kompetenz-, Finanzierungs- und Servicepartner nachhaltig zu positionieren und die passenden Lösungen und Unterstützung für alle, die am Wirtschaftsprozess beteiligt sind, zu bieten. Denn geht es dem Mittelstand gut, geht es der Region – also dem Saarland – gut!

**KUBUS:** Während alle Welt noch über die Frauenquote diskutiert, hat die SIKB bereits eine paritätische Vorstandsbesetzung. Wo sehen Sie, Herr Köhler, die Vorteile im neuen Vorstandsteam?

**Achim Köhler:** Ganz klar in der Erweiterung des Blickwinkels und der Handlungsalternativen. Ich durfte schon sehr oft die Erfahrung machen, dass Frauen und Männer identische Sachverhalte ganz unterschiedlich betrachten und auch ganz anders bei der Lösung von Fragestellungen agieren. Das wirkt sich nach meiner Einschätzung positiv auf die Teamleistung aus, gerade auch in einem Zweier-Vorstandsteam. Ich war auch in der Vergangenheit immer schon gut beraten, mir bei anstehenden Entscheidungen die Meinung von Mitarbeitern einzuholen. Dass wir in der SIKB, gerade auch in vorstandsnahen Abteilungen, einen hohen Anteil an Mitarbeiterinnen haben, hat sicherlich dazu beigetragen, dass ich durch dieses Vorgehen in einigen Fällen schon vor Fehlern oder Fehleinschätzungen bewahrt wurde. Ich hoffe, dass dies umgekehrt auch ab und zu mal der Fall war.

**KUBUS:** Wie sehen Sie die SIKB im Markt?

**Doris Woll:** Die SIKB ist die Förderbank des Saarlandes und als Bestandteil der monetären Wirtschaftsförderung der geborene und ideale Finanzierungspartner der saarländischen Kreditwirtschaft – auch im kleineren Standardgeschäft. Unser Ziel und Auftrag ist es, die saarländische Wirtschaft nachhaltig zu unterstützen. Dies geschieht z.B. auch durch die Bereitstellung von Eigenkapital durch unsere Beteiligungsgesellschaften oder durch Stellung von Bürgschaften der Bürgschaftsbank Saarland GmbH. Ein weiterer Schwerpunkt liegt im Bereich der Existenzgründung und der Unternehmensnachfolge – 6.300 Unternehmen mit ca. 109.000 Arbeitsplätzen stehen in den nächsten Jahren zur Nachfolge an. Hierzu bieten wir neben der kompetenten Beratung vor allem auch maßgeschneiderte Lösungen in der Fi-

nanzierung. Aber auch in Zusammenarbeit mit dem Wirtschaftsministerium, der IHK und HWK, der Uni und der HTW gilt es, die Ansiedlung im Saarland zu gestalten. In diesem Zusammenhang möchte ich nochmals auf die Saarländische Wagnisfinanzierungsgesellschaft hinweisen, die auch bereits vor Markteinführung im Wagnisbereich Mittel zur Verfügung stellt. Ein weiterer Schwerpunkt liegt für uns in der Entwicklung des ländlichen Raumes. Auch hierfür bieten wir maßgeschneiderte Finanzierungsinstrumente.



Die Saarländische Investitionskreditbank AG ist im Atrium-Haus der Wirtschaftsförderung ansässig

**Achim Köhler:** Das Team der SIKB ist als kompetenter Dienstleister und verlässlicher Partner rund um die finanzielle Wirtschaftsförderung bei Unternehmen, Häuslebauern, sowie Banken und Sparkassen im Saarland bestens positioniert. Wir sind ganz eng dran an den Bedürfnissen im Markt. Und wir sind sehr flexibel und können auf Änderungen schnell reagieren. Die zentrale Aufgabe von Frau Woll und mir in der Zukunft wird es sein, dies zu erhalten und einzusetzen und unser Know-How strategisch dafür zu nutzen, bei den andauernd schwierigen Rahmenbedingungen und begrenzten Ressourcen durch intelligente Konzepte weiterhin hocheffiziente Wirtschaftsförderung im Saarland zu ermöglichen. Eine spannende Aufgabe, denn schließlich geht es um unser Saarland.

**KUBUS:** Frau Woll, Sie sind verheiratet und haben zwei Kinder im Alter von 5 und 9 Jahren. Wie schaffen Sie den Spagat zwischen Beruf und Privatleben?

**Doris Woll:** Dies gelingt – wie meist – dank eines guten Teams! Dazu gehört u.a. meine Familie, allen voran mein Mann. Dies ist gepaart mit einem sehr guten Organisations-talent – das hat man mir in den letzten Jahren zumindest immer bestätigt – aber auch bisweilen gute Nerven, die Mann aber auch

Frau und Kinder manchmal brauchen. Übrigens: Männern stellt man diese Frage nie. Ich hoffe, auch das verändert sich...

**KUBUS:** Bitte vervollständigen Sie kurz die folgenden Sätze: „Ich entspanne mich am besten bei...“

**Doris Woll:** ...entweder beim Laufen durch den schönen saarländischen Wald oder bei guter Musik oder interessanter Lektüre.

**Achim Köhler:** ...sportlichen Aktivitäten in der Natur.

**KUBUS:** „Ich lebe gerne im Saarland, weil...“

**Doris Woll:** ...wir uns im Herzen Europas befinden und wir hier so viele Vorzüge haben! Die Menschen sind offen und hilfsbereit, es gibt unglaublich viel Know-how in unserer Region, wir haben kurze Wege, die es in privaten aber auch in beruflichen Belangen oftmals einfacher machen. Ganz nach dem Motto: Großes entsteht immer im Kleinen.

**Achim Köhler:** ...es meine Heimat ist und Land und Leute unglaublich viel Charme haben. Es könnte lediglich noch etwas näher an den Bergen liegen – zum Ski- und Motorradfahren.

**KUBUS:** „Mein Wahlspruch ist...“

**Doris Woll:** ...„Wer sich nicht auf den Weg macht, wird nie ankommen!“

**Achim Köhler:** ...„Glück ist Angst vorm nächsten Mal“. Will heißen: Verlasse dich nicht auf Dein Glück, sondern nimm die Dinge selbst in die Hand. Wenn dann noch Glück dazu kommt, umso besser.

**KUBUS:** Wie verbringen Sie die bevorstehenden Feiertage?

**Doris Woll:** Mit meiner Familie ganz traditionell zu Hause. Ich genieße es, Zeit zu haben und zum Jahresausklang etwas zur Ruhe zu kommen. Silvester verbringen wir in den Bergen – hoffentlich im Schnee.

**Achim Köhler:** Zum Abschluss eines beruflich wie auch privat sehr ereignisreichen Jahres – wir sind im Februar umgezogen – werden wir die freien Tage für aktive Erholung beim Skifahren nutzen. Dieses Mal im Zillertal in Österreich.

SIKB-INTERN:

**„GANZHEITLICHE UNTERNEHMENSANALYSE“:  
ERFOLGREICHES SEMINAR  
MIT (KREDIT-)KULTUR**

„Sehr praxisorientiert“, „Gute Vorbereitung zum Kreditgespräch“, „Positiv für das Zusammenspiel von Markt und Marktfolge“ und „Mehrwert in der Neukundenakquise“. – So lauteten Reaktionen auf das erste Seminar „Ganzheitliche Unternehmensanalyse“, das Herr Stefan Pöhlmann auf Initiative der SIKB kürzlich über 2 Tage in Saarbrücken mit insgesamt 23 Teilnehmern durchgeführt hat.



Stefan Pöhlmann

Teilnehmer waren die Kollegen/-innen aus den Bereichen Markt und Marktfolge der SIKB sowie zweier Hausbanken, die sich im Vorfeld bereit erklärt hatten, das „Prototyp-Seminar“ auf saarländischem Boden zu testen. Wie o.a. Kommentare zeigten, hielt Herr Pöhlmann, was er zu Beginn des Trainings versprochen hatte: ein spannendes Training, in dessen Verlauf bekannten Kennziffern unter anderen Blickwinkeln neues Leben eingehaucht wurde.

Herr Pöhlmann vermittelte insbesondere sehr praxisnahe Einblicke in komplexe betriebswirtschaftliche Zusammenhänge. Dabei gelang es ihm, u.a. Dank seiner langjährigen Berufserfahrung als Firmenkundenberater mittelständischer Bankkunden, mit großem Erfolg relevante Kennzahlen einfach und verständlich herzuleiten und zu erklären. So ist zum Beispiel das „BNUV®“, das Bereinigte NettoUmlaufvermögen, „der Teil des Umlaufvermögens, der die Kunden Geld kostet“. Daraus resultierende Schlussfolgerungen sorgten für echte Mehrwerte bei den Teilnehmern. Ein zweiter Schwerpunkt des Trainings lag auf der Verschuldungskapazität eines Unternehmens, deren Verständnis die Kundenbetreuer als Strukturierer der Passivseite zu einem fundierten „Sparringspartner“ für die Kunden werden lässt.

Angesichts der positiven Resonanz auf das erste Seminar plant die SIKB ab 2015 eine Fortsetzung des erfolgreichen Seminars, so dass dann sukzessive allen Hausbankenpartnern der SIKB eine Teilnahme ermöglicht werden kann.

UNSER NEUES EXISTENZGRÜNDERBÜRO

**Personell verstärkt und mit  
erweitertem Aufgabengebiet**

Wenn es um Existenzgründung oder Unternehmensnachfolge geht, sind kompetente Ansprechpartner unverzichtbar. Mit dem im September 2014 neu aufgestellten Team, bestehend aus Stefanie Helfen und Marco Mathieu, stehen Ihnen zwei erfahrene Berater zur Seite. Frau Helfen berät bereits viele Jahre im Gründerbüro. Herr Mathieu ist zum 01.09.2014 zur SIKB gekommen und war zuvor in verantwortlicher Position bei einer saarländischen Bank tätig.



Infolge der Neuausrichtung des Gründerbüros haben sich die Beratungsfelder entsprechend erweitert. Neben den Förderprogrammen für Existenzgründer und junge Unternehmen bis drei Jahre wurde das Leistungsspektrum auf das gesamte Produktportfolio der

- Saarländischen Investitionskreditbank AG
  - Bürgerschaftsbank Saarland GmbH und der
  - Beteiligungsgesellschaften
- erweitert.

Damit tragen wir unserem Motto „**Finanzierung aus einer Hand**“ Rechnung.

**Was ist neu?**

Für Gründungsinteressierte finden künftig verschiedene Workshops im SOG-Netzwerk, an der Universität des Saarlandes und bei der Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer (KWT) statt. Hier erhalten interessierte Existenzgründer erste Einblicke in rechtliche Rahmenbedingungen und Finanzierung. Darüber hinaus wurden

in Zusammenarbeit mit der KWT ein Gründungs-crashkurs sowie Beraternachmittage ins Leben gerufen, die regelmäßig durchgeführt werden. Hier können sich Gründungsinteressierte untereinander und mit Experten austauschen.



Stefanie Helfen und Marco Mathieu beraten zu vielerlei Förderprodukten



Oftmals auch direkt vor Ort bei Kunden im Einsatz: Marco Mathieu und Stefanie Helfen

Im Herbst 2014 startete das Projekt „5 Euro StartUp“. Dabei handelt es sich um einen Praxiswettbewerb in Kooperation zwischen dem Studiumplus der Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlandes (HTW) und der Ludwig-Maximilians-Universität München (LMU) für innovative Geschäftsideen, die über eine hochrangig besetzte Jury beurteilt werden. Mehr möchten wir an dieser Stelle noch nicht verraten, werden aber in der nächsten KUBUS-Ausgabe über den Fortgang des Projektes berichten.



Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, sprechen Sie uns an.

**Ihre Kontaktmöglichkeiten zum Existenzgründerbüro der SIKB:**

**Stefanie Helfen,  
Telefon: (06 81)  
30 33-169 und  
Marco Mathieu,  
Telefon: (06 81)  
30 33-199**

EXISTENZGRÜNDUNGS-FÖRDERUNG:

# Sabrina Haßdenteufel: Schmuckhandwerk der individuellen Art

Wer an Heirat, Taufe, Geburtstage, Weihnachten oder andere besondere Anlässe denkt, möchte dafür etwas Schönes zur Erinnerung haben und entscheidet sich gerne für Schmuck. Wenn dieser Gegenstand auch noch unverwechselbar sein soll, wird es allerdings schwer. Vielerorts finden sich meist nur industrielle Massenprodukte in den Schmuckvitrinen. Oft kann man sich dann nur mittels einer Gravur behelfen, um das ausgesuchte Stück ein wenig zu individualisieren. Ganz anders ist das Geschäftsmodell von Sabrina Haßdenteufel (28), die Anfang Dezember 2014 im Nauwieser Viertel in Saarbrücken ihre eigene Schmuckmanufaktur eröffnet hat.

Sie geht einen Schritt weiter als klassische Schmuckgeschäfte, denn in ihrer Gold- und Silberschmiede-Werkstatt gestaltet und stellt sie u.a. Ketten, Ringe, Ohrstecker, Besteck, Becher, Broschen sowie allerlei sonstige Gegenstände selbst her. Dabei kann sie Kundenwünsche auf ideale Weise berücksichtigen und - neben Gravuren - für „echte“ Unikate sorgen, die es sonst kein zweites Mal gibt. Als Highlight können Ehepaare beispielsweise ihre Eheringe im Rahmen eines Kurses selbst mit herstellen und erhalten auf diese Weise eine wirklich einmalige Erinnerung an ihre Hochzeit.

Frau Haßdenteufel hat in Kaufbeuren ihre Ausbildung zur Gold- und Silberschmiedin erfolgreich abgeschlossen und ihre Meistersausbildung in München begonnen. Da es sie mit ihrer Familie in ihren Geburtsort Saarbrücken zurück zog, wird sie nun die Meisterausbildung im nächsten Jahr im Saarland abschließen. Der Wunsch nach einer beruflichen Selbstständigkeit war für sie seit Beginn ihrer Ausbildung faszinierend. Sie sieht darin die beste Möglichkeit, sowohl ihre Kreativität ausleben als auch in ganz direktem Umgang mit den Menschen, für die sie tätig ist, stehen zu können.

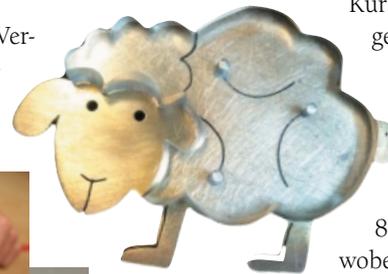
Mit der Eröffnung ihrer Manufaktur konnte sie dieses Ziel mit Unterstützung der SIKB erreichen. Der Verkaufsraum wird durch seine Gestaltung zur offenen Werkstatt, in der sich Kunden die Arbeit der Gold-

und Silberschmiedin anschauen und sogar Ideen bei der Gestaltung einbringen können, zum lebendigen Ort der Ideen und Kommunikation. In der Werkstatt werden Glasperlen am Feuer gewickelt, Silber in

Glasperlen verarbeitet, Emaillietechniken angewendet oder aber die klassischen Gold- und Silberschmiedetätigkeiten ausgeführt. Neben der Herstellung eigener Waren vertreibt Sabrina Haßdenteufel auch in Handarbeit gefertigte Messer (beispielsweise Damastmesser und Taschenmesser) aus Kaufbeuren, die gerne auch individuelle Elemente (z.B. Handgriffe) erhalten können. Die Produktpalette wird durch das Angebot von Kursen für Kinder abgerundet.



...entstehen solche Unikate



Sogar für Kinder gibt es Angebote, so wie dieses Mobile-Teil

Ihre Schmuckstücke fertigt Frau Haßdenteufel täglich ab

8 Uhr morgens, wobei ihre Öffnungszeiten um 11 Uhr beginnen und um 16:30 Uhr enden. Natürlich

steht sie Kundinnen und Kunden nach Terminvereinbarungen gerne auch zu anderen Uhrzeiten zur Verfügung. Die Montage und Dienstagstage nutzt Frau Haßdenteufel für reine Werkstatttage, an denen kein Verkauf stattfindet. An diesen beiden Tagen konzentriert sie sich auf die Fertigung der Schmuckstücke, die eine konstante Temperatur der Flamme benötigen oder die sehr fragil sind.

Weitere Informationen & Kontakt:  
Sabrina Haßdenteufel, Cecilienstraße 16,  
66111 Saarbrücken, Tel. (06 81) 93 88 13 77



In der offenen Werkstatt kann man Sabrina Haßdenteufel zuschauen

IMPRESSUM - Ausgabe Nr. 11 (Winter 2014/2015):

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, Michael Schmidt | Fotos: SIKB-Archiv, SIKB-Mitarbeiter, SIKB-Kunden, Landhotel Saarschleife/Eike Dubois/Phormat Trier, Stefan Hodab, Wolfgang Klauke, istockphoto, Fotolia.com: Sven Maaßen | Grafik, Layout, Gesamtherstellung und Druck: Stefan Hodab/amc-Agentur Media Creativ, Großer Markt 25, 66740 Saarlouis, Telefon (06831) 122098, E-Mail: info@amc-online.com, Internet: www.amc-online.com | 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.



Rainer Kappés vor der gut sortierten Thekenlandschaft, dem Herzstück des „Uni-Marktes“

**AUS DER FÖRDERPRAXIS:**

# „Uni-Markt“: Ein Supermarkt mit großem Leistungsspektrum

Wer im Lebensmittel-Einzelhandel oder in der Gastronomie selbstständig tätig ist, weiß, wie wichtig es ist, Kunden mit frischen Produkten und pfiffigen Ideen immer wieder aufs neue begeistern zu müssen. Dessen bewusst ist sich auch Rainer Kappés (55), der auf dem Gelände der Universität des Saarlandes neben einigen Cafés und einem Imbiss den reichhaltig sortierten und vielseitig tätigen „Uni-Markt“ betreibt.

Mit über 18.000 eingeschriebenen Studierenden und 3.000 Universitätsmitarbeitern ist die Universität des Saarlandes, deren Gelände einer Kleinstadt gleicht, ein Ort, an dem viele Menschen nicht nur lernen oder lehren, sondern auch konsumieren oder Artikel des täglichen Bedarfs einkaufen möchten. Beliebte Anlaufstelle ist seit Jahrzehnten der auf dem Uni-Campus betriebene Supermarkt, den Rainer Kappés im Jahr 2008 übernommen hat. Zu dieser Zeit war der 200 Quadratmeter große Markt allerdings etwas in die Jahre gekommen, Gerätschaften und Kühlhäuser defekt oder stark reparaturbedürftig und das Sortimentsangebot nicht mehr zeitgemäß.

Rainer Kappés erkannte jedoch, dass in dem Markt großes Potential lag, sofern man ihn auf neue Beine stellte und bedarfsgerecht konzipierte. Zugute kam ihm bei dieser Ein-



Zahlreiche Salate werden täglich frisch zubereitet

schätzung sein familiärer und persönlicher Hintergrund: Bereits seine Eltern besaßen früher einen Edeka-Markt in Riegelsberg, so dass er schon in seiner Kindheit mit dem Know-How des Lebensmittel-Einzelhandels vertraut wurde. Sein eigener beruflicher Werdegang, u.a. als langjähriger Betreiber von fünf Tankstellen und zweier Edeka-Märkte in Dahn und Saarbrücken, vergrößerte seinen Erfahrungsschatz und floss in die Neukonzeption des „Uni-Marktes“ ein.

Rainer Kappés hat seit der Betriebsübernahme vieles - darunter Kühlräume und technische Anlagen - erneuert und ein hohes Engagement an den Tag gelegt, um Kundinnen und Kunden nicht nur zufrieden zu stellen, sondern mit außergewöhnlichen Angeboten zu überraschen. So ließ er in die Supermarkt-Fläche



vor allem eine große und ansprechend gestaltete Bedien-Theke einbauen, die nun vielerlei

Leckereien bereit hält. Dazu zählen nicht nur Brot- und Backwaren, von denen die meisten in eigenen Öfen vor Ort frisch gebacken werden sowie zahlreiche Wurst- und Käsesorten, sondern u.a. auch selbst gemachte Sandwiches, Salate, Obstbecher, Joghurts und vieles mehr. Das Angebot kommt an, denn täglich wandern hunderte Produkte, vor allem während der Vorlesungspausen, über die (neue) Theke. Beliebt ist auch der warme Fleischkäse, der ebenfalls an Ort und Stelle



Backwaren aus eigenen Öfen

täglich frisch gebacken wird. Unterschiedliche Kaffeespezialitäten sowie heiße und kalte Getränke runden die Sortimentsvielfalt der Thekenlandschaft ab. Ihre Finanzierung wurde dabei von der SIKB ebenso unterstützt wie der in

2013 erfolgte Erwerb der Immobilie, in der sich der Markt befindet.

Der „Uni-Markt“ ist aber noch weitaus mehr als „nur“ ein gut sortierter Supermarkt mit gastronomischen Highlights. Er ist auch Zulieferer für die zwischen 2010 und 2012 auf dem Universitätsgelände ebenfalls von Rainer Kappés eröffneten Cafés „Café uni-que“, „iCoffee“ und „Starbooks Coffee“, die u.a. frische Croissants und Backwaren von dort beziehen. Gleiches gilt für den oberhalb des Uni-Marktes gelegenen Imbissbetrieb „Fast-food Heroes“, den der umtriebige Unternehmer Kappés 2013 zusätzlich eröffnet hat. Zulieferungen erfolgen aber nicht nur an die firmeneigenen Abnehmer: Ein stetig wachsendes Geschäftsfeld ist der Catering-Lieferservice für universitäre Einrichtungen und Institute, die Speisen und Getränke für Seminare, Tagungen oder sonstige Veranstaltungen benötigen und vom Uni-Markt-Lieferservice zeitnah erhalten.

Für die Zukunft stehen die Zeichen bei Rainer Kappés und seinem 14köpfigen Team weiterhin auf Expansion. Bedingt durch die hohe Akzeptanz bei den Kunden wird der „Uni-Markt“ demnächst noch

räumlich erweitert. Für Kappés, dem der Faktor Mensch und ein gutes Miteinander sehr am Herzen liegen, ist der Unternehmenserfolg Beleg einer gemeinsamen Leistung seines Teams, dem er sich mit kleinen Aufmerksamkeiten regelmäßig erkenntlich zeigt.

AUS DER FÖRDERPRAXIS:

# „Zukunft mit Herkunft“ - Das Landhotel Saarschleife

Der Tourismus im Saarland ist im Aufwind und verzeichnet in den letzten Jahren immer neue Besucher- und Übernachtungsrekorde. Zu diesen Erfolgen beigetragen haben intensive Bemühungen zahlreicher Akteure im saarländischen Hotellerie- und Gastronomiebereich. So auch Michael Buchna (49), der zusammen mit seiner Frau Sabine (49) im Jahr 2006 die Leitung des damals als „Hotel zur Saarschleife“ und heute als „Landhotel Saarschleife“ bezeichneten elterlichen Hotelbetriebs in Mettlach-Orscholz übernommen hat.

Von der Gründung als Gasthaus im Jahr 1935 bis heute hat das stets als Familienbetrieb geführte Haus eine bemerkenswerte Entwicklung vollzogen und sich dabei stets an den Anforderungen des Marktes und den Wünschen der Gäste orientiert. Über Jahrzehnte und mehrere An- und Umbauten hinweg wuchsen der Hotel- und der Gastronomiebereich stetig. Auch andere Angebote kamen schrittweise hinzu, z.B. ein hauseigenes Hallenbad, eine Kegelbahn und ein großer Veranstaltungssaal. In den 80er und 90er Jahren profilierte sich das Haus zunehmend als Businesshotel, das nun Tagungsräume und Annehmlichkeiten, wie eine Sauna und eine neue Garten- und Parkanlage, erhielt.

Als Michael und Sabine Buchna den Betrieb 2006 übernahmen, stellten sich beide die

Frage, wie sie die erfolgreiche Unternehmensgeschichte und das familiäre Vermächtnis fortschreiben könnten, um den Betrieb für die Zukunft zu rüsten. Nach intensiven Analyse- und Orientierungsphasen, in die auch die Mitarbeiter einbezogen waren, wurde die künftige Weichenstellung unter der Leitidee „Landhotel im First-Class-Bereich mit Urlaubs- und Wellnesskompetenz“ beschlossen.

Das weit von Premium-Wanderwegen und der idyllischen Saarschleife, dem bekannten Wahrzeichen des Saarlandes, gelegene Haus erhielt daraufhin in etappenweisen Umbauten, die sich von Ende 2012 bis April 2014 durch das gesamte Anwesen zogen, ein neues Gesicht. Aus zuvor 62 kleinen Zimmern wurden 45 große, gemütliche Wohlfühlzimmer und zwei Ferienhäuser, die zum Erholen ebenso einladen wie der großzügig erweiterte Wellnessbereich, der neben Schwimmbad und Saunaräumen auch eine große Vielfalt an Massagen und Beauty-Anwendungen für die Gäste bereit hält.

Das „Landhotel Saarschleife“ liegt unweit zum Aussichtspunkt oberhalb der Saarschleife



Die vielen im Haus umgesetzten Maßnahmen, die u.a. von der SIKB begleitet wurden, ließen ein 4-Sterne-Urlaubshotel entstehen, das gehobenen Ansprüchen gerecht wird und höchste regionale Qualität widerspiegelt. Aus dem Saarland stammende Hölzer und Möbel und eine gemütliche Einrichtung mit angenehmen Farben und naturverbundenen Dekorationen versprühen „Landflair“ und lassen den selbst gesetzten Anspruch „Land Leben“ Wirklichkeit werden. Der Bezug zur Regionalität zieht sich durch das ganze Haus. So auch in der Küche, die neben allerlei Leckerbissen sehr auf saarländische Gerichte und regionale Geschmacksvielfalt setzt und schon mehrfach mit renommierten Gourmetpreisen ausgezeichnet wurde.



Im „Landhotel Saarschleife“ stehen das ganze Jahr über Urlaub, Genuss und Wellness im Mittelpunkt - auch für spontan Besucher, die hier nach einem Spaziergang in der reizvollen Winterlandschaft gemütlich einkehren und einen gelungenen Tag ausklingen lassen.



Der hausinterne Wellnessbereich zählt zu den Highlights für erholungssuchende Gäste

Der Anspruch von Familie Buchna und ihrer fast 50 Mitarbeiter, ihrem Traditionshaus neue Zukunft zu geben, hat sich voll erfüllt. Sowohl die Auslastung als auch die positive Resonanz der Gäste beweisen dies eindrucksvoll.

Weitere Informationen & Kontakt:  
[www.hotel-saarschleife.de](http://www.hotel-saarschleife.de)