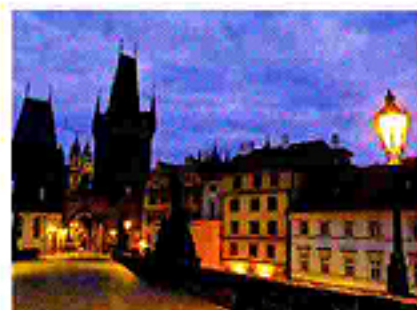


# Fenster zum Osten: vom Hunsrück nach Prag

Kulturdenkmäler, deftiges Essen, billiger Sprit – Tschechien bietet weit mehr als nur das. Für deutsche Unternehmer ist das EU-Mitglied zu einem wichtigen Absatzmarkt geworden.



**Karlsbrücke in Prag:** Die Goldene Stadt lockt immer mehr Investoren an

**D**ie Tschechische Republik hat einen interessanten Kompass: Polen im Norden, Österreich im Süden, Deutschland im Westen und die Slowakei im Osten. Die längste gemeinsame Grenze verbindet das 10 Mio. Einwohner zählende Land mit Deutschland – genau 810 Kilometer. Daher war es keine große Überraschung, dass Tschechien nach der Auflösung des Warschauer Pakts 1991 – und erst recht nach dem Beitritt zur EU – schnell zu einem interessanten Wirtschaftspartner für deutsche Firmen wurde. Der Weg in den Osten war für viele Unternehmer nicht weit. Und: Im Vergleich zu anderen Staaten, die einst hinter dem Eisernen Vorhang wirtschaften mussten, war Tschechien relativ weit entwickelt.

Einer der Pioniere, die unmittelbar nach dem Ende des Warschauer Pakts in der damaligen Tschechoslowakei aktiv wurden, war die Wies Kunststoff-Fensterbau GmbH aus Spabrücken im Hunsrück. Seit 1991 produziert das Unternehmen in Prag und in Krasna

Hora mit 100 örtlichen Mitarbeitern Metall- und Kunststofffenster für den osteuropäischen Markt. Und das Geschäft blüht. Vergangenes Jahr entschied sich die Firma deshalb für eine Erweiterung – einen Hallenbau und neue Maschinen.

Doch dem Geschäftsführer der 50 Mann zählenden Firma in Deutschland, Willi Gäns, lagen plötzlich einige Steine im Weg, als er das Unternehmen vergrößern wollte. „Unsere tschechische Hausbank hat sich leider etwas schwergetan“, berichtet Gäns, „und das, obwohl wir bislang alle unsere Projekte aus eigenem Guthaben finanziert hatten und außerdem örtliche Sicherheiten in sechsstelliger Höhe anbieten konnten.“ Also fuhr Gäns nach Prag und stellte sein Vorhaben vor – erst nach längerem Zögern bekam er schließlich einen Kredit. „Die Konditionen waren nicht schlecht, aber man behandelte mich wie einen Glücksritter“, lautete sein Fazit. Daher sah er sich nach Alternativen um.

## ZUSCHÜSSE AUS DEM EU-TOPF

Fündig wurde Gäns bei der Sparkasse Rhein-Nahe, Bad Kreuznach. Die Mitarbeiter öffneten ihm die Tür bei der tschechischen Sparkasse, der Ceska Sporitelna. Mit dem dortigen Firmenkundenberater telefonierte er nur einmal, dann sah sich der Tscheche den Betrieb an und schnürte sofort ein ganzes Paket: Maschinenfinanzierung, Vermittlung tschechischer Förderkredite und eine Kreditlinie für die Zukunft. „So

konnte man arbeiten“, betont Gäns. Durch einen hilfreichen Tipp der Sparkasse fand das Unternehmen dann auch Zugang zu tschechischen Zuschussprogrammen mit EU-Mitteln. Die Hälfte der Maschinenfinanzierung konnte so nach der Auszahlung der Förderung schnell getilgt werden. Besonderen Verdienst an dem Erfolg der Wies GmbH trägt aber nicht die Sparkasse Rhein-Nahe allein. Vor allem die Spezialisten des CountryDesks ließen ihre Kontakte nach Tschechien spielen. ●

ANKE BUNZ/THILO JORGE

**INFO PLUS**

## KOMPETENTE BERATER

[www.countrydesk.de](http://www.countrydesk.de)

Dank der Hilfe des internationalen Kooperationsnetzwerks CountryDesk können Unternehmen über ihre Sparkasse auf die Leistungen und das Mitarbeiter-Know-how ausländischer Partnerbanken zugreifen. Der Weg dorthin führt über ihren Kundenbetreuer in Deutschland.

<http://europaservice.dsgv.de>

Der EuropaService berät Firmen, die im Ausland investieren wollen, und stellt Kontakte zu Geschäftspartnern beispielsweise in Tschechien her.

[www.deutsche-leasing.com](http://www.deutsche-leasing.com)

Hilfe in Fragen zum Thema Leasing in Osteuropa bietet die Deutsche Leasing AG.