



Ingrid Hudlberger betreibt ihr Gürtelgeschäft für kreative Kunden seit April selber im Bleichenhof. Von Kalb bis Krokodil und je nach Schnalle liegen die Angebote zwischen 60 und 200 Euro pro Gürtel

Selbstständig mit Leder und Seifentörtchen

Wie Hamburger Unternehmer ihre Geschäftsideen umsetzen – Arbeitsagentur hilft Gründern

Von Carolin Fromm

Einen Gürtel selber gestalten. Im Bleichenhof geht das. Dort betreibt Ingrid Hudlberger das Franchisegeschäft Buckles & Belts, in dem sich die Kunden Schnallen und Leder nach eigenem Geschmack und Geldbeutel zusammenstellen können. „Die meisten Kunden stehen ganz überfordert vor der Auswahl“, beschreibt die junge Frau die Wirkung ihrer Produktpalette. Hudlberger ist eine der innovativen Neugründer des letzten Jahres. Ob Pythonleder, ätherische Öle oder Sahnejoghurt – alles war die Basis für eine gelungene Geschäftsidee. Bei Buckles & Belts stehen dem Kunden 160 unterschiedliche Schnallen sowie 80 verschiedene Gürtelmuster zur Auswahl. Zwi-

schen 60 und 200 Euro kann solch eine Zusammenstellung kosten. Die Inhaberin achtet auf Exklusivität ihrer italienischen Ware. „Wir haben nicht mehr als zehn Exemplare der gleichen Schnalle im Laden“, sagt Hudlberger. Nach sieben Monaten haben sich Konzept und Standort als erfolgreich erwiesen, sagt die Geschäftsfrau. Ihr Laden schreibe schwarze Zahlen und setze durchschnittlich 14 000 Euro im Monat um. In Zukunft würde sie gerne mehr exotische Produkte in ihr Sortiment aufnehmen, erzählt Hudlberger. Neben Krokodil- oder Pythonleder wird bald auch Rochenleder mit den funkelnden Gürtelschnallen kombinierbar sein. Dagmar Wenck ist ehemalige Journalistin und Inhaberin der

Bath-Bakery. Als sie arbeitslos war, experimentierte die Hobbyköchin in ihrer Küche mit Badetörtchen aus Kakaobutter und ätherischen Ölen. Jetzt produziert sie in der Sternstraße auf 220 Quadratmetern Naturkosmetik in Tortenform oder Gemälde aus Seife. Allein an Kakaobutter werden nun 15 bis 20 Kilogramm am Tag verbraucht. „Wir können gar nicht so schnell produzieren, wie gekauft wird.“ Anfragen von Kunden liegen sogar aus Israel vor. Doch zur Bearbeitung von Großaufträgen ist Wenck noch gar nicht gekommen. Nach ihrem ersten Laden in der Susannenstraße hat sie schon ein zweites Geschäft in Kiel aufgemacht. Unter ihren neun Mitarbeitern befinden sich auch mehrere ehemalige Empfänger von Arbeitslosengeld II. Ers-

te Gewinne erwartet sie Mitte 2008. So schnell geht es bei Peter Houffouet nicht. Er hat den Schritt von der Arbeitslosigkeit in die Selbstständigkeit erst vor drei Monaten gewagt. Nahe dem Großneumarkt, in der Wexstraße 31, hat er die erste Joghurtheria Hamburgs eröffnet. Für gut zwei Euro kann der Liebhaber des Milchprodukts aus diversen Sirupen, Fruchtpürees und Joghurtsorten auswählen. Die Idee eines Cafés mit selbst gemischtem Biojoghurt kam Houffouet während eines Aufenthaltes in Frankreich im Traum. Er beobachtet die Kundenwünsche sehr genau und bietet im Winter auch Suppen und Quiches an. Doch der erwartete Ansturm der umliegenden Büroarbeiter blieb bisher aus. „Ab 15 Uhr ist das Lokal meist leer. An schlechten Tagen

geht nicht mal ein Liter Joghurt über die Theke.“ Doch beschwerten tut Houffouet sich nicht. Mit einem Umsatz von durchschnittlich 50 Euro am Tag deckt das Geschäft immerhin seine Kosten. Ohne das Enigma Gründungszentrum der Arbeitsagentur, das Arbeitslose auf dem Weg in die Selbstständigkeit unterstützt, gäbe es weder Joghurtheria noch Bath-Bakery. „Die Kurse für angehende Unternehmer und die Unterstützung der anderen haben mich enorm bestärkt“, lobt Houffouet das Projekt. Auch Gürtelverkäuferin Hudlberger hat ihre ersten Schritte in die Selbstständigkeit mit Unterstützung durch den Existenzgründerzuschuss der Arbeitsagentur gemacht. Jetzt schwärmt sie schon von einer zweiten Filiale.