

Trapp Networks bringt Erfinder und mögliche Kunden zusammen

Moorpackung fürs Rennkamel



Lockere Plauderei mit einem Saudi? Für die Nürnberger Unternehmerin Ulrike Trapp ist das kein Problem. Hier ist sie mit Abu Najan, einem Regierungsberater für die Regierung von Saudi-Arabien, im Gespräch. Bei einer Messe in Bahrain zeigte sie ihm die neuesten Innovationen deutscher Erfinder aus den Bereichen Umwelt und Medizin.

VON STEPHANIE RUPP

Aus Nürnberg in alle Welt, aus der Welt nach Nürnberg: Die NZ stellt in loser Folge internationale Aktivitäten großer und kleiner Firmen vor. Heute ist die Nürnberger Firma Trapp Networks an der Reihe.

Für ihren treuen Hund und die süße Katze, für das niedliche Meerschweinchen und den singenden Kanarienvogel ist den Deutschen nichts zu schade: 761 Millionen Euro geben sie jährlich allein für Heimtierzubehör aus, hinzu kommen noch einmal 2,2 Milliarden Euro für Futter, die Tierarztkosten noch gar nicht mitgerechnet. Dafür sind die 22 Millionen in Deutschland lebenden Heimtiere selbst im Regelfall nicht ganz so teuer, sofern es sich nicht gerade um edle Rassen handelt.

Das ist im Orient ein wenig anders: In den reichen Golfstaaten zum Beispiel werden Katzen und Hunde nicht so verwöhnt. Stubentiger laufen zwar überall in großer Zahl herum, aber sie müssen sich häufig vom Hausmüll der Menschen ernähren. Hunde kommen als Hausgenossen langsam in Mode, aber das dauert angesichts ihrer Image-Probleme in der islamischen Welt wohl noch seine Zeit.

Ein richtiges Vermögen für ein Pferd

Für Pferde, Falken und Rennkamele hingegen sind wohlhabende Bürger aus den Vereinigten Arabischen Emiraten, Bahrain, Oman, Katar, Kuwait und Saudi-Arabien schon länger bereit, ein Vermögen auszugeben – ein Millionenbetrag für ein einziges Rennpferd ist da keine Seltenheit. Und bei einer solchen Investition sind die Scheichs auch nicht abgeneigt, ordentlich Geld fürs Zubehör auszugeben. Doch nicht nur prestigeträchtige Sättel oder Halfter sind gefragt. In jüngster Zeit nimmt das Interesse an Produkten zu, die gezielt Gesundheit und Wellness der Tiere verbessern.

Das hat jedenfalls die Nürnberger Unternehmensberaterin Ulrike Trapp festgestellt. Sie vertritt seit zehn Jahren (vorwiegend deutsche) Erfinder innovativer Medizin- und Umweltpro-

dukte auf einschlägigen Messen in der arabischen Welt. Seit 15 Jahren ist sie zudem in Osteuropa und in den USA tätig, daneben auch in Indien. Und als nächstes großes Ziel steht Lateinamerika auf dem Programm.

Etwa 40 Prozent ihrer Aktivitäten finden aber derzeit im Orient statt, und dies mit zunehmendem Erfolg, wie die Inhaberin der Firma Trapp Networks sagt, die sechs Mitarbeiter und 40 Netzwerk-Partner im Ausland hat. Dabei wollte sie als blonde Frau dort eigentlich nie hingehen, bis Firmen, für die sie in Osteuropa tätig



war, sagten, sie würden gern den zukunftssträchtigen Nahost-Markt erschließen. Nach zehnjähriger Erfahrung habe sie den Schritt in die arabische Welt aber nie bereut und fühlt sich dort auch voll akzeptiert.

Sogar in Saudi-Arabien pflege sie sehr gute Kontakte zu wichtigen Geschäftsleuten und Behördenvertretern. Es komme eben auf ein angemessenes Verhalten, ein akzeptables Äußeres und den richtigen Umgangston an, sagt sie. „Selbstbewusst, aber freundlich und politisch äußerst zurückhaltend“ ist ihr Erfolgsrezept.

Bei der Arab Health, die Mitte Februar in Dubai stattfand und als zweitgrößte Gesundheitsmesse der Welt gilt, zog es sehr viele orientalische Pferdeliebhaber geradezu magisch an ihren Stand. Denn die fränkische Unternehmerin, die teilweise in den USA aufgewachsen ist, hatte als Blickfang ein lebensgroßes Pferd aus Kunststoff an den Stand gestellt.

Für die echten Exemplare hatte sie unter anderem eine Spannungsdecke mit Magnetfeldtechnologie im Programm. „Damit können Pferde vor und nach einem wichtigen Rennen viel besser entspannen, und kleine Verletzungen heilen schneller“, erklärt Trapp. Solche Wellness-Decken würden auch in der Wiener Hofreitschule benutzt. Nicht weniger interessant fan-

den reiche Scheichs aber auch spezielle Moorpackungen für Rennkamele und -pferde.

Doch neben den Medizin-Produkten für Tiere stellte Trapp natürlich auch High-Tech-Innovationen für den Menschen vor. Damit vertritt sie ebenfalls regelmäßig die Erfinder auf Messen wie der Arab Health oder demnächst auch auf einer internationalen Medizinmesse im kroatischen Zagreb – auch ein Zukunftsmarkt, wie Trapp die Lage einschätzt.

In Dubai war sie für 30 Firmen mit über 50 Produkten vertreten. Besonders gefragt waren Innovationen wie ein Diagnosegerät für Diabetes, das ganz ohne unangenehme Dinge wie Nadeln auskommt oder auf der Magnetfeldtherapie basierende Geräte zur Schmerztherapie. Aber auch eine deutsche Klinik, die sich auf arabische Patienten spezialisiert hat, stieß auf Interesse. Der Gemeinschaftsauftritt, den sie für die Firmen übernimmt, spare diesen „viel Zeit und viel Geld“, meint Trapp. In der Regel könnten die Firmen dank Trapps Aktivitäten den Umsatz um 15 Prozent steigern.

Doch nicht nur Messeauftritte organisiert die Unternehmerin, die selbst etwa einen Monat pro Jahr auf Ausstellungen verbringt, die Reisezeiten noch gar nicht mitgerechnet.

Sie bereitet auch konkrete Geschäftsbereitungen zwischen deutschen und ausländischen Partnern vor. Dazu empfängt sie jedes Jahr mehrere Delegationen aus verschiedenen Ländern in Nürnberg. Deutschen Interessenten bietet sie dabei auch ihr Know-how zum Umgang mit Menschen aus anderen Kulturen an. Über ihren Jahresumsatz möchte sie nicht reden. Aber immerhin verrät sie, dass sie nicht auf Provisionsbasis arbeitet, sondern für feste Pauschalen bestimmte Projekte übernimmt. Und davon betreut sie jährlich rund 20.

Kein Geheimnis macht sie daraus, dass sie selbst nicht nur ein Fan edler Pferde und Kamele ist und deshalb Produkte für diese gerne anbietet. Zu Hause in Nürnberg allerdings gilt ihre ganze Liebe einem Hund: ihrem schwarzen Labrador, der sogar manchmal mit ins Büro darf.