

Nina Brettschneider ist mit den „Lokalhelden“ erfolgreich gestartet / Kreativ-Kaufhaus geplant

Von Gabi Trapp

CELLE. „farbenfroh“, der Name des Geschäfts von Nina Brettschneider ist Programm. Die 40-Jährige strotzt vor Lebensfreude und Kreativität. Die erfahrene Diplom-Betriebswirtin mit Schwerpunkt Tourismus hat sich ihren Lebensraum erfüllt. Sie eröffnete am 1. Oktober 2016 einen kleinen Laden in der Schuhstraße 39. Möglich wurde dies durch den Ideenwettbewerb „Lokalhelden“, bei dem sie mit ihrer Geschäftsidee den zweiten Platz belegte.

Bei „farbenfroh“, seit Oktober 2017 in größeren Räumen in der Schuhstraße 13 ansässig, können Interessierte Keramik selbst bemalen. Ob Eierbecher, Tassen, Vasen, Kerzenständer, Babyfußbadrücke, Türschilder oder Butterdosen, alles kann mit verschiedensten Maltechniken und Farben gestaltet werden. „Das kriegen auch Menschen hin, die sich selbst keine kreative Ader zutrauen.“, sagt Brettschneider. Sie zeigt, wie es geht, es gibt aber auch zahlreiche Vorlagen. Nach dem Bemalen werden die „Kunstwerke“ gebrannt und glasiert. Sie können nach einigen Tagen abgeholt werden. Die Farben enthalten kein Blei, sodass sie auch von Kindern verwendet werden können.

Brettschneider organisiert bei Interesse Events wie Junggesellinnenabschiede, Damen-Abende oder Kindergeburtstage. „Ich habe sogar schon Stammkunden, die aus Braunschweig kommen. Sie nehmen sich alle sechs Wochen einen Tag Urlaub und kommen vorbei“, erzählt Brettschneider stolz. Ihre Eltern Manuela und Dieter Brettschneider packen tatkräftig mit an. Entweder kümmern sie sich um die dreijährige Lotta und den siebenjährigen Mattes oder sie helfen im Geschäft. Auch Ehemann Lars hält ihr den Rücken frei.



„Anders wäre das nicht zu schaffen“, erklärt Brettschneider. Mittlerweile beschäftigt die gebürtige Hannovererin drei Aushilfen. „Es läuft super“, freut sich

Brettschneider. Vor über zehn Jahren hat sie das Keramikmalen für sich entdeckt. Für ihr eigenes Business hat sie noch etliche Schulungen absolviert. Dass ihre Geschäftsidee gerade in Celle so erfolgreich ist, macht sie besonders glücklich. „Ich bin in Ehlershausen aufgewachsen, fand aber Celle immer viel schöner.“



Nina Brettschneider hat ihren Traumberuf. Sie zeigt Erwachsenen und Kindern, wie man Keramik selbst kreativ bemalt.



NACHGEFRAGT BEI NINA BRETTSCHNEIDER

Warum haben Sie sich selbstständig gemacht?

Ich hatte schon immer ein Faible für Keramikarbeiten und bereite länger damit geliebäugelt. Letztendlich sind meine Eltern „Schuld“, die gesagt haben: Wenn nicht jetzt, wann dann? Auch mein Mann Lars war voll dabei.

Welche Vorteile bietet Ihnen die Selbstständigkeit?

Ich gehe jeden

Tag gern zur Arbeit, bin mit Herzblut dabei. Und ich kann meine Kinder Lotta und Mattes mitnehmen, wenn es sich mal gar nicht anders organisieren lässt.

Welche Nachteile/Einschränkungen haben Sie in dieser beruflichen Situation?

Man arbeitet viel, nicht nur während der Öffnungszeiten, sondern auch noch lange danach, beispielsweise, wenn die Kleinen im Bett sind. Dann erledige ich Bestel-

lungen, bereite Unterlagen für den Steuerberater vor oder bestücke meine zwei Öfen. Allein dafür brauche ich mindestens drei Stunden.

Was hat Sie überrascht, was ist besser gelaufen als erwartet?

Ich hätte nicht gedacht, dass es so gut läuft.

Wie hilfreich war der Ideenwettbewerb „Lokalhelden“?

Der Austausch mit Experten hat mir viel gebracht. Auch die Unter-

stützung bei der Erstellung des Businessplans war sinnvoll, meiner war nicht detailliert genug. Der Wettbewerb ist eine gute Idee, man wird auf Herz und Nieren geprüft.

Welchen Tipp haben Sie für Bewerber?

Wenn man etwas mit Herzblut macht, sollte man den Schritt in die Selbstständigkeit wagen, aber bitte klein anfangen, auch wenn ein Umzug nach einigen Monaten lästig ist.

Welche Eigenschaften braucht man, um sich selbstständig zu machen?

Wichtigste Voraussetzung ist: Man muss Spaß daran haben. Man braucht Mut und Ausdauer. Und man sollte

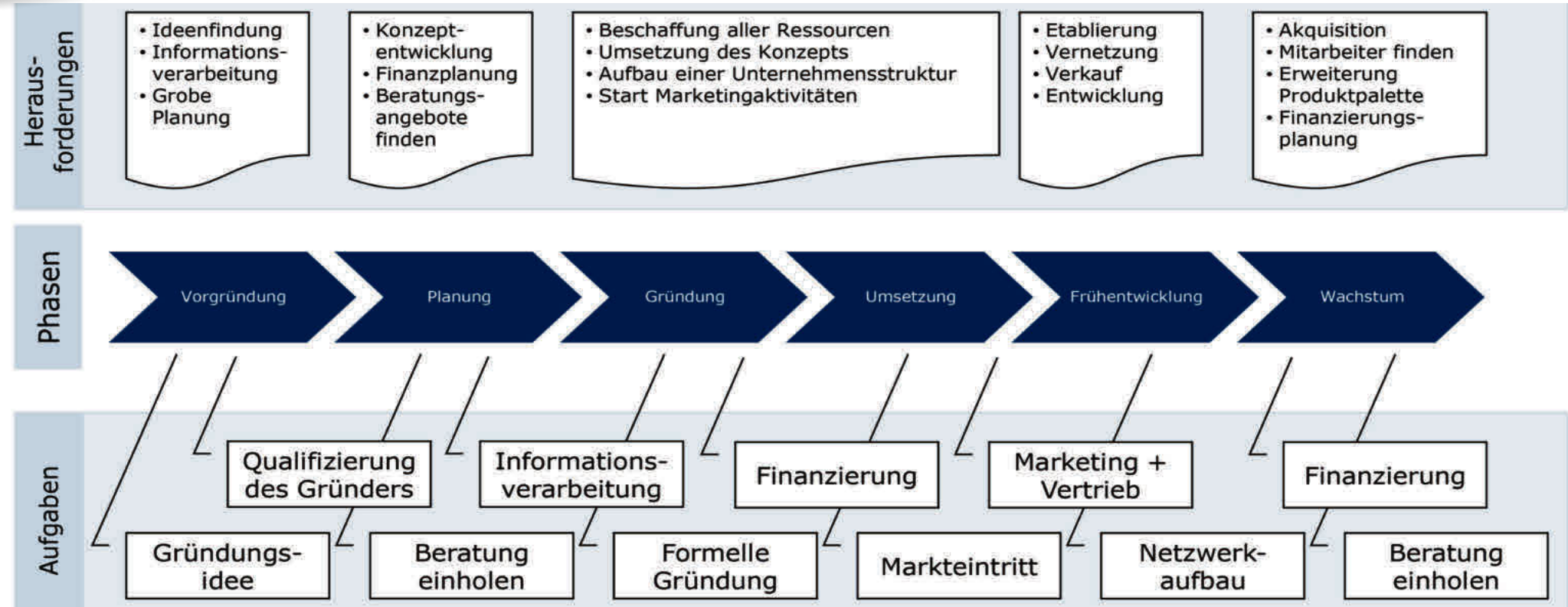
zäh sein, denn man muss auch in schwierigen Situationen durchhalten. Ich hatte beispielsweise in der Adventszeit mächtig zu kämpfen, da zwei Mitarbeiter krankheitsbedingt ausgefallen sind und ich plötzlich mit



vielen Buchungen allein dastand.

Wo sehen Sie sich in zehn Jahren?

Dann würde ich gern ein Kreativ-Kaufhaus mit verschiedenen Verkaufsbereichen, Pop Ups und unterschiedlichen Events von Künstlern betreiben.



Das sind die Phasen, die ein Existenzgründer auf dem Weg in seine Selbstständigkeit durchläuft. Der Weg von der ersten Idee zum eigenen Geschäft sieht auf den ersten Blick sehr komplex aus. Damit es einfacher wird, gibt es im Rahmen des Ideenwettbewerbs „Lokalheld 2018“ jede Menge Tipps und Hilfen von Profis.

JÖRG NIGGE, OBERBÜRGERMEISTER STADT CELLE

Welche Maßnahmen ergreift die Stadt Celle, um Existenzgründern einen guten Start zu ermöglichen?

Unser Team der Wirtschaftsförderung bietet Rundum-Service: Es berät Existenzgründer von der Idee bis zum Konzept und begleitet den gesamten Ablauf bis zum Geschäftsstart.



werden bei Bedarf übernommen beziehungsweise unterstützt.

Wie unterstützt die Stadt Celle Firmen?

Wir möchten, dass Unternehmen in Celle wirtschaftlich erfolgreich sind und sich wohlfühlen. Nach dem Prinzip der kurzen Wege,

haben wir in der Wirtschaftsförderung einen Ansprechpartner für Unternehmen für alle Belange installiert. Von Planungs- und baurechtlichen Angelegenheiten bis zu Auskunftsersuchen oder aber gewerblichen Anliegen erledigt die Wirtschaftsförderung jegliche interne Kommunikation für die Firmen. Weiterhin ist es unser Anspruch schnell, verlässlich und gut den Belangen der Unternehmen zu begegnen.

Welche neue Geschäftsidee würde Ihrer Meinung nach noch gut zu Celle passen?

Jede Geschäftsidee ist willkommen, die sich effektiv in der Innenstadt positionieren lässt. Das mögen frische und innovative gastronomische Konzepte für ein jüngeres Publikum sein,

das kann das Spektrum von Kleinmöbeln und Dekoration umfassen, das kann etwas Kreativ-Handwerkliches mit Verkauf sein, das können aber auch zeitgemäße, erfolgversprechende Franchising-Konzepte sein. Aber das sind nur Beispiele ohne Anspruch auf Vollständigkeit. Ich bin offen für jeden Neuzugang in Celle.

Was versprechen Sie sich von einem Ideenwettbewerb wie „Lokalhelden“?

Der Wettbewerb ist ein wirksamer und in der Vergangenheit bereits erfolgreicher Impuls, Geschäftsideen zu stimulieren und erfolgversprechende Konzepte auf die Innenstadt zu fokussieren. Deswegen macht die Stadt Celle als Partner der Industrie- und Handelskammer Lüneburg-Wolfsburg gerne mit. Dazu bringt sie ihre eigenen Dienstleistungen ein, damit aus guten Konzepten tragfähige Geschäftsmodelle werden und die sich gründenden Unternehmen lange Bestand in Celle haben. Derzeit verfolgen wir weitere Ideen, um Gründern Perspektiven zu bieten, gedankliche Hürden und Ängste abzubauen und letztendlich eine erfolgreiche Gründung zu initiieren. (tr)

STEFAN GRATZFELD, VORSTANDSVORSITZENDER SPARKASSE CELLE

Wie unterstützen Sie die Geschäftsideen von Existenzgründern?

Von der Idee einer Selbstständigkeit bis zur Umsetzung beraten wir Existenzgründer und stehen als Sparingpartner zur Seite. Als größter Netzwerkpartner in der Region Celle und darüber hinaus verfügen wir über sehr gute Kontakte, die wir unseren Kunden zur Verfügung stellen, um den Weg der Existenzgründung von allen Seiten zu bereichern. Natürlich gehören auch Gründungsfinanzierungen und Fragen wie zum Beispiel „Wie bezahlen meine Kunden mit Karte bei mir oder in meinem Online-Shop?“ dazu.

Welche Serviceleistungen bieten Sie Unternehmen generell an?

Grundsätzlich agieren wir nach dem Motto: Für jeden Unternehmer die passende Lösung. Unsere Berater verfügen über spezifisches Branchenwissen und hohe Fachkenntnisse. Denn Landwirte bewegen andere Fragen als zum Beispiel Ärzte. Wir bieten unseren Kunden alle Lösungen und Produkte an: Bezahlvverfahren, Investitions-

kredite, internationales Geschäft, Leasing, Absicherung, Unternehmensnachfolge und vieles mehr. Als Partner unseres Mehrwertkontos „maxxy“ profitieren Unternehmer von Werbung und neuen Kunden und unsere Privatkunden von Rabatten. Unser Ziel ist es die Unternehmer untereinander zu vernetzen, zu stärken – damit profitiert die ganze Region Celle.

Was schätzen Sie an dem Ideenwettbewerb „Lokalhelden“?

„Lokalhelden“ inspiriert Menschen mit Geschäftsideen, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. Mich beeindruckt die tollen und erfolgreichen Geschäftsideen,

die bereits aus „Lokalhelden“ hervorgegangen sind. Die Unternehmer sind Vorbilder für viele, die eine Geschäftseröffnung im Kopf haben: „Schaut her. Es funktioniert. Ja, es ist harte Arbeit, aber es lohnt sich!“

Welche Branchen / Geschäftsideen fehlen Ihrer Meinung nach in Celle?

In unserer Region ist stark spürbar, dass sich die Menschen unterstützen und gegenseitig bereichern wollen, dass sie gemeinsam etwas in Celle bewegen möchten. Deshalb möchte ich mich ganzlich auf eine bestimmte Geschäftsidee festlegen. Meiner Meinung nach ist der „Geist für Celle“ entscheidend. (tr)



AXEL WULF, FIRMENKUNDENBETREUER VOLKSBANK SÜDHEIDE

Welche Angebote hat die Volksbank Südheide für Existenzgründer beziehungsweise „Lokalhelden“?

Das ist zunächst einmal natürlich die ganzheitliche, genossenschaftliche Beratung mit unserem Beratungskonzept „VR-FinanzPlan Mittelstand“. Das Konzept geht weit über eine reine Finanzierung hinaus und berücksichtigt alle Aspekte eines Unternehmens wie zum Beispiel einen optimierten Zahlungsverkehr, die Absicherung von dinglichen und persönlichen Risiken oder die Anlage von finanziellen Überschüssen. Darüber hinaus bieten wir ein umfangrei-



ches Netzwerk mit erfahrenen anderen regionalen Partnern, die auf ihrem jeweiligen Gebiet zu den besten zählen – das geht von der Prämierten Versicherungsgesellschaft über die regionale Immobilienvermittlung bis hin zu den Spezialisten der Industrie- und Handelskammer.

Welche Serviceleistungen bietet Ihr Bankinstitut Unternehmen an?

Auch hier gilt wieder: Das A und O ist eine persönliche, individuelle und faire Beratung auf Augenhöhe. Unser Ziel ist es, eine langfristige und für beide Seiten erfolgreiche Zusammenarbeit zu gestalten.

Was gefällt Ihnen an dem Ideenwettbewerb „Lokalhelden“?

Spannend ist die Vielschich-

tigkeit der Gründerideen, die eine Vielzahl an Möglichkeiten eröffnet, den Standort Celle und das Umland attraktiv und interessant zu gestalten. Dass wir als regionale Volksbank bei der Umsetzung dieser positiven Entwicklung mitwirken können, macht uns stolz.

Welche Geschäftsidee fehlt Ihrer Meinung nach in Celle?

Das ist schwer zu sagen. Grundsätzlich ist die Infrastruktur in Celle schon sehr gut, unsere Region ist auch in diesem Punkt sehr attraktiv. Aber natürlich gibt es immer wieder Ideen, die das Angebot hervorragend ergänzen können. (tr)



GERD ZEPPEI, LEITER NIEDERLASSUNG HANNOVERSCHE VOLKSBANK

Wie unterstützt Ihre Bank Existenzgründer beziehungsweise „Lokalhelden“?

Für einen erfolgreichen Start als Unternehmer wird ein tragfähiger Businessplan benötigt – und das Kapital, um die Geschäftsrealität werden zu lassen. Viele Finanzierungs- und Förderangebote zur Existenzgründung ermöglichen der Gründer unter Einbeziehung der verschiedenen Angebote



setzung dieser Geschäftsideen. Die Volksbank Celle, Niederlassung der Hannoverschen Volksbank, unterstützt beim Start in die Selbstständigkeit und erarbeitet gemeinsam mit dem Existenzgründer unter Einbeziehung der verschiedenen Angebote

Welche Serviceleistungen bietet die Hannoversche Volksbank an?

Existenzgründer finden auf unserer Homepage verschiedene Checklisten zum Thema „Existenzgründung“ als Download. Als Universalkreditinstitut bietet die Volksbank Celle alle Leistungen einer national und international tätigen Geschäfts-bank, analog und digital. Ergän-

zend zum Know-how der Mitarbeiter stehen die Unternehmen der genossenschaftlichen Finanzgruppe als starke Partner an der Seite der Volksbank.

Welche Geschäftsidee würde Ihrer Meinung nach gut zu Celle passen?

Ich könnte mir gut vorstellen, dass in Celle Chancen auch für Neugründungen aus der Kultur- und Kreativwirtschaft bestehen. (tr)

SO HilFT DIE IHK EXISTENZGRÜNDERN

Die Industrie- und Handelskammer funktioniert praktisch als Selbstverwaltung der Wirtschaft und ist deshalb Partner, Ratgeber und Informations-Drehscheibe der Betriebe in einer Region. Sie hat unter anderem die Aufgabe, die gewerbliche Wirtschaft zu fördern – und damit auch Existenzgründer.

Mit folgenden Beratungsangeboten wendet sich die IHK speziell an junge Unternehmer und Existenzgründer:

- Sprechtage:**
- Senior-Experten coachen
 - Online-Marketing
 - Marketing, Vertrieb, Werbung
 - Soziale Absicherung
 - Steuern

- Veranstaltungen:**
- Fachveranstaltungen zu Themen wie Gründung, Finanzierung, Unternehmensförderung und -entwicklung
 - Netzwerkanstaltungen

- Beratungen zur Orientierung:**
- Einzelgespräche
 - Finanzierungssprechtage
 - Beteiligungssprechtage
 - Unternehmens-Check
 - Nachfolgeregelungen

