

Mit dem Willen zum Erfolg

Auch während der Corona-Krise entstehen neue Unternehmen in Lippe. Zwei Gründer berichten von ihren Erfahrungen unter besonderen Umständen

Es ist für viele ein Traum: Der Schritt in die Selbstständigkeit. Ein eigenes Unternehmen zu gründen, ist aber mit viel Unsicherheit verbunden und setzt Mut voraus. Der Ausbruch der Corona-Pandemie hat die Situation für Gründer noch schwieriger gemacht.

So auch für Nicole Bäumer aus Lemgo. Schon als kleines Kind war Friseurin ihr Traumberuf. Sie absolvierte die Ausbildung und arbeitete in einem Salon in Lemgo. Der Beruf macht ihr Spaß, dennoch habe sie das Gefühl gehabt, auf der Stelle zu treten. „Ich wollte weiterkommen und mich weiterentwickeln“, erzählt die heute 42-jährige Mutter von vier Kindern. Mit 33 fasste sie den Entschluss, ihren Meisterbrief zu machen. Als sie 2012 die Meisterprüfung bestanden hatte, war sie „der glücklichste Mensch der Welt.“ Sie blieb zunächst bei ihrer alten Arbeitsstelle in Lemgo. Aber der Kindheitstraum von einem eigenen Laden brachte sie dazu, sich intensiv mit dem Thema Selbstständigkeit zu befassen. Ursprünglich wollte sie in Lemgo eröffnen, hatte dort aber nicht die passende Location gefunden. Im November 2019 habe sie quasi aufgegeben, „Ich sagte mir, das funktioniert einfach nicht“, erinnert sich Nicole. Im Dezember piepte das Handy, und eine Freundin schrieb: „Hast Du Lust auf ein Geschäft in Lage?“ Den Tipp hatte sie von einem Bekannten erhalten. Schon beim Besichtigungster-



TRAUM VERWIRKLICHT Nicole Bäumer hat sich im Frühjahr mit ihrem Friseursalo in Lage-Hardissen selbständig gemacht. FOTO: CHRISTINA PFROMMER

min war die Sache sehr schnell klar: „Ich kam rein und hatte das Gefühl: Das ist es!“, sagt Nicole. Noch im selben Monat machte sie „Nägel mit Köpfen“: Sie unterzeichnete den Mietvertrag und kündigte ihren alten Job. Bis zum 14. März arbeitete sie dort noch weiter und hatte in der Zwischenzeit ihre eigene Homepage erstellt. Dabei halfen ihr Anne und Jörg Heidemann aus Berlin, gute Freunde der Familie, die die Seite auch gespon-

sert haben. Flyer und Visitenkarten hat Nicole mit ihrer Tochter Annabelle gemeinsam entworfen. Die Ideen hat Grafikerin Evelyn Kleinschmidt in „fantastischem Design, mit Kreativität und dem Blick für Ästhetik sehr gut umgesetzt“, schwärmt Nicole. Alles war bereit, am 1. April sollte „Nicoles Haarwerkstatt“ eröffnet werden. Was folgte war leider kein Aprilscherz: Die Corona-Infektionszahlen stiegen. Mit dem Lockdown und den damit verbunde-

nen Einschränkungen des öffentlichen Lebens kam auch die Angst. „Ich habe meine Sorgen überspielt, wollte das alles nicht wahrhaben“, sagt Nicole. Denn nach kurzer Zeit waren auch Friseure direkt betroffen und mussten schließen. So verschob sich die Eröffnung ihres neuen Salons um rund einen Monat. Los ging es dann endlich am 4. Mai. Zuvor sei sie selbst durch Lage getingelt und verteilte ihre Flyer, erzählt Nicole. 2000 Stück hatte sie anfertigen lassen. Unterstützt wurde sie von der Familie und Freunden. Mund-Nasen-Masken bekommt sie von einer sehr guten Freundin, Desinfektionsmittel und Handschuhe spendet ihr ihre Omi Erika regelmäßig. „Sie ist einfach toll“, freut sich Nicole. Um genügend Einmalumhänge zu haben, wurde die Unternehmerin kreativ und hat aus Folie selbst welche gebastelt. In der Anfangszeit war sie zunächst gut beschäftigt, der Mai und Juni liefen sehr gut – der Juli hingegen war ganz schlecht. Vor dem Hintergrund habe sie Angst gehabt, noch mehr Geld für Material wie Farben oder Shampoo auszugeben. Die Ersparnisse waren fast aufgebraucht, die laufenden Kosten blieben: Versicherungen, Miete, Krankenkasse, Rente, Lieferantenrechnungen, Telefon und Handy müssen bezahlt werden. „Ich habe viele schlaflose Nächte gehabt“. Sie habe sich selbst eine Frist bis Jahresende gesetzt. Sollte es bis dahin nicht bergauf gehen, würde sie ihr Gewerbe wieder abmelden.

Auch Hilfe vom Staat gab es nicht. Denn Anspruch auf Soforthilfe haben nur Selbstständige, deren Betrieb bereits vor dem 1. Dezember 2019 bestand. Die IHK habe sich sehr um sie gekümmert, nach eingehender Beratung habe sie aber davon abgesehen, einen Antrag auf Förderung zu stellen. „Ich bin auf ganzer Linie enttäuscht von der Politik, dass die uns so haben hängen lassen“, sagt Nicole und bleibt kämpferisch: „Ich habe es ja bisher auch aus eigener Kraft geschafft!“ Durchhalten, nicht aufgeben, positiv bleiben – der Glaube an sich selbst sei wichtig, sagt sie.

Und nun endlich scheint der Knoten geplatzt: „Im Moment sieht es gut aus“, ist Nicole zuversichtlich. Im Kalender stehen bereits Termine bis hinein in den Dezember. Auch in Lage habe sie Fuß gefasst. Zuvor kannte sie hier niemanden, jetzt fühlt sie sich hier „wahnsinnig wohl“. Und sie ist sehr dankbar für die viele Hilfe und Unterstützung durch ihre Familie und ihre Freunde.

Der Job macht ihr nach wie vor großen Spaß. Natürlich sei die Verantwortung als Selbstständige größer, aber so groß fühle sich der Unterschied auch nicht an. „Das ändert sich bestimmt, wenn ich mal Arbeitgeberin bin“, sagt sie. Das könnte in ein bis zwei Jahren so weit sein, dann möchte sie eine Auszubildende oder einen Auszubildenden einstellen.

Ebenfalls mitten in der Pandemie an den Start gegangen ist der Online-Handel SpinKom.de. Mitgründer Alexander Stakhanov aus Oerlinghausen macht mit seinen beiden Partnern, Eduard Kroos und Erwin Meiris, sein Hobby zum Beruf: Sie verkaufen Angelzubehör, vor allem für eine besondere Art

des Angelns, das Spinnfischen. Dabei kommen künstliche Köder zum Einsatz, die kleine Beutfische nachahmen. Damit lassen sich Fischarten angeln, die andere Fische fressen – wie die Forelle.

„Das Spinnfischen ist eine Kunst“, meint Alexander Stakhanov. Alle drei Geschäftspartner, die sich schon einige Jahre kennen, hegen dieselbe Leidenschaft fürs Angeln. Vor allem Forellen fischen sie gerne. Dementsprechend haben sie sich auch in ihrem Shop spezialisiert und verkaufen Artikel rund ums Spinnfischen. „Uns war klar: Der Angel- und Forellenmarkt boomt seit drei, vier Jahren. Immer mehr Leute wollen an den Teich“, erklärt Stakhanov. Das Angeln auf Forellen an Teichen mit kleinen Ködern (Spoons, Wobblern) nennt man „Trout Area“. Es kommt ursprünglich aus Japan und wurde später auch in Russland populär. Daher stammen auch die Produkte von SpinKom von namhaften Herstellern aus Japan und Russland. Das Besondere an dem System: „Die Haken haben keine Widerhaken, der Fisch verletzt sich also kaum und hat sogar bessere Chancen, zu entkommen“, so Stakhanov. Das sei wichtig, wenn der Fisch



MIT AUSDAUER UND ENERGIE Gründer Alexander Stakhanov aus Oerlinghausen. BILDRECHTE: ALEXANDER STAKHANOV



untermaßig oder geschützt ist und zurückgesetzt werden muss. Das kann an Teichen, aber viel mehr an fließenden Gewässern schnell passieren. Ein weiterer Vorteil dieser Schonhaken besteht darin, dass beim Angeln mit Silikonködern – kleinen Imitaten von Würmern, Larven oder Maden – die Köder nicht so schnell zerrissen werden. Man kann damit mehr Fische fangen und dabei sparen. Was die drei Gründer verkaufen, entwickeln sie mit und testen es auch selber. Sie verstehen etwas von ihrem Metier und sind von den Produkten überzeugt.

Den Wunsch, sich selbstständig zu machen, hatte Alexander Stakhanov schon lange. „Man ist für sich selber verantwortlich“. Er wollte seine ganze Energie und Können in das eigene Unternehmen investieren. Die Idee wuchs langsam. Erst zu zweit, dann kam ein weiterer Partner dazu. Im Januar habe man gemeinsam eine Linie festgelegt und einen Businessplan entwickelt. Bei der IHK beantragten sie einen Gründerzuschuss. Nach eingehender Prüfung gab es das Okay, so dass es mit den Vorbereitungen losging: Produkte wurden bestellt und auf der Shop-Seite einge-

pflegt. Die Webseite musste fertiggestellt und Fotos gemacht werden. „Der Zuschuss war wichtig, so kann man seine ganze Kraft und Energie in die Firma stecken und muss keine Sorge haben, womit man die Miete und das Essen bezahlt“, sagt Stakhanov.

Verkaufsstart für den Online-Handel war im Juli. Von Anfang an sei klar gewesen, dass die Ware frühzeitig bestellt werden musste. Denn fast alles wird exklusiv für den Shop produziert, erklärt Stakhanov. Mit Produktion und Lieferung dauert es seine Zeit, bis es aus Japan oder Russland eintrifft. Diese Exklusivität komme aber bei den Kunden gut an. Und diese Produkte gibt es eben nur bei ihnen. „Das ist unser Prinzip, wir versuchen, daran festzuhalten“. Deswegen schließen sie mit den meisten Herstellern ihrer Produkte exklusive Verträge ab. Auf „Kundenfang“ gehen die drei Angler vor allem online. Auf Youtube, Facebook und Instagram sind sie besonders aktiv und machen mit interessantem Content zugleich Werbung für ihre Produkte. „Das funktioniert sehr gut“. Nicht umsonst ist SpinKom eine Kombination