



Verkauft jetzt Wolle, statt Texte zu verfassen: Britta Janzen hat die Veränderung nicht bereut.

Sie macht jetzt in Wolle

Von der Redakteurin zur Inhaberin eines Geschäftes für Wolle und Wunder.

INTERVIEW: NICOLA SIEVERLING

Sie war voll dabei – 25 Jahre lang hatte Britta Janzen sich dem Journalismus verschrieben. Doch dann ging es nicht mehr. Die Mutter zweier Kinder sah sich am Ende dieser beruflichen Laufbahn, leergeschrieben und ohne lukrative Kunden. Sie wollte etwas Neues machen und übernahm ein Wollgeschäft.

Einen Beruf aufzugeben und noch einmal ganz neu anzufangen ist ein großer Schritt. Warum haben Sie Ihren Job als Redakteurin hinter sich gelassen?

Wie in der ganzen Branche wurden die Preise für freie Redakteure gedrückt. Ich wurde denen als Vollblutredakteurin einfach zu teuer. Und dann gab es diesen Moment, als ich ein Angebot aus einem großen Hamburger Verlag bekam, den

Textchef für drei Wochen zu vertreten. Doch für einen Tagessatz – der war unverschämte niedrig. Da habe ich gedacht: So, ich muss mir was anderes suchen. Dazu kam, dass ich nach 25 Jahren leergeschrieben war. Ich hatte jedes Thema schon einmal gemacht. Mir fehlte die Motivation.

Wie haben Sie sich damals gefühlt?

Es kamen immer mehr Existenzängste hoch. Früher hatte ich deutlich mehr verdient als mein Mann, der zu dem Zeitpunkt als Programmierer selbstständig war. Es wurde nun immer ungleicher. Die Aufträge wurden weniger, weil die Konkurrenz an freien Redakteuren auf dem Markt immer größer wird. Das drückt die Preise. Ich konnte mir den Beruf schlicht nicht mehr leisten. Dazu kam, dass ich vor dem PC saß und eine Schreibblockade hatte. Ich hatte das Gefühl, dass alles, was ich mache und mir über die Jahre an Erfahrungen angeeignet hatte, nicht mehr gewertschätzt wird. Journalismus ist ohnehin eine Branche, in der es wenig Lob gibt. Die meisten Leser kritisieren die Artikel. Das zermürbt auf Dauer. Manchmal hatte ich das Gefühl, sogar als Taxifahrerin glücklicher zu sein...

Wie entstand die Idee, ein Geschäft für Wolle zu eröffnen?

Ich hatte zuletzt für einen Kieler Verlag ein Selberrmach-Magazin entwickelt und viel in der Kreativ-Szene zu tun. Durch Zufall hörte ich davon, dass ein Wollgeschäft in Kiel vor der Schließung stand. Ein Freund sagte mir auf einem Familienfest, dass man das Geschäft doch eigentlich übernehmen müsse. Ich habe mich schlau gemacht, was das kostet. Recherchieren kann ich ja. Wie hoch sind die Gewinnspannen bei Wolle? Welche Hersteller gibt es? Was kosten Geschäftsflächen in Kiel und wie viel Eigenkapital habe ich? Und dann habe ich Nägel mit Köpfen gemacht und einen Businessplan verfasst.

Haben Sie denn eine Affinität zu Wolle?

Nein, ich konnte noch nicht mal stricken. Das ist natürlich ein Risikofaktor, wenn man sich in einer Branche überhaupt nicht auskennt. Ich bin aber ein begeisterungsfähiger und enthusiastischer Mensch. Außerdem hatte ich meine Schwiegermutter als Beraterin an der Seite, die sehr lange in einem Wollgeschäft gearbeitet hatte. Heute sage ich rückblickend, dass es durchaus ein Riesenvorteil sein kann, wenn man branchenfremd einsteigt. Man schaut bei der Gestaltung des Angebotes ganz anders drauf und ist durch die Unkenntnis frischer und unkomplizierter dabei. Ich bin objektiv und finde viele Wollsorten toll.

Gab es Zustimmung für Ihren neuen Berufsplan?

Nicht nur – aus meiner Familie habe ich auch Gegenwind bekommen. Es gab zu-

dem tatsächlich ein paar Leute, die es schade fanden, dass ich nicht mehr als Journalistin arbeiten wollte. Weil sie so stolz darauf waren. Einzelhandel und Wollgeschäft klingt einfach nicht so gut, nicht so sexy.

Hat Sie der Gegenwind irritiert?

Nein, ich habe nie geschwankt. Mich hat das eher angespornt. Jetzt erst recht! Meine Devise ist, dass ich es allen zeigen will. Ich habe den Kopf nicht in den Sand gesteckt und seit Oktober 2016 in einer der schönsten Einkaufszonen in Kiel ein Wollgeschäft. Ich bin froh, dass die erste Option in einem Einkaufscenter nicht funktioniert hat. Da hätte ich 3 500 Euro Miete zahlen müssen. Das wäre nicht zu stemmen gewesen. Wie es der Zufall so wollte, hatte ich dann ein Angebot für den heutigen Standort erhalten, ein ehemaliger Döner-Laden.

„Am Anfang konnte ich noch nicht einmal stricken.“

Britta Janzen

Sie verkaufen „Wolle & Wunder“, so der Geschäftsname. Was steckt dahinter?

Die Wunder sind handgemachte Sachen aus der Region. Ich habe eine Freundin, die näht kleine Taschen und Wimpelketten. Es gibt auch Recyclingprodukte aus alten Schullandkarten und Dokumentenmappen, angefertigt von der Brücke Schleswig-Holstein, ein Träger vielfältiger psychosozialer und gemeindepsychiatrischer Dienste. Also viel Handgemachtes, das man neben der Wolle kaufen kann. Zum Konzept gehört, dass wir Kurse und Workshops anbieten. Wir bringen den Menschen Stricken und Häkeln bei.

Wie war es mit der Finanzierung des Geschäftes?

Mir hat die Familie das Startkapital geliehen. Der andere Teil ist meine Altersvorsorge. Ich musste keinen Kredit aufnehmen. Das wäre auch schwierig gewesen, weil mein Mann und ich kurz vorher ein Haus gekauft hatten. Die Renovierung, der Einbau von Regalen und des nicht zu unterschätzendem Beleuchtungssystems sowie die Erstausrüstung mit Wolle und Nadeln haben rund 70 000 Euro gekostet.

Trägt sich der Laden mittlerweile?

Ich habe unterschätzt, wie lange es dauert, bis die Einnahmen die laufenden Ausgaben decken. Da musste ich die ersten anderthalb Jahre Geld nachschießen. In diesem Jahr dürfte der Laden das erste Mal Gewinn abwerfen. Dennoch bin ich nicht an dem Punkt, wo ich mir keine Gedanken über die Rechnungen machen muss. Wenn das Wetter schlecht ist, kommen wenig Kunden in den Laden, und manchmal sind am Ende des Tages nur 150 Euro in der Kasse.

Und jetzt? Zu Corona-Zeiten?

Ich arbeite derzeit mehr als jemals zuvor, damit der Laden irgendwie weiter läuft – denn seit dem 18. März ist er geschlossen. Corona bedeutet für mich Plan C: In wenigen Tagen habe ich einen Onlineshop aufgesetzt und einen Lieferservice organisiert und schaffe jetzt immerhin fast die Hälfte der üblichen Tagesumsätze.

Haben Sie den Schritt bereut?

Mir macht die Arbeit Riesenspaß, auch wenn ich total unterschätzt habe, was es bedeutet, ein Geschäft zu führen. Ware neu bestellen, Warenbestände pflegen, Personalplanung und Buchhaltung – das ist eine Menge. Ich habe nun vier Mitarbeiterinnen, sonst hätte ich zu wenig Zeit für meine beiden Kinder. Die vier reizenden Damen sind zwischen 55 und 77 Jahren alt und alle begeisterte Strickerinnen und Häklerinnen. Sie sind nachmittags im Laden. Ich kann also Urlaub machen und auch mal frei nehmen und muss den Laden dafür nicht schließen.

Gibt es weitere Träume?

Ich träume von einer Wollladen-Kette, aber das wird dauern. Es läuft bereits ganz gut, ich möchte jedoch weniger im Geschäft stehen. Unabhängig davon macht mich mein Job richtig glücklich, weil ich vorher nicht wusste, wie begabt ich für das Verkaufen bin. Ich schnacke mit jedem Kunden und es gibt so viele nette Gespräche. Diese Branche ist sehr dankbar, weil die Kunden schon gut gelaunt in das Geschäft kommen. Sie haben sich für ein neues Projekt entschieden und wollen sich heute neue Wolle leisten. Dann ziehen sie noch viel glücklicher ab. Das ist unbezahlbar. ●

Das Interview findet sich neben vielen anderen in Nicola Sieverlings Buch „**Plan B. Endlich etwas finden, für das man wirklich brennt**“, Kailash Verlag, 250 Seiten, 18 Euro, ISBN 978-3-424-63197-5.