

Nette Tischnachbarn

Unter dem Label "Tischnachbarn" verkauft Jungunternehmerin Nadine Pötz stilvolle Dekoration.

► Emilia und Gloria heißen ihre Produkte, oder Rosalie oder Lucille. Dahinter verbergen sich Tischdekorationssets, mit denen Nadine Pötz vor einem knappen Jahr an den Markt gegangen ist. „Die Namen sind wichtig“, sagt die 34-Jährige: „Wir verkaufen unsere Produkte ausschließlich über Emotionen.“ Deswegen gehören zu jeder Produktlinie auch kleine Geschichten.

Ein Geschenk bringt die zündende Idee

Die große Geschichte dahinter: Nadine Pötz, gelernte Schauerbegleiterin, fand ihren Beruf nicht kreativ genug. Die gebürtige Limburgerin machte ihr Fachabitur für Gestalter und wechselte mit 20 Jahren nach Stuttgart, denn dort gab es eine Schule für Werbefachwirte. Nach dem Abschluss fand sie einen Job als Texterin. „Der war zwar kreativ, aber zu ruhig“, lacht die junge Frau. Deswegen wechselte sie ein weiteres Mal und wurde Kundenberaterin in einer Agentur.

Die Option der Selbständigkeit behielt sie dabei immer im Hinterkopf. Schließlich war sie in einem Unternehmerhaushalt aufgewachsen: Die Eltern führen eine Bau- und Möbelschreinerei.

„Doch der echte Risikotyp bin ich eigentlich nicht“, erklärt Pötz, warum sie sich zunächst für eine „Halbtagsselfständigkeit“ entschied. Morgens Angestellte, mittags Unternehmerin, so der erste Schritt. „Tischnachbarn consultants“ nannte sie das junge Unternehmen, das Marken- und Kommunikationsstrategien für den Mittelstand anbietet. „Tischnachbarn“ deshalb, weil nach Pötz’ Überzeugung alle wichtigen Ent-

scheidungen an einem Tisch getroffen werden.

Weihnachten schenkte ihr eine Freundin Tischsets aus Filz, die mit dem Firmennamen bedruckt waren. „Da ging mir auf, dass der Name viel besser zu Tischdeko passt als zu einer Agentur“, erinnert sich die 34-Jährige. Die Idee war geboren. Noch in derselben Nacht musste Lebensgefährte Dirk Schwindling die Domain für alle deutschsprachigen Länder reservieren, „aber auch für Indien wegen 'tischnachbar.in'“, erläutert Pötz.

In der Folgezeit besuchte die Jungunternehmerin einschlägige Messen, um zu sehen, ob es ihre Idee schon gab. „Von Halle zu Halle wuchs mein Herzklopfen. Aber dann war ich immer total erleichtert, dass es das in dieser Konstellation noch nicht gab“, erinnert sie sich.

Im Oktober 2008 wurde das neue Geschäft aus der Taufe gehoben. Vorangegangen waren zwei Jahre der Vorbereitung. Die größte Arbeit steckt dabei in den Entwürfen für die einzelnen Serien: „Da ist nichts aus dem Internet kopiert, alles selbst entworfen und gestaltet“, erklärt die junge Unternehmerin stolz. Die Fotos stammen von einem befreundeten Fotografen, die Aquarelle sind selbst gemacht und die grafischen Elemente sind von Miriam Springer – jener Freundin, die mit ihrem Weihnachtsgeschenk den Stein ins Rollen brachte und die heute im Geschäft mitarbeitet.

Ursprünglich war die Tischdeko für Geschäftsessen und dergleichen gedacht. Deshalb schlug Nadine Pötz ihren ersten Messestand auf der Kulinart in Stuttgart auf. Doch die Zielgruppe erwies sich als viel größer als erwartet.



Foto: Pötz

Einladend: Nadine Pötz möchte Gastgebern bei der Tischdeko helfen.

Zum Beispiel gab es viele Anfragen von Brautpaaren. „Dabei dachte ich, der Markt sei längst zu“, erinnert sich die 34-Jährige. Sie entwickelte daraufhin eine eigene Hochzeitskollektion.

Kein Kredit – da hilft nur sparen

Von der finanziellen Seite lief der Start dagegen nicht so erfreulich. „Eigentlich brauchte ich nur einen kleinen Puffer, um gut schlafen zu können“, ärgert sich die Jungunternehmerin, „doch die Banken waren mehr als zugeknöpft. Und das, obwohl ich einen Businessplan zusammen mit einem Steuerberater erarbeitet hatte und mit meiner Markenagentur noch ein erprobtes zweites Standbein aufweisen konnte.“

Wie sie das Problem gelöst hat? Typisch schwäbisch: sparen, sparen und nochmals sparen. Unterstützung kommt auch von den

Eltern. So baute der Vater den Messestand, die Mutter hilft auf Messen als Standbetreuung aus.

Ist ihr Lebenstraum jetzt erfüllt? Fast! Gern würde sie einen kleinen Laden in Ludwigsburg eröffnen, wo die Kunden bei einem Espresso in aller Ruhe ihre Kollektion erleben und sich dann entscheiden könnten. Noch verkauft sie über ausgewählte Fachgeschäfte und über das Internet.

„Es führen viele Wege zum Erfolg, man muss nur das gleiche Ziel haben“, steht im Eingangsbereich ihres Büros im Film- und Medienzentrum Ludwigsburg. Daran wird es bei Nadine Pötz nicht scheitern. ◀



Dr. Annja Maga
Redaktion
Magazin
Wirtschaft