

3. Ausgabe
12/2024

Das Journal für eine innovative berufliche Aus- und Weiterbildung

bespooce

Deutsche Designerin
in New York

Janina
Klahold

Wie Auslands-
aufenthalte den Weg
zur Selbstständigkeit
ebnen

Rahel
Fichtner

die Zukunft des
Maßschneiderhandwerks
neu denken

Emma
Walter

über Mut,
Durchhaltevermögen
und das Schneider-
handwerk

Angela
Ziemer

Editorial

**Liebe Leserin,
lieber Leser,**

in einer Welt, die sich ständig verändert, ist Selbstständigkeit heute mehr als nur ein Lebensstil – sie ist eine Haltung. Besonders im Maßschneiderhandwerk und in der Modebranche, wo Handwerk und Kreativität auf Geschäftssinn trifft, spielt die Fähigkeit, unabhängig zu denken und zu handeln, eine entscheidende Rolle.

Selbstständigkeit bedeutet, den eigenen Weg zu gehen, sich nicht von Konventionen einengen zu lassen und die Freiheit zu nutzen, die eigene Vision zum Leben zu erwecken. Dabei sind Individualität und Einzigartigkeit wichtige Merkmale, die jeden von uns ausmachen. „Um nicht austauschbar zu sein, musst du anders sein“, pflegte die weltbekannte Modedesignerin Coco Chanel zu sagen. In unserer aktuellen Ausgabe gehen wir hier einen Schritt weiter und sagen: „Um anders zu sein, musst du selbst sein.“

In dieser Ausgabe setzen wir uns mit der Selbstständigkeit im Maßschneiderhandwerk auseinander und beleuchten das Thema aus diversen Perspektiven.

Wer der Meinung ist, dass das Maßschneiderhandwerk nicht mehr zeitgemäß ist, wird spätestens nach den Einblicken in die Konzepte unserer „Role Models“ vom Gegenteil überzeugt sein.

Wir porträtieren die deutsche Modemacherin und Modedesignerin Janina Klahold, die vor einigen Jahren nach New York zog, um ihr nachhaltiges Modelabel zu gründen.

Die Maßschneiderin, Obermeisterin, Betriebswirtin und Bundesvorsitzende des Maßschneiderhandwerks Angela Ziemer gibt uns Einblicke in ihre Anfänge als Selbstständige und führt uns in die Vorteile und Herausforderungen der Selbstständigkeit im Maßschneiderhandwerk ein.

Der Maßschneider und Modedesigner Andreas Trommler macht mit uns eine Reise in die Welt der bunten Angebotspalette im Maßschneiderhandwerk und gibt uns ein paar Tipps für eine erfolgreiche Selbstständigkeit.

Emma Walter schildert ihr fundiertes Konzept für die Zukunftsfähigkeit der Maßschneiderbetriebe und ihren ganz persönlichen Karriereplan in die Selbstständigkeit.

Die frischgebackene Maßschneiderin und Modedesignerin Rahel Fichtner erzählt uns, wie Erasmus+-Auslandsaufenthalte unternehmerische Kompetenzen fördern und Impulse für die Selbstständigkeit geben können.

Wir wagen einen größeren Sprung in Richtung Selbstständigkeit und stellen das Co-Working-Space „Community SoHarlem“ aus New York und ihr beispielhaftes Geschäftsmodell vor.

Im Anschluss stellen wir Ihnen unsere neue europäische Initiative vor, die mit der Entwicklung einer Onlineplattform zur Gründung für MaßschneiderInnen und ModedesignerInnen angedacht ist.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen!

Ihre Eszter Csepe-Bannert,
Chefredakteurin



Eszter Csepe-Bannert

Inhalt

4

Wie **Janina Klahold** mit blk top KOPE nachhaltige Mode neu definiert

Von Deutschland nach New York

Wie **Emma Walter** die Zukunft des Schneiderhandwerks neu denkt

Über den Tellerrand

Angela Ziemer über Mut, Durchhaltevermögen und das Schneiderhandwerk

Vom Atelier in die Meisterklasse

Wie Auslandsaufenthalte den Weg zur Selbstständigkeit ebnen

Sprungbrett ins Unternehmertum

„Das Schneiderhandwerk ist keine Nähstube. Maßschneider haben mehr drauf.“

Andreas Trommler

Ein innovatives Konzept für die Förderung von „Micro-Businesses“ in der Modebranche

SoHarlem New York City

Nachhaltige Gründungen im Schneiderhandwerk europaweit fördern

Green Fashion Start-up

15

8

18

11

22

24

Von Deutschland nach New York

Wie **Janina Klahold**
mit blk top KOPE
nachhaltige Mode
neu definiert

Eine deutsche Jungdesignerin folgte ihrem Traum und zog vor neun Jahren nach New York, um ihr eigenes nachhaltiges Label blk top KOPE zu gründen. Erste Stores in Manhattan bieten ihre Kollektionen an und sie schaffte es auch auf die New York Fashion Week. Gründerin Janina Klahold führt uns in die Welt ihrer Selbstständigkeit ein.

bespoCE: Janina, es freut uns sehr, dass wir dich persönlich in New York treffen können. Wir haben vor unserer Reise nach nachhaltigen Modelabeln recherchiert und sind recht schnell auf deinen Namen gestoßen. Du bist gelernte Modenäherin und hast 2018 dein eigenes Label gegründet. Wofür steht blk top KOPE?

Janina Klahold: blk top KOPE steht einmal für „blacktop“, was übersetzt Asphalt heißt. Zum einen, da blk top KOPE ein Street- und Athleisurewear-Label ist, und zum anderen, weil das Label in New York City zu Hause ist. Hier findet alles draußen auf dem Asphalt statt – Menschen treffen sich, um einfach zusammen zu sein, oder sie machen Sport, spielen Basketball oder Fußball. KOPE kommt von Kaleidoskop, das durch die verschiedenen Farben und Formen zu etwas Schönerem wird.

bespoCE: Was war dir bei der Gründung wichtig und welche Rolle spielt Nachhaltigkeit für dein Label?

Janina Klahold: Es war mir wichtig, ein Label zu gründen, das nicht zusätzlich die Umwelt und andere Menschen belastet. Daher war für mich schnell klar, möglichst nachhaltig zu denken.

Für blk top KOPE bedeutet es, dass die Stoffe auf Bestellung, unter fairen Bedingungen in Kanada hergestellt werden. Somit vermeide ich eine Überproduktion der Stoffe, aber auch, dass die Stoffe die ganze Welt bereisen, bevor sie bei mir ankommen. Außerdem beziehe ich „deadstock“-Stoffe, die von anderen DesignerInnen oder Labels nicht mehr gebraucht werden. So kann der Stoffabfall etwas verringert werden.

bespoCE: Zero Waste spielt bei dir aber auch beim Zuschnitt eine wichtige Rolle. Wie gehst du mit eigenen Stoffresten um, die beim Zuschnitt anfallen?

Janina Klahold: Die eigenen Stoffreste, die etwa beim Zuschnitt anfallen, verwende ich entweder für Patchwork-Unikate oder ich spende sie an ein lokales Unternehmen, das sie dann zum Beispiel zu Möbelpolsterungen weiterverarbeitet.





bespoCE: Welche weiteren Ansätze runden dein nachhaltiges Label ab?

Janina Klahold: Beispielsweise arbeite ich nach dem Prinzip „Made to Order“, was bedeutet, dass ich ein Produkt erst anfertige, nachdem es online bestellt wurde. So vermeide ich ungewollte Inventur und letztlich Kleidungsabfall. Bezüglich der Verpackung ist alles entweder kompostierbar oder recycelt. Ich muss aber auch dazusagen, dass es nicht immer leicht ist, nachhaltig zu produzieren und der Weg zum fertigen Design oft länger ist: besonders als junges Unternehmen, wo die finanziellen Möglichkeiten begrenzt sind. Für mich ist allerdings wichtig, es Schritt für Schritt anzugehen und mit dem Wachstum des Labels auch stets nachhaltiger zu werden.

bespoCE: In Deutschland ist seit einigen Jahren das Thema Nachhaltigkeit entlang der textilen Kette ein immer wichtiger werdendes Thema. Dadurch erfährt die Textil- und Bekleidungsindustrie vonseiten der Politik immer mehr Druck. Kannst du solche Tendenzen auch in Amerika erkennen?

Janina Klahold: Es gibt hier vereinzelt Stimmen, die auf nachhaltige Produkte und Lebensweisen hinweisen. Aber wie ich es bisher beobachtet habe, ist der Gedanke an Nachhaltigkeit nicht wirklich in der Allgemeinheit angekommen. Noch immer sind sich viele nicht bewusst, welche (negativen) Auswirkungen Fast Fashion auf unsere Umwelt und auch auf soziale Ungleichheit hat. Ich beobachte, wie immer wieder neue Fast-Fashion-Unternehmen neue Standorte eröffnen. Politisch hat sich meiner Meinung nach hier auch kaum etwas getan und der individuelle wirtschaftliche Erfolg scheint weiterhin über dem Blick in eine nachhaltige Zukunft zu stehen.

bespoCE: Wir haben in New York einige Second-Hand-Läden gesehen. Ist das vielleicht ein Ansatz für mehr Nachhaltigkeit bei den KonsumentInnen?

Janina Klahold: Im persönlichen Gespräch mit Menschen vor Ort scheint Nachhaltigkeit selten ein Argument zu sein, etwas zu kaufen oder nicht zu kaufen. Dabei muss ich aber auch sagen, dass Secondhand-Shopping hier sehr angesagt ist. Wobei ich mir nicht sicher bin, ob dabei Nachhaltigkeit eine Rolle spielt oder eher, preisgünstig individuelle Kleidung finden zu können.

bespoCE: Kommen wir kurz noch mal auf deinen Werdegang zurück. Wann hast du deine Liebe zum Thema Mode entdeckt?

Janina Klahold: Ich weiß nicht genau, wie alt ich war, als ich das erste Mal bewusst Mode und Textilien wahrgenommen habe. Ich habe immer schon als Kind gerne gemalt und mochte es, Dinge zu kreieren. Irgendwann habe ich die Nähmaschine meiner Mama entdeckt und nach einiger Überredungskunst durfte ich anfangen, damit zu nähen. Ich habe auf jeden Fall erst durch das Handwerk mein Interesse an Mode entdeckt und bis heute ist es das, was mich so an Mode fasziniert – es gibt Kleidungsstücke, die sind so aufwendig und einzigartig hergestellt, dass man sie als Kunst anerkennen muss. Mode hat aber auch die Möglichkeit, eigenen Individualismus, Einstellungen oder sogar Gefühlslagen auszudrücken.

bespoCE: Nach deinem Au-Pair Jahr in New York bist du nach Deutschland zurückgekehrt und hast deine Ausbildung zur Modenäherin bei dem ehemaligen weltbekannten Modeunternehmen Gerry Weber absolviert. Obwohl dir alle geraten haben, mit deinen Talenten Modedesign zu studieren, hast du dich für das Handwerk entschieden und sogar als Jahrgangsbeste deutschlandweit eine Auszeichnung von der DIHK erhalten. Was waren deine Beweggründe für eine Ausbildung?

Janina Klahold: Ich habe mich für eine Ausbildung entschieden, weil für mich das Handwerk, Kleidung zu kreieren, das Spannende an der Mode ist. Um das Handwerk richtig lernen zu können, muss man praktisch lernen und arbeiten können. Für mich war daher die Ausbildung der beste Weg, möglichst gute Kenntnisse zum Herstellen von Kleidung zu erlangen und auch das Arbeiten mit Stoffen zu verstehen.

bespoCE: Nach deiner Ausbildung in Deutschland hast du noch einen Kurs in Schnitttechnik bei dem renommierten Unternehmen M. Müller & Sohn absolviert und dann bist du zurück nach New York und hast dort noch mal studiert. Wie hast du deine erste Zeit dort als Modeschneiderin organisiert und vor allem finanziert?

Janina Klahold: In der Ausbildung lernt man Schnitttechnik nur ansatzweise, daher habe ich mich für den Crashkurs Schnitttechnik bei M. Müller & Sohn entschieden. Ich habe dann in New York zusätzlich noch ein College besucht, wo ich Fashion Merchandising and Management studiert habe, was mich hier beruflich weiterbringen sollte. Was die Finanzierung angeht, habe ich mich für Stipendien bei diversen Organisationen beworben und habe auch selbst Gespertes eingebracht und auch diverse Nebenjobs gemacht, um alle notwendigen Kosten vor Ort zu decken.

bespoCE: Kommen wir zurück auf deine heutige Situation. Wie sieht der typische Arbeitsalltag bei dir aus?

Janina Klahold: Einen typischen Arbeitsalltag gibt es eigentlich nicht. Ich arbeite so ziemlich jeden Tag und mal nähe ich die eingegangenen Bestellungen, mal muss ich die Website aktualisieren, Fotos machen und bearbeiten, neue Kollektionen designen, Schnitte machen und Musterstücke nähen – nicht zu vergessen sind natürlich alles Geschäftliche und Social Media.



bespoCE: Wie viele Kollektionen entstehen von dir pro Jahr und wo werden sie gezeigt?

Janina Klahold: Mittlerweile habe ich mich auf zwei Kollektionen pro Jahr eingependelt: Spring/Summer und Autumn/Winter. Bisher hatte ich die Möglichkeit, an der Fashion Week Brooklyn und an der New York Fashion Week teilzunehmen. In Zukunft möchte ich aber gern eigene Shows planen. Aber das ist noch in Arbeit. Seit Kurzem kann ich einige Teile meiner aktuellen Kollektion in einem Store hier in Manhattan anbieten, was ein großer Schritt für mich ist.

bespoCE: Kannst du dir vorstellen, zukünftig auch ein eigenes Geschäft zu führen?

Janina Klahold: Ich kann mir schon vorstellen, hier einen eigenen Laden zu eröffnen. Natürlich ist das besonders in New York mit hohen Kosten verbunden, aber es ist ein Weg, den ich gerne gehen möchte und auf den ich hinarbeite. Ich würde gerne mein Team erweitern und Unterstützung in verschiedenen Bereichen haben, aber alles zu seiner Zeit.

bespoCE: Du bist jetzt seit neun Jahren in New York. Sicherlich ist es nicht leicht, in New York Kontakte im Bereich Fashion zu knüpfen. Hast du dir ein Netzwerk mit anderen kleinen Labels aufbauen können und unterstützt man sich hier gegenseitig?

Janina Klahold: Ehrlich gesagt ist es mir bisher schwergefallen, mich mit anderen Labels zu verknüpfen. Hauptsächlich liegt es einfach daran, dass ich mit der eigenen Arbeit immer zu viel zu tun habe. Es gibt hier aber einige Möglichkeiten, Kontakte zu knüpfen. Zum Beispiel gibt es verschiedene Incubators und verschiedenste Organisationen, die versuchen, Menschen mit eigenen Unternehmen zu vernetzen oder zu bilden – nicht unbedingt immer nur innerhalb der Modeindustrie. Auch Organisationen wie Fashion Week Brooklyn geben jungen Talenten die Möglichkeit, erste Erfahrungen in Mode zu sammeln.

bespoCE: Liebe Janina, vielen Dank für das spannende Interview! Wir wünschen dir weiterhin viel Erfolg mit deinem Label!



Über den Tellerrand

Wie **Emma Walter**
die Zukunft
des Schneiderhandwerks
neu denkt

Wer denkt, dass MaßschneiderInnen nur handwerklich unterwegs sind, der irrt sich. Maßschneidermeisterin, Betriebswirtin und Master Professional Emma Walter ist ein gutes Beispiel dafür, dass man manchmal über den Tellerrand hinausschauen muss, wenn es um die Zukunftsfähigkeit des eigenen Berufes geht. Sie stellte sich die Frage, die man vielleicht aus Angst eher überhören möchte, und erstellte eine Studie dazu: Sind die Maßschneiderbetriebe zukunftsfähig? Wir unterhalten uns mit Emma über diverse Herausforderungen und Potenziale des Maßschneiderhandwerks.

bespoCE: Eine Studie über die Zukunftsfähigkeit des Maßschneiderhandwerks zu erstellen, ist keine typische Aufgabe einer Maßschneidermeisterin. Was waren deine Beweggründe für diese Arbeit?

Emma Walter: Wir MaßschneiderInnen stellen fest, dass wir immer wieder auf Komplikationen stoßen, aber irgendwie fehlt es unserer Branche an einem guten Lösungsansatz. Um Lösungsansätze zu haben, brauchen wir erst fundierte Kenntnisse darüber, was wirklich in unserer Branche passiert und wie uns die Gesellschaft wahrnimmt. Da hier der Forschungsstand sehr überschaubar ist, habe ich mich im Rahmen meiner Weiterbildung zur Betriebswirtin mit diesen Fragen systematisch beschäftigt.

bespoCE: Als Ergebnis deiner Studie schlägst du ein Vier-Phasen-Modell zur Förderung der Maßschneiderei vor. Dieses Modell beinhaltet Maßnahmen wie beispielsweise Online-Erstgespräche mit KundInnen über einen Video-Call, eine professionell erstellte Website oder optimierte Profile für Online-suchanfragen. Für junge Menschen, die mit diesen digitalen Technologien aufgewachsen sind, ist es, denke ich, kein Problem, diese Maßnahmen anzuwenden. Welche Rückmeldungen hast du von älteren KollegInnen erhalten, die nicht als „Digital Natives“ aufgewachsen sind?

Emma Walter: Es gab schon Rückmeldungen von KollegInnen, die mir zurückgemeldet haben, dass sie einige der Maßnahmen bereits ausprobiert und dass sie damit auch gute Fortschritte gemacht haben. Aber mein Ansatz, den ich hier sehe, ist, dass wir als HandwerkerInnen wieder mehr zusammenwachsen und als „wir“ nach außen auftreten müssen. So können auch jüngere MaßschneiderInnen, denen diese technischen Maßnahmen eher leichter fallen, ältere KollegInnen unterstützen, und erfahrene MaßschneiderInnen können wiederum jüngere KollegInnen fachlich besser helfen. Aber im Grunde ist es wichtig, dass wir als Kollektiv auftreten mit einheitlichen Standards und wir als Handwerk wahrgenommen werden und nicht nur als ein einzelner Betrieb, der Vorreiter in diesem Bereich ist. Wir müssen an einem Strang ziehen, damit wir noch eine Chance am Bestehen haben.

bespoCE: Seit 20023 ist der Beruf Maßschneider laut Handwerksordnung zulassungsfrei. Es gibt daher auf dem Markt seit Jahren eine große Bewegung von HobbyschneiderInnen, die ihre Produkte auf diversen Plattformen verkaufen. Siehst du diese Bewegung als Gefahr für die Zukunft der Maßschneiderei an?

Emma Walter: Ich sehe eine Medaille, die zwei Seiten hat. Das heißt, ich sehe sowohl Vorteile als auch Nachteile für das Maßschneiderhandwerk. Zu einem muss ich sagen, was beispielsweise Etsy getan hat, ist, die Nachhaltigkeit wieder ins Gedächtnis der Leute zu rücken. Der Gedanke, ich kaufe ein handgemachtes Produkt, was nicht aus der Massenproduktion kommt, bringt die Message, die diese Plattform auch aussenden will. Es ist auch eine sehr gute Werbung für uns MaßschneiderInnen, wo das handgemachte und individuelle Produkt auch im Fokus steht. Der Nachteil davon ist, dass viele Produkte zu sehr günstigen Preisen angeboten werden können, einerseits, weil die Leute das Schneiden nicht als Vollzeitjob machen, und andererseits, weil sie nicht so viel Zeit und Geld in ihre Qualifikation investiert haben wie wir. Diese Investition in die Ausbildung zeigt sich auch durch die gute Qualität unserer Arbeit.

bespoCE: Deine gute Ausbildung hat sich bis in die Schweiz herumgesprochen, wo du dort an der Schule für Gestaltung die praktische Ausbildung in einem Ausbildungsteam von 24 Auszubildenden übernimmst. War es für dich keine Option, in Deutschland etwas auf die Beine zu stellen?

Emma Walter: Die Selbstständigkeit ist sicherlich auch immer noch mein Plan. Ich möchte aber noch die Zeit in meinen Zwanzigern dafür nutzen, verschiedene Dinge zu erleben und zu erfahren. Ich habe meine Ausbildung in einem sehr kleinen Betrieb gemacht, meine Gesellenjahre in einem relativ großen Unternehmen verbracht und jetzt unterrichte ich an einer Schule, was mir wieder weitere Kompetenzen vermittelt, die ich für die spätere Selbstständigkeit brauche. Ich möchte auch verschiedene Unternehmenskulturen und verschiedene Führungsstile kennenlernen und schauen, wie ich später dann mein eigenes Unternehmen führen möchte.

bespoCE: Das hört sich nach einem gut durchdachten Plan an. Basierend auf deinen Erkenntnissen entlang deiner Laufbahn: Was würdest du angehenden MaßschneiderInnen für ihre Karriereplanung empfehlen?

Emma Walter: Ich bin in einem sehr kleinen Dorf in Bayern aufgewachsen und ich habe meine Ausbildung auch in einem sehr kleinen Dorf gemacht. Für mich hieß es damals, wenn ich einen guten Job finden möchte, muss ich bereit sein, auch weiter wegzuziehen. Die zweite Anregung, die ich gern weitergeben möchte, ist die Tatsache, die Meisterausbildung erst nach einigen Gesellenjahren zu machen. Mit etwas Routine im Beruf kann man auf jeden Fall mehr aus der Meisterausbildung rausholen.

Zum Schluss heißt es, immer am Ball bleiben und sich kontinuierlich weiterbilden, um dann in 20 oder 30 Jahren nicht feststellen zu müssen, dass man viel zu viel nachzuholen hat, und man kommt nicht mehr mit. Dabei darf man natürlich den Spaß am Beruf auch nicht verlieren.



Entstehungsbild eines Wettbewerbsstückes: Kettenkleid für das Motto „Das kleine Schwarze neu interpretiert“



Emma beim Lehren in der Schule für Gestaltung Aarau

bespoCE: Wenn du in die Glaskugel schaust, was siehst du da in zehn bis zwanzig Jahren für das Maßschneiderhandwerk?

Emma Walter: Was ich mir wünschen würde: Dass wir einfach als Maßschneider:in „connected“ sind. Dass wir uns als Maßschneider:in verbinden und zusammenschließen, dass wir einen regelmäßigen Austausch haben und als eine Organisation funktionieren. Ich glaube, das wäre ein wahnsinnig wichtiger Ausgangspunkt, um uns zu organisieren, um uns weiterzubringen. Und dann könnte man natürlich auch in diesem Rahmen die Maßschneider:in durch gezielte Werbemaßnahmen nach außen einfach wieder in die Präsenz rücken, damit sie besser wahrzunehmen ist von der Gesellschaft.

Ich denke, bei der Kreativität der Ateliers wird sich auch noch einiges tun. Es ist schon aktuell zu sehen: Genderlose Kollektionen oder die Dekonstruktion der Mode sind nur einige Richtungen, wo sich das Handwerk noch fachlich entwickeln kann. Mein Wunsch für die Zukunft wäre auf jeden Fall ein wahrnehmbares Handwerk, das von außen als eins auftritt.

Nicht zuletzt braucht unsere Branche junge, motivierte Leute, die auch eine Veränderung einleiten und vorantreiben wollen. Dann ist unser Handwerk auf jeden Fall zukunftsfähig.

bespoCE: Vielen Dank, Emma, für das Interview. Wir wünschen dir weiterhin viel Erfolg!



Vom Atelier in die Meisterklasse

Angela Ziemer über Mut,
Durchhaltevermögen und
das Schneiderhandwerk

Maßschneiderin, Obermeisterin, Betriebswirtin und Bundesvorsitzende des Maßschneiderhandwerks e.V. Ein beachtlicher Karriereweg im Schneiderhandwerk mit einer über dreißigjährigen Erfahrung in der Selbstständigkeit. Angela Ziemer: Rebellisch, cool und kämpferisch beschreibt sie ihre Gründungsanfänge als Modemacherin.

bespoCE: Frau Ziemer, rebellisch, cool und kämpferisch. Ist das ein gutes Startpaket für eine Selbstständigkeit?

Angela Ziemer: Nach meiner Ausbildung gab es die Option, in der Änderungsschneiderei zu arbeiten. Das wäre ein relativ einfacher Weg gewesen, sich gemütlich zurückzulehnen und fast verantwortungsfrei zu arbeiten. Ich wollte mehr.

Ich wollte selbst Kleidung entwerfen und somit war es für mich klar, dass ich hier einen anderen Weg gehen möchte, nämlich den Weg in die Selbstständigkeit. Ich habe morgens in einem kleinen Industriebetrieb gearbeitet und erstellte da die Prototypen. Mittags bin ich zu einer Kollegin geradelt und habe bei Ihren Aufträgen geholfen. Am Nachmittag arbeitete ich für einen Designer und abends nähte ich noch für meine zukünftigen KundInnen oder jobbte in der Kantine vom Opernhaus gejobbt.

bespoCE: Das hört sich nach einem ziemlich vollen Tag an. Wie haben Sie die Energie für all diese Tätigkeiten aufgebracht?

Angela Ziemer: Ich wollte es und ich habe mich bewusst dafür entschieden. Es war mir auch klar, dass es nicht so läuft, dass alle gleich an der Tür klingeln und sagen „Auf Sie habe ich gewartet“. Ich musste meinen Lebensunterhalt bestreiten und daher habe ich am Anfang alles mitgenommen, was möglich war. Manchmal habe ich auch in der Nacht gearbeitet, weil ich durch die Fahrzeiten am Tag nicht alles geschafft habe.

Ich war Anfang Zwanzig, wir sind manchmal abends noch in die Disco gefahren, um gemeinsam Zeit zu verbringen, danach bin dann wieder ins Atelier gefahren und habe dort weitergearbeitet. In dem Alter steckt man das alles anders weg. Dann empfindet man sich irgendwie als wahnsinnig rebellisch und ja, auch ein bisschen als cool.



bespoCE: Waren Sie gleich nach der Ausbildung auf all das, an diese Vielfalt an Aufgaben vorbereitet?

Angela Ziemer: Als ich mich anfangs bei einem Designer beworben habe, sollte ich aus einem Stoff eine Bluse machen. Ich sagte ihm, wenn es nicht so sehr eilt, würde ich später wiederkommen. Er hat zwar etwas verwirrt geschaut, aber eingewilligt. Ich bin danach sofort nach Hause, habe mich erkundigt, wo man schnell einen Schnittkurs machen kann, und so bin ich nach Frankfurt gereist und habe vier Wochen lang einen Vollzeitschnittkurs besucht. Wieder zurück in Kiel bin ich direkt ins Atelier des Designers gefahren, diesmal mit einem Zertifikat in der Tasche, und er war überrascht, da er mich nicht mehr erwartet hatte. Ich hatte großes Glück.

bespoCE: Welche Aufgaben wurden Ihnen dann zugetraut?

Angela Ziemer: Es war eine bunte Palette an Aufgaben, die ich bedienen musste. Ich musste in relativ kurzer Zeit Prototypen von den Entwürfen anfertigen. Dabei durfte ich den Stoff nicht verschneiden, deswegen habe ich mich ständig überprüft, ob ich alles richtig gemessen habe, ob ich alle Schnittteile richtig herum aufgelegt habe und ich wurde ja auch kontrolliert, schließlich ging es um viel Geld bei der weiteren Fertigung in den Produktionsfirmen.

bespoCE: Und haben Sie es ohne Verschnitt geschafft?

Angela Ziemer: Nein, natürlich nicht. Mir wurde aber zugetragen, aus den fehlinterpretierten Zuschnitten trotzdem ein Kleidungsstück zu produzieren, wenn es letztendlich auch nicht der ursprünglichen Entwurfsidee entsprach. Ich schaute immer wieder, wie ich noch den Stoff noch retten kann. Es war eine sehr hilfreiche und spannende Zeit für mich, davon profitiere ich bis heute noch. Ich habe mir danach wirklich alles zugetraut, da ich wusste, es kann nichts schief gehen, ich werde immer noch etwas anderes aus dem Zuschnitt machen können.

bespoCE: Es hört sich nach einer sehr offenen Fehlerkultur an.

Angela Ziemer: Ja, das wünsche ich auch tatsächlich jungen Menschen, dass sie auch solche Erfahrungen machen und nicht denken, dass sie bei der ersten Herausforderung schon scheitern können.



bespoCE: Gab es noch andere Herausforderungen, die Sie meistern mussten?

Angela Ziemer: Ja, das Lesen von Modeskizzen, die oft sehr speziell und eigen waren. Mein Auftraggeber war viel in den Produktionsstätten in Hamburg unterwegs, um die Produktion zu überwachen, daher hatte ich kaum Gelegenheit, ihn zu den Skizzen zu befragen. Es kam oft vor, dass ich im Atelier saß und mich fragte, ist es nun eine Hose oder ein Rock? Es waren Modeskizzen und keine technischen Zeichnungen, daher musste ich selbst viel reininterpretieren und abends dann erklären, warum ich die Skizzen so umgesetzt habe wie ich es getan habe.

bespoCE: Sie haben dann später auch Ihre Meisterausbildung absolviert, obwohl Sie schon längst in der Selbstständigkeit waren. Was waren für Sie die Beweggründe dafür?

Angela Ziemer: Ich habe meinen Meister gemacht, um tatsächlich ausbilden zu können. Es war schon immer meine Idee, das Wissen meines Lieblingshandwerks weiterzugeben.

bespoCE: Würden Sie die Meisterausbildung nochmal machen, wenn es auch heute keinen Meisterbrief mehr bedarf, um ausbilden zu können?

Angela Ziemer: Ja. Man kann Fragen stellen und das Begreifen fällt einem etwas leichter, als wenn man sich durch verschiedene Tutorials durchkämpft. Man bekommt auch verschiedene Techniken vermittelt und man lernt von Großmeistern mit langjähriger Erfahrung, denen man auch Löcher in den Bauch fragen kann. Der Austausch und das Lernen von erfahrenen Leuten ist dabei eine große Motivation für die Meisterausbildung.

Ich kenne aber auch tolle KollegInnen, die keine Meisterausbildung absolviert haben und es trotzdem geschafft haben, exakte Schnitte und ansprechende Bekleidung tadellos anzufertigen.

bespoCE: Was würden Sie sagen, was braucht man im Jahr 2025 dafür, um sich selbstständig zu machen?

Angela Ziemer: Ich glaube, das ist immer abhängig von der Person, was diese Person schon mitbringt und was für einen Charakter die Person hat. Man sollte sich aber am Anfang klar machen, dass es nicht so ist, dass man innerhalb von wenigen Wochen oder Monaten gleich die ersten Erfolge verzeichnen kann. Es kann passieren und ich würde es jedem wünschen. Es gibt aber auch Durststrecken oder KundInnen, bei denen man sich etwas mehr behaupten muss, weil sie älter oder reifer sind. Aber man muss sich selbst treu bleiben, um sein Fachwissen zu vermitteln und das unabhängig davon, wie alt man ist. Es geht nicht um das Alter, sondern es geht um die Erfahrungen, die man als Fachkraft bereits gemacht hat.

bespoCE: Sie haben erwähnt, dass es auch vorkommen kann, dass man sich gegenüber den KundInnen behaupten muss. Haben Sie auch solche Erfahrungen gemacht?

Angela Ziemer: Ich hatte eine Kundin, bei der ich das Gefühl hatte, dass sie an meinem Entwurf oder an meinen Fertigkeiten zweifelt. Ich habe es auch angesprochen und ihr gesagt, dass sie mir schon vertrauen muss, wenn sie mir so einen Auftrag erteilt. Vertrauen ist für mich eine wichtige Basis in Zusammenarbeit mit KundInnen. Andernfalls macht man sich während des ganzen Prozesses Gedanken, ob das Kleid der Kundin gefällt, ob sie damit zufrieden sein wird. Das Bauchgefühl hilft manchmal dabei, solche Fälle zu erkennen. Letztendlich kann man entweder mehr in die Kommunikation gehen, um die Kundin zu überzeugen, oder es aber auch sagen, dass man nicht zusammenkommt. Obwohl man den Auftrag braucht, war es für mich sinnvoller, in solchen Fällen ehrlich zu bleiben.

bespoCE: Wie ist Ihr Fall dann ausgegangen?

Angela Ziemer: Ich habe den Fall mit der Kundin besprochen und die Kundin gab später zu, dass sie etwas zu falsch war. Ich habe dann für die Kundin jahrelang Kleider genäht.

bespoCE: Was sind Ihre Erkenntnisse aus der Selbstständigkeit?

Angela Ziemer: Man sollte sich klare Ziele setzen und einen Plan machen, sonst streunt man so durch den Tag. Das kann motivieren, zu wissen, wo man hinwill.

Man sollte sich eine realistische Kalkulation machen, inklusive aller möglichen Nebenkosten, wie beispielsweise der Steuerberater, die Berufsgenossenschaft, die Versicherungen oder Sozialabgaben. Etwas Rücklagen sollte man für die Zeiten bilden, wo es eventuell nicht so gut läuft.

Starten Sie Kooperationen mit anderen Unternehmen, zum Beispiel, um die Mietkosten oder die Internetkosten zu teilen. Es gibt beispielsweise Technologie- und Gründerzentren, die für den Start in die Selbstständigkeit hilfreich sein können. Darüber hinaus sogar Coworking- Arbeitsplätze in einigen Städten.

Kooperationen untereinander sind auch förderlich, insbesondere wenn man irgendwann an seine Grenzen kommt, die Frustration groß wird und man alleine im Atelier sitzt. Solche Situationen kann man natürlich in einer Gruppe besser lösen und man stellt schnell fest, dass es anderen auch ähnlich geht und dass man es gemeinsam schafft.

bespoCE: Um sich untereinander zu vernetzen, bietet auch der Bundesverband der Maßschneider regelmäßige Vernetzungsevents an, wo sich MaßschneiderInnen untereinander austauschen und netzwerken können. Es gibt weiterhin auch Fachvorträge und Fragerunden, um gemeinsame Herausforderungen und Lösungsansätze zu diskutieren. Bundesweit gibt es aktuell 13.500 MaßschneiderInnen deutschlandweit. Weiter e Infos erhalten Sie unter:

<https://www.bundesverband-mass-schneider.de>

Liebe Frau Ziemer, vielen Dank für das aufschlussreiche Gespräch. Wir wünschen Ihnen weiterhin alles Gute!

Angela Ziemer: Das wünsche ich Ihnen auch und bedanke mich für Ihr Interesse und Ihre Zeit.



Sprungbrett ins Unternehmertum

Wie Auslandsaufenthalte den Weg zur Selbstständigkeit ebnet

Wenn man sich mit Rahel Fichtner unterhält, bekommt man schnell ein Gefühl dafür, wo sie beruflich hinmöchte. Mit klaren Zielen und einem großen Strauß an absolvierten Weiterbildungen ebnet sie ihren Weg in die Selbstständigkeit. Rahel Fichtner, die frischgebackene Modedesignerin und Maßschneiderin aus Leipzig, berichtet uns, was für Vorteile Auslandsaufenthalte für die Gründung des eigenen Modelabels mit sich bringen.

bespoCE: Aktuell befindest du dich in der wunderschönen Stadt Wien und absolvierst deinen Erasmus+-Auslandsaufenthalt. Wenn man an Auslandsaufenthalte denkt, denkt man nicht unbedingt als Erstes an ein deutschsprachiges Land. Warum hast du dich für Wien entschieden?

Rahel Fichtner: Nach meiner Ausbildung wollte ich in einem Unternehmen praktische Erfahrungen sammeln, dessen Konzept mir gefällt und womit ich mich auch identifizieren kann. Ich habe mich auf die Suche gemacht und habe das Label Lena Hoschek gefunden, die für hochwertige Kollektionen für Vintage- und Folklorekreationen steht. Das hat mir sehr gut gefallen und somit bin ich in Wien gelandet.

bespoCE: Mit welchen Erwartungen bist du in den Auslandsaufenthalt gestartet?

Rahel Fichtner: Mein Wunsch war, die Gestaltung einer Kollektion von Anfang bis Ende miterleben zu dürfen. Bis jetzt kannte ich die Arbeit nur von kleineren Unternehmen. Bei einem mittelständischen Unternehmen wie Lena Hoschek sprechen wir natürlich über ganz andere Dimensionen.

bespoCE: Du bist jetzt circa seit einem Monat in Wien. Wo konntest du dich bereits einbringen?

Rahel Fichtner: Ich durfte bereits hochwertige Unterkleider aus feinstem Stoff nähen und die unterschiedlichsten Nähfüßchen ausprobieren. Viele der Nähfüßchen kannte ich bis jetzt nur aus den Lehrbüchern.

Es fallen natürlich auch Aufgaben an, die nicht direkt mit Schneidern und Nähen zu tun haben, die aber im Unternehmen unerlässlich sind. Beispielsweise durfte ich für den Onlineshop Pakete packen oder im Lager die Materialien für die Produktion zusammenstellen. Das war superspannend, zu sehen, welche Einzelteile zu welchem Kleidungsstück gehören und wie die Produktion an einem anderen Standort mit den Materialien organisiert wird.



Rahel Fichtner: „comme du cristale“ von RA @rila.dessine
Foto: Miguel Löhman @migs_mag
Model Lolita @lol.ita.v

bespoCE: Welche Erkenntnisse konntest du schon für deine zukünftige Selbstständigkeit mitnehmen?

Rahel Fichtner: Abgesehen davon, dass ich hier viele praktische Erfahrungen sammeln kann, kriege ich auch Einblicke in die Arbeitsorganisation und Gestaltung der Angebotspalette. Es ist interessant zu sehen, dass die MitarbeiterInnen hier in verschiedene Aufgabenfelder eingeteilt sind. So gibt es SchneidemeisterInnen, die den digitalen Schnitt machen, oder andere, die dem Chef des Ateliers für die Anfertigung zuarbeiten. Manche machen nur Änderungen oder hauptsächlich nur bestimmte Formen von Röcken. Das Schöne ist, dass sie alle in die Kollektionsgestaltung eingebunden sind.

bespoCE: Wenn wir uns die Angebotspalette anschauen: Was alles wird im Unternehmen angeboten?

Rahel Fichtner: Hier wird Kleidung nach Maß angefertigt, Konfektion und Maßkonfektion auch, wo sich die KundInnen aus dem Sortiment ein Kleidungsstück aussuchen und sie dies an ihre Maße anpassen lassen können. Bei der Maßanfertigung werden allerdings nur Designs angefertigt, die auch zum Konzept des Hauses passen. Das gefällt mir auch, dass das Label Lena Hoschek seinem Stil treu bleibt.

bespoCE: Wie sieht es mit der Produktion aus? Werden die Kleidungsstücke auch in Wien produziert?

Rahel Fichtner: Ja, die Prototypen werden in Wien angefertigt und auch komplett hier durchgenäht. Die Serienproduktion wird aber in einem anderen europäischen Ausland produziert. Wir haben hier in Wien auch nicht alle Maschinen, die für so eine Produktion benötigt werden.

bespoCE: Wie sicherst du dir all das Wissen, das du dir in den nächsten sechs Monaten im Unternehmen aneignest? Hast du eine bestimmte Methode, um das Gelernte auch für später zugänglich zu machen?

Rahel Fichtner: Wie bereits in meinen vergangenen Weiterbildungen im Korsettkurs bei Müller und Sohn und im Praktikum im Semperoper, trage ein Notizbuch bei mir, wo ich alles aufschreibe, was ich gelernt und beobachtet habe. Beispielsweise mache ich mir Notizen dazu, mit welchen Materialien hier gearbeitet wird, wo die Materialien herkommen oder ich klebe sogar kleine Reststücke davon in mein Notizbuch ein. Manchmal gibt es Themen oder Begriffe, die ich später nachschlage, oder ich befrage eine Mitarbeiterin, die sehr viel Erfahrung in der Modebranche hat, in der Mittagspause dazu.

bespoCE: Der Aufenthalt in Wien ist bereits dein zweiter. Davor warst du in Italien. Was war dein Lernziel in Italien?

Rahel Fichtner: Ich habe hauptsächlich Stickereien gesucht, die noch mit Techniken arbeiten, die ich gerne lernen möchte, wie beispielsweise Couture-, Perlen- und Metallstickerei. Das Land war mir dabei weniger wichtig. Aber da Handstickerei in Italien noch gelebt wird, verbrachte ich in Vicenza einige Zeit.



Goldstickerei von Rahel Fichtner
Design: CorEdu
Foto: CorEdu

bespoCE: Wie geht es nun mit all dem Wissen und den Erfahrungen nach deinem Aufenthalt in Wien weiter?

Rahel Fichtner: Ich möchte nächstes Jahr noch studieren und im Idealfall schon während des Studiums die Gründung meines femininen Vintage-Labels mit hochwertigen Schmucktechniken angehen. Ich würde gern mit einigen ausgewählten Produkten anfangen, da am Anfang eine eigene Kollektion zu gestalten schwer händelbar und finanzierbar ist. Natürlich würde ich auch Maßanfertigung anbieten, aber generell bin ich bei der Angebotspalette noch ziemlich offen.

bespoCE: Siehst du bei der Gründung deines Labels das Fast Fashion als Herausforderung?

Rahel Fichtner: Ich glaube, die größte Herausforderung wird sein, meinen hohen Anspruch an meine Arbeit mit der Wirtschaftlichkeit unter einen Hut zu bringen. Fast Fashion spielt für mich in einer anderen Liga, da ich auch nicht vorhabe, eine Produktion mit Tausenden von MitarbeiterInnen aufzubauen. KundInnen, die bei mir Kleidung kaufen, kaufen sicherlich auch Fast Fashion. Aber worauf es bei mir ankommt, ist, dass ich Statement-Pieces anbiete, die man nicht überall bekommt. Ich denke, der Trend zur Individualisierung wird in der Zukunft eine noch wichtigere Rolle spielen, und diesen Trend können dann kleine Labels erfüllen. Wenn die stilbewussten KundInnen merken, dass die Fast-Fashion-Ketten einer individuellen Kombination an Stilen nicht mehr nachkommen können, dann kehren sie zum Handwerk zurück.

bespoCE: Obwohl du dich in den letzten Jahren neben deiner regulären Ausbildung vielseitig weitergebildet hast, bleiben noch Themen offen, die du in der nächsten Zeit angehen möchtest?

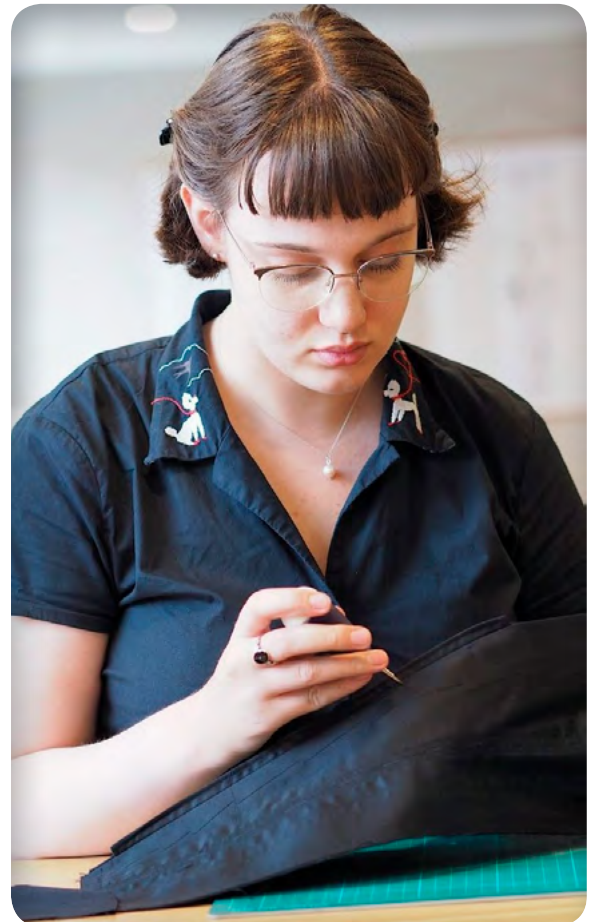
Rahel Fichtner: Für die Gründung brauche ich auf jeden Fall noch Wirtschaftskennnisse, weil ich mich dort noch nicht ausreichend auskenne. Einen Businessplan habe ich bereits entwickelt und ich werde den in den nächsten Jahren sicherlich mit weiteren, konkreteren Zahlen ergänzen. Themen wie Grafikdesign

und Aufbau eines Onlineshops werden sicherlich auch Themen sein, mit denen ich mich in der nächsten Zeit befassen werde.

bespoCE: Welche Botschaft hast du für zukünftige MaßschneiderInnen und ModedesignerInnen?

Rahel Fichtner: Nehmt während der Ausbildungszeit so viel wie möglich mit. Da es mittlerweile verschiedene Wege gibt, die Ausbildung zur/zum ModedesignerIn und MaßschneiderIn zu absolvieren: Nehmt euch Zeit, die Institution kennenzulernen, mit den DozentInnen und ehemaligen SchülerInnen zu sprechen. Es ist sehr wichtig, wo man ausgebildet wird.

bespoCE: Vielen Dank, Rahel, für das Interview. Wir wünschen dir weiterhin eine schöne Zeit in Wien.



Rahel Fichtner bei der Arbeit @rila.rae
Foto: @rila.rae

Andreas Trommler

“Das Schneiderhandwerk ist keine Nähstube. Maßschneider haben mehr drauf.“

Wenn man den Maßschneider und Modedesigner Andreas Trommler um Rat fragt, bekommt man immer eine gute Antwort. Er bildet seit Jahren aus und begleitet junge MaßschneiderInnen bei ihrer Selbstständigkeit. Er teilt sein Wissen und seine Erfahrungen uneigennützig, aber er spricht auch Klartext, wenn es um die öffentliche Wahrnehmung des Maßschneiderhandwerks geht. Er ist weiterhin Dozent an der Designschule 2.0 Schwerin und Prüfungsausschussvorsitzender an der Handwerkskammer zu Leipzig.

bespoCE: Herr Trommler, ist die Idee, sich nach der Ausbildung selbstständig zu machen, realistisch?

Andreas Trommler: Im Grunde ist die Ausbildung die Grundlage, aber da fehlen noch bestimmte Kenntnisse, die in der Ausbildung zur/zum MaßschneiderIn noch nicht vermittelt werden. Beispielsweise Schnittmodulation, Körperabweichungen oder weiterführende Verarbeitungstechniken sowie betriebswirtschaftliche Kenntnisse wie Buchhaltung oder Personalführung. Diese Fertigkeiten kann man beispielsweise durch eine Meisterausbildung erlangen.

bespoCE: Ist man dann fit für die Selbstständigkeit?

Andreas Trommler: Es empfiehlt sich, auch noch Kurse für Existenzgründung zu besuchen. Ich kenne aber genügend Beispiele dafür, dass eine Selbstständigkeit auch nach dem Gesellenbrief funktioniert. Es ist ja nicht unmöglich.

bespoCE: Hätten Sie sich als Ausbilder manchmal gewünscht, dass Auszubildende etwas mehr unternehmerisches Denken mitbringen?

Andreas Trommler: Das kann man von einem Lehrling nicht verlangen. Er steht ganz am Anfang seiner Ausbildung. Wenn man den Gesellenbrief in der Tasche hat und den Ehrgeiz, sich selbstständig zu machen, mit der entsprechenden Begleitung durch den Ausbilder, kann die Selbstständigkeit gut funktionieren.

bespoCE: Was braucht man Ihrer Meinung nach für die Selbstständigkeit?

Andreas Trommler: Auf jeden Fall den Rückhalt durch die Familie und FreundInnen, die einen vielleicht auch auffangen, wenn es mal nicht glatt läuft. Etwas Startkapital, um die grundlegenden Gerätschaften zu kaufen, ist auch wichtig. Wobei man eigentlich keine großen finanziellen Mittel benötigt, um zu starten. Man sollte große Investitionssummen vermeiden, da man anfangs noch nicht absehen kann, wie das Metier funktioniert. Die Selbstständigkeit kann man sich wie einen Baum vorstellen, der Stück für Stück wächst. Meine erste Industrienähmaschine und Bügelanlage habe ich beispielsweise auch gebraucht gekauft.



Schneiderei Andreas Trommler

bespoCE: Wie haben Sie persönlich mit der Selbstständigkeit angefangen?

Andreas Trommler: Nachdem ich mein Studium erfolgreich 1999 zum Dipl. Modedesigner abgeschlossen habe, habe ich mich 2001 selbstständig gemacht. Ich habe mir erst mal einen Raum gesucht. Ich erinnere mich: Das war ein Souterrain, das mir unser Hausverwalter günstig zur Verfügung gestellt hat. Danach habe ich im Baumarkt eine große Arbeitsplatte gekauft und habe angefangen, meine erste Kollektion zu fertigen, und ein bisschen Werbung in das Fenster gestellt. Ich bin dann durchs Viertel gelaufen und habe Werbepostkarten verteilt, dass es meine Schneiderei gibt. Und so hat es angefangen, mit einer uralten DDR-Industrienähmaschine, die aber heute noch funktioniert. Später habe ich dann auch noch einen Kurs zur Existenzgründung besucht, um einen Businessplan zu erarbeiten und noch weitere Einblicke in das Kleinunternehmertum zu bekommen.

bespoCE: Wie haben Sie es mit dem Startkapital gemacht?

Andreas Trommler: Im Rahmen der Existenzgründung hätte man einige Anschubfinanzierungen in Anspruch nehmen können, aber das war für mich keine Option und auch unrealistisch, große Summen zu beanspruchen, ohne dass ich weiß, wo die Reise hingehet. Ich glaube, das Thema, klein anzufangen, bleibt keinem erspart, ausgenommen, man hat einen starken finanziellen Background. Aber ich muss sagen, viel Startgeld ist keine Garantie dafür, um erfolgreich zu werden.

bespoCE: Was ist dann wichtiger als Geld, um erfolgreich zu werden?

Andreas Trommler: Herzblut und Durchhaltevermögen, dass man auch bei Problemen nicht aufgibt. Es ist auch ratsam, sich ein Netzwerk aufzubauen, wo man mit KollegInnen zusammenarbeitet und wo man sich auch mal einen Rat holen kann. Ganz wichtig ist ein guter Ruf als Handwerker, der zuverlässig und fachlich kompetent ist.

bespoCE: Was für weitere Vorteile bringt einem ein Netzwerk?

Andreas Trommler: Ich habe auch jahrelang ausgebildet und viele von den GesellInnen haben später ihren Meister gemacht. Nach einem Vierteljahr „Feinschliff“ bei mir nach ihrer Meisterausbildung haben sie sich dann selbstständig gemacht. Sie kommen manchmal noch heute vorbei und fragen mich, wenn sie beispielsweise Schnitte für diverse Körperfiguren erstellen wollen, oder sie holen sich Rat zur Materialbestellung. Gerade beim Stoffkauf und beim Kauf von Arbeitsgeräten kann man am Anfang Geld sparen, wenn man weiß, wo man günstige, aber qualitative Stoffe bekommt, wo man Geräte zum Großhandelspreis erwerben kann oder welche Stoffe man den KundInnen anhand von Musterkatalogen anbietet.

bespoCE: Die Selbstständigkeit steht und fällt ja mit einem stabilen Kundenstamm. Wie baut man sich eine Stammkundschaft auf?

Andreas Trommler: Heutzutage ist es wichtig, eine Internetpräsenz zu haben. Dort muss auf den ersten Blick erkennbar sein, welche Dienstleistungen man anbietet, welchen fachlichen Background man mitbringt und was die KundInnen erwartet. Eine gut aufgebaute Internetpräsenz ist eine ganz wichtige Geschichte, weil viele KundInnen erst im Internet recherchieren, bevor sie überhaupt ein Ladengeschäft aufsuchen. Wenn Sie schon zufriedene KundInnen bei sich hatten, dann bitten Sie sie, Sie weiterzuempfehlen. Mundpropaganda ist unbezahlbar.

bespoCE: Wie zeige ich den KundInnen am besten, was ich als MaßschneiderIn draufhabe?

Andreas Trommler: Als MaßschneiderIn ist es natürlich günstig, wenn Sie schon ein paar Modelle erstellt haben und diese zeigen können. Es können Modelle sein, die Sie dann an die Kundenwünsche anpassen können. Einige KundInnen kommen auch ohne konkrete Vorstellung in den Laden und fragen nach Referenzprojekten oder wollen einfach sehen, wie Ihre Modelle handwerklich verarbeitet sind. Es muss nicht gleich eine ganze Kollektion sein, die Sie anbieten, es reichen manchmal zwei bis drei aktuelle Modelle aus.

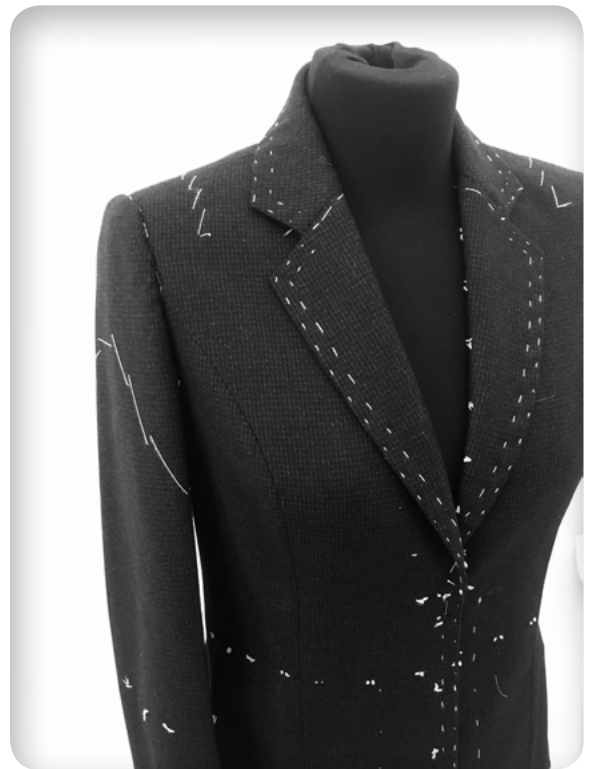
bespoCE: Welche kreativen Ideen haben Sie, um die Anfangszeit als selbstständige oder selbstständiger MaßschneiderIn sinnvoll zu nutzen, wenn die Auftragslage für Maßanfertigungen noch relativ überschaubar ist?

Andreas Trommler: Sie können natürlich Ihre Angebotspalette über die Maßanfertigung hinaus erweitern. Sie können auch eine Kleinserie für kleine ModedesignerInnen anbieten, die vielleicht nur fünf Hosen brauchen. Hier sollten Sie sich aber vorher Gedanken machen, wie Sie die Hosen verarbeiten wollen, weil Sie bei so einer Kleinserie natürlich rationell kalkulieren müssen, damit es für die/den AuftraggeberIn noch bezahlbar ist. Bei so einer Kleinserie wählen Sie dann wahrscheinlich eher eine konventionelle Verarbeitung, wodurch Sie Zeit und Kosten sparen können, aber die gewünschte Qualität liefern.

Zuverkäufe sind weitere Möglichkeiten, einen Mehrwert für Ihren Betrieb zu schaffen. Wenn Sie die Möglichkeit haben, Stoffreste, beispielsweise von HerrenausstatterInnen, zu beziehen, können Sie daraus Einstecktücher, Krawatten, Fliegen oder für Damen Tücher, Stolen oder Schals anfertigen. Diese können das Outfit ihrer KundInnen sehr gut ergänzen und Sie generieren dadurch zusätzliches Einkommen.

Eine dritte Idee, die mir einfällt, ist das Angebot für die Änderung, Restaurierung oder Reparatur von Bekleidung. Ich hatte letztens einen Kunden, der sich aus den 40er-Jahren eine finni-

sche Uniform aus Wollfilz gekauft hat, und er wollte diese geändert haben. Obwohl sogar noch das Originaletikett an der Uniform war, brauchte das Material etwas Pflege, um zum Leben zu erwecken. Nach dieser Restaurierungsarbeit konnte ich dann die Uniform an den Kunden anpassen. Bei der Restaurierung oder Reparatur geht es oft um Lieblingsstücke und Begehrlichkeiten, die lange erhalten bleiben sollen. Durch die Individualisierungswünsche der KundInnen geht es nicht mehr um Schnelkäufe, sondern um Lieblingsstücke, die man gern auch länger tragen möchte.



traditionell gefertigter Blazer mit pikierter Rosshaareinlage

bespoCE: Was sind Ihre Erkenntnisse aus Ihrer Selbstständigkeit?

Andreas Trommler: Meiner Meinung nach funktioniert Selbstständigkeit nur, wenn man bereit ist, mehr zu geben als Angestellte. Herzblut und Durchhaltevermögen sind weitere wichtige Elemente. Der Rückhalt der Familie ist auch sehr wichtig. Wenn die Familie nicht mitzieht oder man sich ständig erklären muss, dann funktioniert es nicht. Netzwerken nicht nur mit ehemaligen KundInnen, sondern auch mit anderen MaßschneiderInnen, finde ich auch essenziell. Man kann sich gegenseitig unterstützen, zum Beispiel, wenn die Auftragsbücher voll sind und man an seine Grenzen kommt, kann man auch andere KollegInnen fragen, ob sie einen beim Auftrag unterstützen. Es ist eine gut bewährte Praxis, um KundInnen, insbesondere in Hochphasen, nicht wegschicken zu müssen und den Auftrag trotzdem annehmen zu können.

Es ist auch wichtig, die öffentliche Wahrnehmung zu fördern, dass das Maßschneiderhandwerk keine Nähstube ist. Es ist auch ein Handwerksberuf, wie der von ElektrikerInnen, TischlerInnen oder FliesenlegerInnen. Wenn jemand zu mir sagt „Ich kann auch nähen und meine Mutti auch“, finde ich das schön. Aber die Handwerkskammer müsste hier mehr die öffentliche Wahrnehmung für das professionelle Maßschneiderhandwerk stärken. Weiterhin wünsche ich mir, dass die Kammern den Weg der MaßschneiderInnen in die Selbstständigkeit ebnen, indem sie sich beispielsweise die Finanzkonzepte oder Firmenkonzepte der GründerInnen anschauen und sie dazu beraten. Wenn die Konzepte einigermaßen plausibel erscheinen, könnte die Gründung erfolgen. So wären die einen oder anderen Pleiten nicht schon vorprogrammiert.

Von der Politik wäre es auch wünschenswert, das Maßschneiderhandwerk genauso zu unterstützen wie große Unternehmen, die vergünstigt Grundstücke bekommen oder durch Finanzpakete vor Insolvenz gerettet werden.

bespoCE: Herr Trommler, vielen Dank für das Gespräch!



Lehrunterweisung in der Schneiderei

SoHarlem New York City

Ein innovatives Konzept
für die Förderung von
„Micro-Businesses“
in der Modebranche

Für unser Titelthema „Selbstständigkeit im Maßschneiderhandwerk“ wagten wir den Blick über Grenzen hinaus und suchten nach bewährten Praxismodellen für die Förderung der Selbstständigkeit in der Modebranche und im Maßschneiderhandwerk. Durch unsere Recherche stießen wir auf „SoHarlem“ in New York, ein Inkubator für Kultur- und Kreativindustrien.

Im Rahmen unserer Bildungsreise nach New York nutzen wir die Möglichkeit, den Inkubator „SoHarlem Inc.“ im Bezirk Harlem, westlich in der Nähe des Central Parks, zu besuchen.

„SoHarlem“ wurde 2011 von Janet Rodriquez mit dem Ziel gegründet, kreative und lokale Menschen an der wirtschaftlichen Entwicklung im Manhattanville Factory District teilhaben zu lassen. „SoHarlem“ ist ein soziales Unternehmen, das im Besonderen das anhaltende Problem der Ungleichheit aufgrund ethnischer Zugehörigkeit in der Modebranche durch die Förderung von Kleinunternehmen angeht. Mit dem Designer's Studio, einer voll ausgestatteten Produktionsstätte, stellt „SoHarlem“ kreativen UnternehmerInnen und People of Color (PoC) somit einen so dringlich benötigten und erschwinglichen Arbeitsraum zur Verfügung.

Wir durften das Studio besuchen und waren von der Herzlichkeit der Menschen vor Ort und dem großen, hellen und einladenden Raum überwältigt.

Eine junge Designerin, Gisele Eboma, stellte uns die Werkstatt und die Menschen dort vor. Es war uns eine Ehre, den renommierten Maßschneider Henry Smith persönlich zu treffen, der im Studio mit seinem Wissen und seinen Erfahrungen unterstützend täglich vor Ort ist. Der Designer Javier Valencia, der gerade an neuen Kollektionsstücken arbeitete, stellte uns kurz seine Kollektion vor. Auch die Schmuckdesignerin Donna Drew war an diesem Vormittag im Designer's Studio. Sie ist eine der ersten kreativen Unternehmerinnen in „SoHarlem“. Ihre Arbeiten entstehen ausschließlich auf nachhaltigen Designkonzepten und -praktiken (Upcycling). Wir konnten eine aktuelle Schmuckkollektion aus unterschiedlichsten wiederverwendeten und vor dem Entsorgen geretteten Materialien bewundern.

Nach der kleinen Studioführung durften wir auch die Kommunikationsmanagerin Vivian Cotte kennenlernen. Trotz ihres vollen Terminplans nahm sie sich für uns Zeit, um auch die Arbeit von CorEdu sowie unsere zwei vorangegangenen bespoCE Journals kennenzulernen und uns tiefere Einblicke in das Konzept von „SoHarlem“ zu gewähren. Vivians sehr professionelle, aufgeschlossene und interessierte Art hat uns schnell angesteckt und spornte bei uns neue Ideen, Kooperationsmöglichkeiten und Projekten an.



Henry Smith TheManHenry House of Tailoring
Instagram: @themanhenryhot

Vivian erzählte uns, dass „SoHarlem“ eine Plattform für junge DesignerInnen ist, die bei ihren Kollektionen vom Schnitt bis zum fertigen Kollektionsteil, beim Marketing und bei Social Media sowie indem es ihnen eine Möglichkeit bietet, einige ihrer Designs im SoHarlem-Shop im Studio, bei den jährlichen SoHarlem-Pop-ups und dem jährlichen SoHarlem-Spenden-Event zu verkaufen. Am 12. September 2024 veranstaltete SoHarlem seine erste Modenschau zu Ehren der legendären Bethann Hardison.



Javier Valencia Javier Valencia Designs
Instagram: javiervalencia36

Janets Philosophie als Gründerin von SoHarlem „bestätigt den Wert der Menschen, indem in ihre Bildung investiert wird. SoHarlem steht sowohl für arbeitssuchende und geringbeschäftigte Menschen als auch für interessierte Designerinnen und Designer, Handwerkerinnen und Handwerker offen. Die Mitglieder von SoHarlem arbeiten auch als Ausbilder in dessen *Creative Economy Training Institute*, die alle Aspekte der Kleidungsherstellung, des Designs und des Studiomanagements erlernen. Die Mehrheit der bei SoHarlem hergestellten Produkte besteht aus recycelten Materialien, die sonst auf der Mülldeponie gelandet wären. Während die Interessenten Fähigkeiten entwickeln, die ihnen helfen, existenzsichernde

Löhne zu verdienen, werden sie aktive Teilnehmer an der Aufrechterhaltung der kreativen Wirtschaft und repräsentieren das gesamte Spektrum der Gemeinschaft. Im Laufe der Jahre hat SoHarlem Berufsausbildungen für Schüler, junge Erwachsene, Menschen mit Behinderungen, ehemals inhaftierte Frauen, Menschen mit Suchtproblemen und arbeitslose Anwohner angeboten. Indem SoHarlem Menschen bei der Entwicklung einer Lebensgrundlage unterstützt, pflanzt die Organisation Samen des Wandels, die sich in der gesamten Gemeinschaft ausbreiten.“

In den letzten zwölf Jahren hat „SoHarlem“ mehr als zwanzig erfolgreiche „Micro-Businesses“, also Kleinunternehmen, ins Leben gerufen, deren Angebote von maßgeschneiderter Haute-Couture-Bekleidung bis Modeaccessoires reichen. Sie haben kürzlich die Kostüme für die *Emerald City*-Szene in der 50. Jubiläumsproduktion von *The Wiz* am Broadway entworfen. Zu den kreativen UnternehmerInnen von „SoHarlem“ gehören Henry Smith, Olivia Smashum, Javier Valencia, Gladys Perez, Donna Drew, Tammy Echols und Jacqueline Puello-Raboy und die Design-Lehrlinge sind Noah Jöseph, Tre Milan Buchanan, Roselyn Grullon und Walter Dixon.

Den erfrischenden und sehr beeindruckenden Austausch besiegelten wir zum Schluss mit einem Gruppenfoto. Durch das Konzept von „SoHarlem“ durften wir ein Leuchtturmprojekt in New York kennenlernen, das weit über die Zielgruppen hinaus Menschen inspiriert. Wir danken Vivian Cotte, Donna Drew, Gisele Eboma, Henry Smith, Javier Valencia und „SoHarlem“, dass wir ihre Geschichten nach Deutschland bringen und weitere Leute inspirieren können.



Gruppenfoto beim SoHarlem von rechts nach links:
Jacqueline Puello-Raboy, Donna Drew, Henry Smith,
Javier Valencia, Gisele Eboma, Kerstin Specht,
Eszter Csepe-Bannert

Green Fashion Start-up

Nachhaltige Gründungen
im Schneiderhandwerk
europaweit fördern

bespoCE: Frau Specht, Sie starteten im Herbst ein neues Europäisches Projekt zum Thema „Green Fashion Start-up“. Womit beschäftigt sich dieses Projekt genau?

Kerstin Specht: Das Projekt beschäftigt sich mit einer Onlinelernplattform und den Inhalten entlang der textilen Kette, die all das Wissen in kompakter Form als notwendige Voraussetzung für Interessierte eines Start-ups im Bereich Fashion zusammenführt. Für die Teilnahme ist keine abgeschlossene Ausbildung notwendig, sondern man kann begleitend und selbstständig zur Ausbildung Wissen erlangen, quer einsteigen mit Vorkenntnissen oder das gesamte Onlinelernangebot nutzen. Alle Lerninhalte entlang der textilen Kette beinhalten Realitäten die Nachhaltigkeit betreffend und das Potenzial unterschiedlicher Unternehmensgrößen, nachhaltig im jeweiligen umsetzbaren Rahmen zu produzieren. Es ist wichtig, die komplexen Zusammenhänge zu verstehen, um sie dann für sein Vorhaben anzuwenden und realistisch umzusetzen.

bespoCE: Warum ist es wichtig, bereits in der Ausbildung das Thema Selbstständigkeit zu behandeln?

Kerstin Specht: Schon in der Ausbildung sollte man selbstständig und effizient arbeiten und vermitteltes Wissen interdisziplinär anwenden, um das Pensum der Ausbildung zu absolvieren.

Warum also nicht direkt die Ausbildung mit dem Thema Selbstständigkeit vertiefen? Das ist ein Anwendungsbeispiel aus der Wirtschaft und das positive Ergebnis wird sein, dass ein Geselle zwar nicht nach der Ausbildung in eine Selbstständigkeit gehen muss, aber interdisziplinäres Arbeiten und Handeln erlernt hat, das ihm sehr hilfreich sein wird, beim Berufseintritt seinen Platz oder Weg zu finden. Dies schließt eine spätere Selbstständigkeit natürlich nicht aus.

bespoCE: Was sind die Vorteile einer Europäischen Partnerschaft bei der Entwicklung einer Lernplattform zum Thema Gründung/Selbstständigkeit?

Kerstin Specht: Jedes Land hat eigene Regelungen und gerade das Thema Nachhaltigkeit wird unterschiedlich interpretiert und angegangen. Den großen Vorteil sehe ich darin, andere Denkweisen und Herangehensweisen kennenzulernen und im internationalen Austausch ein Optimum zusammenzutragen. So verschwinden länderübergreifende Hürden und erleichtern durch ein erweitertes und zusätzliches Wissen die internationale Zusammenarbeit.

bespoCE: Wodurch unterscheidet sich die Green-Fashion-Start-up-Lernplattform von anderen Angeboten zum Thema Selbstständigkeit im Maßschneiderhandwerk?

Kerstin Specht: Die meisten Angebote zum Thema Selbstständigkeit im Maßschneiderhandwerk finden in geschlossenen Kursen für die einzelnen Themen/Bereiche statt, somit nicht interdisziplinär. Oft bietet dabei auch nicht ein Bildungsträger alle Inhalte an. Die Green-Fashion-Start-up-Lernplattform bündelt alle Themen entlang der textilen Kette. Die Zusammenhänge werden interdisziplinär betrachtet und es gibt immer wieder die Möglichkeit, die Themenbereiche zu wechseln, zu wiederholen und zu festigen, und dies zeitlich unabhängig. Dabei unterstützen Beispiele

aus der Praxis wie Case Studies, Zukunftsszenarien oder spannende Erfahrungsberichte von Role Models, die komplexen Zusammenhänge der Bekleidungsbranche im Großen zu verstehen, um im Kleinen realistisch entgegen der Fast-Fashion-Industrie angewendet zu werden. Das Thema Nachhaltigkeit als fester Bestandteil je Prozessstufe wird dabei kritisch durchleuchtet, um eine realistische Umsetzung abzubilden.

bespoCE: Sie haben selbst Gründungserfahrungen. Wenn Sie auf Ihre Erfahrungen zurückblicken: Wo sehen Sie den größten Bedarf bei der Beratung von gründungswilligen Schneiderlehrlingen?

Kerstin Specht: Jedes Start-up sollte sich auf jeden Fall mit einem Businessplan auseinandersetzen und da keine Zeit sparen. Dabei bieten zum Beispiel Existenzgründungszentren ihre Hilfe an. Jedoch gibt es hier keine Spezialisierung, sodass die Unterstützung nur in allgemeiner Form stattfindet und sich oft auch nur auf den Finanzierungsteil bezieht. Sehr hilfreich wäre ein Netzwerk, das Start-ups unterstützt, unkompliziert die benötigte Hilfe für den jeweiligen Bereich zu erhalten. Es könnte eine Anlaufstelle für gezielte Beratung in allen Belangen zur Gründung eines Green-Fashion-Unternehmens geben, unabhängig von der Betriebsgröße, sei es Themen wie LieferantInnen, ProduzentInnen, Finanzierungen, Vermarktung, Logistik betreffend und vieles mehr.

bespoCE: Wenn Sie in die Zukunft schauen: Wie würde im Idealfall die Gründungsszene im Maßschneiderhandwerk aussehen?

Kerstin Specht: Ich kann mir zukünftig vorstellen, das sich Start-ups im Maßschneiderhandwerk regional zu einer Community zusammenfinden und vernetzen. Die Fast-Fashion-Industrie und der damit einhergehende Konsum wird nicht abnehmen, solange es politisch nicht geregelt wird. Wenn man sich einmal Deutschland anschaut, war die Produktion von Bekleidung sehr stark als Wirtschaftszweig in der Vergangenheit vertreten. Jetzt wird in sogenannten Billiglohnländern produziert und Kompetenzen und Arbeitsplätze im eigenen Land gehen verloren. Das Interesse an einer Ausbildung zu MaßschneiderInnen ist

bei uns jedoch nicht gesunken und auch Modedesign ist ein sehr beliebter Studiengang. Ich kann mir vorstellen, dass sich sowohl MaßschneiderInnen als auch ModedesignerInnen eine Existenz aufbauen können in einer Mischform aus eigener Kreativität in Form individuellen Designs und Styles. Gleichzeitig bietet sich jeder mit seinem Know-how dem andern an, zu produzieren oder Schnitte zu entwickeln. Gemeinschaftlich könnten Werkstätten genutzt und Shows zur Präsentation auf die Beine gestellt werden. Auch ein gut recherchiertes, wachsendes internationales Netzwerk sollte ein unterstützendes Hilfsmittel sein, um den Anfang zu erleichtern und auch die einzelnen Existenzen zukunftsfähig zu machen und eine lebendige, „neue“ Modellandschaft zu fördern.

Ein Ansatz für die Zukunft kann sein, nicht in Profit zu denken, sondern einem schönen Beruf nachzugehen und davon leben zu können.

bespoCE: Vielen Dank für das Gespräch!



Kerstin bei der Vorbereitung der Modeschau mit der Kollektion Perspectivserial des Jungdesigners Laurin Schuler

Impressum

Herausgeber

CorEdu
Ruststraße 1
04229 Leipzig

Internet: www.coredu.de
E-Mail: info@coredu.de
Instagram: [@coreduleipzig](https://www.instagram.com/coreduleipzig)

Verantwortlich

Dr. Eszter Csepe-Bannert

Text

Dr. Eszter Csepe-Bannert,
Dipl.-Ing. Kerstin Specht

Titelbild

Janina Klahold
<https://www.blktop-kope.com>

Lektorat

Dr. Sandra Meinzenbach
Werbelektorat + Korrektorat
<https://sandra-meinzenbach.de>

Gestaltung

Armin Stein
<https://arm-in-stein.de>

Die nächste Ausgabe erscheint online am
31.03.2025



CorEdu

Bildung durch und durch

Copyright CorEdu

bespoCE – Commitment to Excellence.
Das Journal für eine innovative berufliche
Aus- und Weiterbildung

Das Journal „bespoCE“ wurde im Rahmen eines europäischen Erasmus+ Projekts im Februar 2024 ins Leben gerufen. Seit Dezember 2024 wird das Journal aus CorEdu-eigenen Mitteln finanziert. Unser Ziel ist es, unabhängig und unparteiisch über die Entwicklungen in der Modebranche und im Schneiderhandwerk zu berichten und dadurch zu einer innovativen beruflichen Aus- und Weiterbildung beizutragen. bespoCE erscheint viermal im Jahr auf Deutsch und Englisch.

Wenn Sie Anregungen zur Qualität oder zu den Inhalten des Journals haben, kontaktieren Sie uns gern.