

# Mehr als digital

Gründer nutzen zum Verkauf ihrer Produkte längst nicht nur das Internet. Die HW stellt drei Unternehmer vor, die auf ungewöhnliche Ladenkonzepte und regionale Waren setzen.

**F**ast alles kann man mit nur wenigen Klicks online kaufen. Die räumliche Nähe zwischen Händler und Kunde müsste daher beim Einkaufen eigentlich keine Rolle mehr spielen. Doch es gibt eine Art Gegentrend: Einige Jungunternehmer setzen vor allem auf die persönliche Beratung und Produkte aus der Region.

So wie Maren Bergholz, Inhaberin der Genießerei Hamburg. „Die Kunden wollen beraten werden. Sie wollen das Einkaufserlebnis“, sagt sie. Seit April bietet Bergholz in dem kleinen Laden am Eppendorfer Weg unter anderem Mode und Home-Accessoires an und betreibt zudem ein Café mit wechselndem Mittagssnack.

Die Produkte, die sie verkauft oder verarbeitet, wählt sie sorgfältig aus. „Unser Publikum ist sehr anspruchsvoll. Es möchte wissen, woher die Produkte kommen“, erklärt Bergholz. So serviert sie zum Beispiel Tee von Samova, auf den sie durch einen Bericht in der HW gestoßen ist.

Und manchmal muss sie gar nicht aktiv nach Herstellern suchen. „Ich erlebe es häufig, dass mich lokale Designer hier im Laden ansprechen, ob ich ihre Produkte verkaufen möchte. Der Laden füllt sich so mit persönlichen Geschichten“, erzählt die Tanzlehrerin, die nach Ladenschluss im hinteren Verkaufsraum private Tanzstunden gibt.

Auf Produkte aus der Region und damit auf kurze Lieferwege setzt auch Georg Neubauer, Geschäftsführer der blattfrisch GmbH. Aus Biolebensmitteln stellt er verzehrfertige Mahlzeiten her. „Wir wissen genau, woher unsere Produkte kommen – vom Acker bis auf den Teller“, sagt der Betriebswirt und ergänzt: „Wir möchten zeigen, welche hochwertigen Produkte es auch in unserer Region gibt.“

Ein eigenes Geschäft hat Neubauer, der zuvor im Bereich Windenergie tätig war, allerdings nicht. Die Salate, die er seit April 2015 in Eilbek zubereitet, sind statt-



dessen zwischen Kiel und Osnabrück im Einzel- und Großhandel zu finden. Sein Unternehmen nutzt die Kühl- und Lager Räume einer ehemaligen Metzgerei für die Verarbeitung; die früheren Verkaufsräume wurden zu Büros umgebaut.

Dort sitzen nicht nur Neubauer und seine sieben Mitarbeiter. Einige Schreibtische hat er anderen Jungunternehmern vermietet. „Wir alle waren vorher in großen Konzernen tätig und machen jetzt etwas mit Essen. Wir inspirieren uns hier gegenseitig“, erzählt er.

Ganz andere Mitarbeiterzahlen kann Nadine Masuhr vorweisen. 2010 hat die Bergedorferin alles-fuer-selbermacher gegründet. In ihrem Onlineshop sowie in ihrem Lager in Bergedorf bietet sie alles rund ums Nähen an – sogar eigene Stoffe. Inzwischen hat sie 70 Beschäftigte.

Im März hat Masuhr in Harburg ihr erstes Geschäft eröffnet. Durch die Verkleinerung der benachbarten Videothek sind am Sand Räume frei geworden. „Ich wollte den Laden unbedingt ausprobieren. Die Kunden geben mir ein sehr positives Feedback“, resümiert sie nach einem knappen halben Jahr. Was für sie dabei die größte Herausforderung war? Gutes Personal zu finden! „Ich möchte, dass der Kunde glücklich aus dem Laden geht“, betont sie.

Ihre wichtigsten Kunden seien Mütter. „In meinem Laden gibt es daher eine Sitz- und Spielecke für Männer und Kinder, damit die Frauen ungestört einkaufen können“, sagt Masuhr, die vor der Selbstständigkeit in den Videotheken ihrer Familie gearbeitet hat.

Ursprünglich wollte sie mit dem Onlineshop neben der Kindererziehung nur

