



Ulrike Bergmann

Büro für ungewöhnliche Zielerreichung
Coach · Beraterin

Sieglinde Graf: da sempre (ital.: von jeher)

So heißt mein Laden, den ich nun – endlich habe. Nun, da ich 56 Jahre alt geworden bin, verwirkliche ich mir diesen lang gehegten Traum. Wenn auch ganz anders, als früher einmal gedacht. Denn mein Laden ist keiner, der ein schönes Schaufenster hat und den die Kundin voll Neugier betritt. Mein Laden hat ein Fenster zur Welt und steht als Webshop im Internet. Es ist ein wunderschöner Laden geworden, mit all den schönen Dingen, die Frauen gefallen.

Frauen sind meine Kundinnen. Ich stelle sie mir vor, wenn ich bei einer Messe einkaufe und meinen Laden bestücke. Was gefällt Frauen, die berufstätig sind, wenig Zeit haben, aber dennoch Schönes für sich und ihre Freundinnen, Töchter und Schwiegertöchter erwerben wollen? Frauen, die sich vielleicht schon länger im Internet bewegen als ich selbst? Frauen, die sich erst mit diesem Medium anfreunden und vielleicht zum ersten Mal in einem Webshop einkaufen?

Wie erreiche ich diese Frauen? Und wie finden sie mich? Das kleine Gespräch am Ladentisch fällt ja weg. Ich muss andere Formen versuchen: einen Blog, in dem ich mich mitteilen kann und der auch Rückmeldungen zulässt; einen Newsletter, der Interessantes enthält, wie Kulturtipps, Geheimtipps für Reisen, Literatur, Bildung.... Das alles möchte ich mit meiner Kundin teilen, ganz so wie es sonst nur in einem persönlichen Verkaufsgespräch möglich ist, das beide Teile inspiriert.

Und was gibt es alles in diesem Laden? Schmuck, Accessoires, Papier, Kosmetik, Kunst, Poesie. Frauenförderung und Frauenwertschätzung gibt es gratis dazu.

Wie kommt frau zu solch einem Laden?

Von jeher hat mich die Idee eines Ladens „verfolgt“. Ursprünglich habe ich Drogistin gelernt und bin Einzelhandelskauffrau, doch das ist 30 Jahre her. Seit vielen Jahren arbeite ich bereits in der Erwachsenenbildung mit Frauen und habe einen interessanten Job. Dennoch gab's da immer diese Idee mit dem Laden... Einen Laden aufmachen, der nur ab und zu geöffnet ist und vor dem die Kundin vergeblich steht, weil er aus Zeitmangel grad wieder mal zu... Nein, solch einen Laden wollte ich nicht. Doch wie dann?

Eines Nachts im Januar 2007 war dann alles glasklar: Läden gibt's auch virtuell! Und meiner wird ein solcher sein, und ich kann ihn nebenberuflich führen. Er hat immer geöffnet. Seit dem 1. Oktober 2007.

Unterstützung für meinen Frauenladen erhalte ich übrigens von meinen Männern: Sohn 1, Sohn 2 und Ehemann. Alle sind begeistert und bringen ihre Kompetenz mit ein. Technische und grafische kommen von Sohn 1, betriebswirtschaftliche bringt mein Mann ein. Sohn 2 ist einfach nur stolz auf Müttern.

Und ich selbst? Ich habe das Konzept erarbeitet, tausend Dinge vorab erledigt und zum Schluss die Waren und Lieferanten ausgesucht. Sie sollten eine gute Qualität, besondere Optik, möglichst mediterranes Flair haben und Frauen und ihre Arbeit wertschätzen. Ich finde dies ist mir gelungen. Wenn Sie es nachprüfen wollen: www.da-sempre.de
Schauen kostet nichts, macht aber Spaß.