



FRANZISKA WILDHAGEN, 34,
SCHMISS IHREN TOP-JOB ALS MAR-
KETINGLEITERIN EINER SÜSSWAREN-
FIRMA, UM TASCHEN ZU ENTWERFEN

Wie gut schläft man, wenn man seinen Job für ein Taschenfaible gekündigt hat? Schlecht! Ich hatte Panik, dass niemand in meinen Laden kommt, dass meine Taschen nicht angesagt sein werden und mir für den Erfolg der Markennamen fehlt. Beruhigt haben mich erst die Frauen, die an meinem Weihnachtsmarktstand vorbeikamen und sofort zum Geldautomaten rannten, um sich eine Clutch zu kaufen.

Heute haben Sie Ihr eigenes Geschäft. Wie läuft es so? Der Anfang war hart. Ich habe eine schrammelige Ex-Obdachlosenkneipe renoviert. Alles selbst gestrichen, Teppiche verlegt, Schränke eingebaut. Bevor ich die erste Handtasche verkaufen konnte, musste ich Wasserrohrbrüche, verrückt spielende Feuerwehrmelder und eine rausgebrochene Küchenwand überstehen. Oft saß ich fix und fertig auf dem Fußboden und dachte: Wie vernünftig ist dieser Plan?

Sie haben sich in den alten Job zurückgewünscht? Trotz allem Drama und Chaos: Nein! Ich hatte zwar absolut keine Ahnung vom Handwerk, aber ich wollte es riskieren. Nach der Kündigung fuhr ich nach Paris, ließ mir dort von einem Feintäschner zeigen, wie man eine Tasche näht. Zu Hause kaufte ich Filz und Billigstoffe, experimentierte mit Schnitten und Farben. Mein Wohnzimmer wurde zur Lagerhalle, die Küche zum Atelier. Inzwischen bin ich seit einem Jahr dabei, und der Laden läuft super.