

# Kreatives Wachstum

**Mit Seidenmalerei und selbstentworfenem Schmuck hat sich Frauke Löhr ein florierendes Unternehmen aufgebaut. Dabei ist sie immer gesund gewachsen.**

Schon im Alter von 16 Jahren hat Frauke Löhr in einem Berliner Kunsthandwerks-Geschäft gearbeitet. „Das war allerdings eher ein Bastelladen“, erinnert sich die heute erfolgreiche Unternehmerin. Als dann der Inhaber 1993 sein Geschäft schloss, nutzte Frauke Löhr die Gelegenheit und übernahm es gemeinsam mit ihrem Lebensgefährten. Sie bauten es komplett um und machten daraus ein Atelier für Seidenmalerei.

„Ich habe viel mit Farben und Techniken experimentiert und angefangen, Kurse zu geben. Damit waren wir von Anfang an sehr erfolgreich und das Geschäft hat sich immer weiterentwickelt“, so Frauke Löhr. Inzwischen fertigt sie Tücher in allen erdenklichen Farben und Mustern, probiert neue Techniken aus oder belebt alte neu – wie etwa aus China.

Als immer mehr Kunden fragten, ob sie zu den schönen Tüchern nicht auch den passenden Schmuck bekommen könnten, zögerte Frauke Löhr nicht lange und machte sich daran, welchen zu entwerfen. Seit etwa zehn Jahren zählt Schmuck aus Swarovski Elements sowie Polaris zur Standardkollektion. Außerdem gibt es viele, allesamt selbstentworfenen Stücke mit (Halb-)Edelsteinen, Perlen und anderen Materialien.

## Enorme Resonanz

Wo immer Frauke Löhr Ihre Schmuckstücke und Seidentücher ausstellt, stößt sie auf große Resonanz: Sei es in ihrem Stammgeschäft in Berlin, auf Weihnachts- und Kunsthandwerksmessen oder in weiteren Niederlassungen wie beispielsweise in Potsdam. „Auf den Märkten könnten wir eigentlich immer noch viel mehr verkaufen, als wir an Ware haben“, so die kreative Unternehmerin. Um auch weiterhin in erster Linie kreativ zu sein, versucht sie sich von organisatorischen und kaufmännischen Dingen weitgehend zu entlasten und gesteht auch ihren Angestellten in der Werkstatt viel Freiraum zu: „Wenn je-

mand kleine Kinder hat, kann er seine Arbeitszeit so legen, wie es ihm am besten passt“, betont Frauke Löhr, die selbst Mutter von zwei kleinen Kindern ist.

## Wachstum mit Franchising

Um weiter gesund wachsen zu können, hat sich Frauke Löhr 2012 entschieden, zusätzlich einen Franchisebetrieb aufzubauen. Geschäftsführer Gerd Matern war bereits jahrelang als Unternehmensberater für die Kunstwerkstatt Berlin tätig und kümmert sich nun um die Expansion. Er übernimmt Vertrieb, Rekrutierung und Betreuung der Franchisenehmer sowie deren Schulung. „Speziell für den Verkauf wollen wir mit Verkaufstrainern zusammenarbeiten, außerdem müssen die Franchisenehmer aufgrund des internationalen Publikums gute Englischkenntnisse besitzen. Die Produktschulung übernehmen wir natürlich selbst beziehungsweise Frau Löhr“, so Gerd Matern. Wichtig ist ihm auch, dass alle Geschäfte ein

einheitliches Erscheinungsbild haben: Das Design wurde von Frauke Löhr entworfen und sorgt für einen hohen Wiedererkennungsfaktor.

Modeaccessoires und Schmuck verkaufen sich besonders gut an den Orten, an denen Kunden die nötige Zeit und Muße haben. „Deshalb sind wir an stark touristisch geprägten Standorten vertreten“, erläutert Gerd Matern. Den Stammkundenanteil schätzt er auf etwa 40 Prozent – auch unter den Touristen gibt es viele, die jährlich wiederkommen.

Da die Produkte erschwinglich sind – eine Polaris-Halskette kostet beispielsweise um die 20 Euro – kann sich auch der Durchschnittskunde gleich mehrere gönnen – was bei dem breiten Farbspektrum auch so beabsichtigt ist. Kommen neue Kollektionen heraus, ist Frauke Löhr gerne selbst im Laden und berät die Kunden. Familie, Freunde und Bekannte werden nach ihrer Meinung gefragt, bevor neue Kreationen in den Verkauf gehen.

## Viel Mundpropaganda

Mundpropaganda ist für Frauke Löhr die beste Werbung. Deshalb hat sie schon zu Beginn ihrer unternehmerischen Laufbahn mit Visitenkarten und Flyern bei ihren eigenen Kunden geworben, die diese an andere weitergeben. „Es kommen so viele Leute auf uns zu, dass wir selbst gar nichts dafür tun müssten“, so die Unternehmerin. – Außer natürlich, stets die passende Ware auf den Markt zu bringen: „Die gute Qualität und ‚Made in Germany‘ sind ein wesentlicher Erfolgsfaktor“, sagt Löhr. Nur sie selbst kauft ein – weltweit im Direktbezug – und prüft die Qualität der Rohware. Letztere zeigt sie auch schon mal den Kunden: „Ich stelle zum Beispiel im Schaufenster nicht nur den fertigen Schmuck aus, sondern lege auch mal einen rohen Stein daneben. Das kommt bei den Kunden gut an und ist auch etwas Besonderes, mit dem ich mich von anderen abhebe.“



## Unternehmensinformation

Die Kunstwerkstatt Berlin wurde 1993 von Frauke Löhr gegründet. Neben dem Stammgeschäft in Berlin gibt es noch weitere Filialen, unter anderem in Potsdam. Seit 2012 gibt es auch einen Franchisezweig, der als eigenständiges Unternehmen geführt wird. Mehr Infos unter [www.kunstwerkstatt-berlin.de](http://www.kunstwerkstatt-berlin.de) und [www.kunstwerkstatt-berlin-franchise.de](http://www.kunstwerkstatt-berlin-franchise.de).