

# Vom Hobby zum Unternehmen

## Müritzer Kerzenstübchen kommt gut an



Jede Kerze, die Sibylle Weber in ihrem kleinen Lädchen in Klink herstellt, ist anders. Abhängig vom Kundenstrom schafft sie nach eigenen Angaben bis zu 30 Stück pro Tag. Foto: isc

Klink. Sibylle Weber schaut immer noch etwas ungläubig drein. Zwei Jahre sind seit der Eröffnung ihres Müritzer Kerzenstübchens in Klink vergangen, mittlerweile erreichen sie Kundenanfragen aus dem gesamten Bundesgebiet: „Bayern, Berlin, Nordrhein-Westfalen“, zählt die Jungunternehmerin auf.

Doch, was die 44-Jährige am meisten freut, ist, dass sie mehr und mehr Stammkunden auch in der Region ge-

winnt. Bislang kommen sie ihren Worten nach hauptsächlich aus dem Rübeler und Warener Umland. Gerade arbeitet Sibylle Weber zum Beispiel an einem Auftrag aus Möllenhagen, der sich auf 16 Kerzengestecke für eine Diamantene Hochzeit beläuft. „Wenn sich mein Geschäft irgendwann einmal bis Neubrandenburg rumspricht, wäre das toll.“

### Alle Farben und Formen

Überhaupt sind es Webers authentische Art und ihre unendliche Begeisterung für Kerzen, die bei fast jedem ankommen, der über die Schwelle des kleinen Ladens direkt an der Bundesstraße 192 zwischen Bauernmarkt und Müritz Hotel tritt und sich prompt mitten in einem Meer aus allen denkbaren Farben und Formen befindet. „Kann ich helfen?“, fragt sie, wenn der Kunde ratlos vor den farblich sortierten Regalen steht. Und wenn sich zwischen beiden dann ein Gespräch über Paraffin, Kristallmasse und Dochte aus reiner Baumwolle entspannt, fällt bei der Inhaberin irgendwann der Satz: „Ich habe mein Hobby zum Beruf gemacht.“

Kistenweise Kerzen habe sie seit ihrem zwölften Lebensjahr gesammelt,

mit Anfang 20 sei sie aufs Restkerzengießen in Dosen und Gläsern gekommen, bevor sie nach einer erfolgreichen Ausbildung zur Fachverkäuferin im Einzelhandel, Elternzeit und verschiedenen beruflichen Stationen in Kanzleien, Vereinen und

„Das ist Kreativität hoch fünf.“

Verwaltung in einem Laden der Region das Handwerk des Kerzengießens professionell erlernte. „Das war Kreativität hoch fünf“, sagt sie rückblickend.

### Tagsüber verkaufen, nachts produzieren

Und diese „Kreativität hoch fünf“ lebt sie nunmehr in ihrem eigenen Unternehmen aus, das sie komplett alleine auf die Beine gestellt hat – „ohne fremde Hilfe, ohne Kredit, aber mit immenser moralischer Unterstützung von Familie und Freunden“, so Weber. Denn wenn sie den ganzen Tag und die ganze Nacht im Kerzenstübchen steht, während der Öffnungszeiten verkauft und nach Ladenschluss produziert, dann braucht Weber eben jemanden, der ihr den Rücken frei hält.

Um nicht mehr Doppelschichten fahren zu müssen, wünschte sie sich ein Geschäft von doppelter Größe, in dem die Werkstatt in den Verkauf integriert ist. Nach vielem Hin- und Herrechnen wird dies für Sibylle Weber vorerst ein Traum bleiben. Gleichwohl ist sie bestrebt, in nicht allzu ferner Zukunft die Werkstatt um einen Raum zu erweitern („Sie ist definitiv zu klein geworden.“) und einen Online-Shop aufzubauen. Ohnehin findet es Sibylle Weber besser „Schritt für Schritt zu wachsen“.

Ivonne Schnell

www.muertitz-kerzen.eu

## Unsere neueste Innovation: der Niedrigzins-Assistent.

Die Grand Edition Viano AVANTGARDE. Jetzt mit günstiger Finanzierung.

Legen Sie Wert auf eine exklusive Ausstattung oder eine bequeme Finanzierung? Entscheiden Sie sich für beides. Denn die Grand Edition Viano AVANTGARDE sowie die Modelle Viano TREND EDITION und Viano AMBIENTE EDITION bieten Ihnen die beliebtesten Sonderausstattungen serienmäßig zum attraktiven Vorteilspreis. Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert: 10,9-9,9/7,0-6,7/8,4-7,9 l/100 km; CO<sub>2</sub>-Emission kombiniert: 221-208 g/km; Energieeffizienzklasse: D.\*\*



1,99% effektiver Jahreszins\*



Mercedes-Benz

Angebot gilt nur bis zum 31.07.2013.

\*Angebot gültig für Privatkunden vom 01.05. bis 31.07.2013 für Neu- und Vorratsfahrzeuge des Viano. Ein Finanzierungsbeispiel der Mercedes-Benz Bank AG, Siemensstraße 7, 70469 Stuttgart, für einen Viano TREND EDITION 2.2 CDI: Kaufpreis ab Werk 41.459,60 €; Anzahlung 8.377,20 €; Gesamtkreditbetrag 33.082,40 €; Gesamtbetrag 35.226,91 €; Gesamtaufleistung 40.000 km; Laufzeit 48 Monate; Sollzins gebunden p.a. 1,97 %; effektiver Jahreszins 1,99 %; Schlussrate 20.874,91 €; mtl. Plus3-Finanzierungsrate 299,00 €. \*\*Die Angaben beziehen sich nicht auf ein einzelnes Fahrzeug und sind nicht Bestandteil des Angebots, sondern dienen allein Vergleichszwecken zwischen verschiedenen Fahrzeugtypen. Die Abbildung enthält Sonderausstattungen. Anbieter: Daimler AG, Mercedesstraße 137, 70327 Stuttgart



Autohaus Boris Becker · www.ahbb.de

Ribnitz-Damgarten

An der Mühle 33 · Telefon 03 821 / 89 24 - 0

Hansestadt Stralsund

Gustower Weg 9 · Telefon 0 38 31 / 23 8 - 0

Greifswald

An den Bäckerwiesen 9 · Telefon 0 38 34 / 58 32 - 0



Autohaus Brinkmann Bleimann · www.BrinkmannBleimann.de

Stavenhagen

Werdohler Straße 4 · Telefon 03 99 54 / 2 85 - 0

Waren

Siegfried-Marcus-Straße 7 · Telefon 0 39 91 / 61 22 - 0

Neubrandenburg

Neustrelitzer Straße 111 · Telefon 03 95 / 3 6733 - 0