

Wirtschaft. Gemeinsam. Denken

WEITERE THEMEN:

**Start-ups: Warum die Gesellschaft mehr Gründer braucht**

**Sudelfeld: Ein Skript zwischen Überleben und Naturschutz**

**Klimawandel & Co.: Wie Angst lähmt und Lösungen verhindert**

**100 EURO**  
EYPO

## Unser Geld ist kaputt!

Das Finanzsystem ist marode und ungerecht.  
Was sich ändern muss – und wie Bürger jetzt an einer Geldwende arbeiten

SPECIAL:

**Weiterbildung:  
Grüne Workshops  
& Studiengänge**





Ihre eigene Großmutter hat Mona Schütt, 32, zu ihrer Geschäftsidee inspiriert

## Second Schätzchen

Der Onlineshop Oma Klara verkauft gebrauchte Bekleidung von Seniorinnen. Die Stücke sind gefragt – und ganz nebenbei nachhaltig

“Vintage liegt im Trend. Immer mehr aktuelle Mode wird nach alten Mustern aus den 40er- bis 80er-Jahren geschneidert. Ich finde es aber viel schöner und auch nachhaltiger, wenn man ein Original von früher vor dem Kleidersack rettet und trägt. Meine Geschäftsidee: Ich verkaufe Vintage-Kleidung direkt aus den Kleiderschränken von älteren Damen, die mir auch etwas dazu erzählen – zum Beispiel wann, wo und zu welchem Anlass sie ein Stück gekauft haben. Zu den Blusen, Kleidern, Jacken, Röcken oder Hosen in meinem Onlineshop stelle ich dann auch deren Geschichten. Die neuen Besitzerinnen kaufen also nicht nur ein Kleidungsstück, sondern etwas, das schon einmal eine Bedeutung hatte. Das geht auch umgekehrt: Eine Oma hatte mir einen ihrer früheren Lieblingspullis mitgegeben. Die Käuferin, eine junge Frau aus Berlin, hat den Pulli dann zum Jubiläum des Mauer-

falls getragen. Diese Anekdote und das Foto dazu habe ich der Erstbesitzerin geschickt. So wird nicht nur die Kleidergeschichte weitergegeben, sondern auch ein Stück weitergeschrieben. Und zwei Generationen profitieren davon.

Meinen Onlineshop gibt es seit Herbst 2014. Je nach Zustand der Kleidung werden die Omas mit zirka 20 Prozent am Verkaufserlös eines Stückes beteiligt. Mittlerweile biete ich Teile von über 15 Omas an. Noch mache ich alles alleine: Versand, Marketing, Buchhaltung. Der Shop läuft gut an, leben kann ich davon aber noch nicht. Mittelfristig soll sich ein kleines Team bilden. Mein Ziel ist, dass sich Oma Klara als Onlineshop und Label für Vintage-Mode etabliert.“

PROTOKOLL Sara Lisa Schäubli  
FOTO Martin Storz