

Anika Skorday

Anika Skorday ist schon immer Cottbuserin, wurde 1991 geboren, wohnt nun in der Nähe von Peitz. Im März 2022 wird sie wahrscheinlich Mama. In ihrer Freizeit ist sie gern im hauseigenen Garten entspannen, draußen spazieren oder unternimmt Wochenendausflüge. Viel Zeit verbringt sie auch mit Freunden.



Wann und mit welcher Motivation hast du gegründet?

Also, den Gedanken an Selbständigkeit hatte ich schon immer. Den expliziten Anstoß gab es dann 2018, als meine beste Freundin heiraten wollte. Als wir nach einem passenden Hochzeitskleid suchten und mehrere Läden abklapperten, waren wir überhaupt nicht zufrieden mit der Beratung. Danach meinten wir aus Spaß, dass wir das besser könnten. Irgendwie war die Idee dann ernster als gedacht. Da saßen wir mal wirklich abends zusammen und haben in einem hitzigen Brainstorming ein paar gute Ideen aufgeschrieben. Gegründet habe ich dann allein, im März 2019, etwa ein Jahr nachdem die Idee in unser Leben kam. In der Zwischenzeit war meine Freundin dann doch abgesprungen.

Wie hat dir die Zukunft Lausitz auf deinem Weg geholfen?

Meine Freundin und ich sind zur Zukunft Lausitz gegangen und haben diese Idee Marcel vorgestellt. Dann nahm alles seinen Lauf. Wir besuchten insgesamt 10 Seminare und haben anschließend mit einem Coach alles gemeinsam entwickelt, zum Beispiel den Businessplan. Auch den Namen „Tüllwerk Brautmode“ haben wir mit der Zukunft Lausitz gefunden. Dann ist, wie gesagt, meine Freundin doch abgesprungen, weil es ihr etwas zu heikel war. Also habe ich Rücksprache mit meinem Steuerberater gehalten, um das Risiko abzuschät-

Gab es während oder nach der Gründung Hürden zu bewältigen?

Oh ja, so einige. Am Anfang war es schwierig bei dem Kauf von den Kleidern in Vorkasse zu gehen. Auch das Finden von passenden Designern & Partnern, die auf derselben Welle schwimmen wie ich, war langwierig.

Corona war und ist immer noch die größte Hürde. Leider bin ich da aus dem Raster für die Überbrückungsmaßnahmen gefallen.

Im Februar 2020 bekam ich zwar von meinem Steuerberater die erfreuliche Nachricht, dass das erste Jahr ohne Minus bilanziert werden konnte - ein großer Erfolg. Doch mit Corona kam alles zum Stillstand. Im Hochzeitsgeschäft sind ja viele Branchen vereint und solange Restaurants und Ähnliches geschlossen bleiben, wird nicht geheiratet und demzufolge auch kein Hochzeitskleid benötigt.

Die Lage forderte im November 2021 ein erstes kleines Opfer: Ich musste aus meinem Geschäft beim Altmarkt ausziehen und fand ein kleineres Geschäft im Breithaus. Bin aber hier total zufrieden. Wenn es so weitergeht, weiß ich nicht, wie lange ich noch durchhalte. Aber einfach aufgeben werde ich diesen Schatz nicht.

Was genau erwartet Kundinnen in deinem „Tüllwerk“?

Ich leite einen von zwei Brautmodenläden in Cottbus. Welche Frauen auch in meinen Laden treten, sie erleben eine familiäre Atmosphäre und intensive Gespräche „unter Freundinnen“, denn mir ist es wichtig, dass sich die Kundinnen geborgen fühlen.

Über 90 Brautkleid-Modelle hängen bereits hier. Aber jedes wird von den Designern für die Kundinnen maßangefertigt. Die passgenauen Kleider gibt es bei mir für durchschnittlich 1000€ bis 1600€. Im Preis inklusive sind natürlich alle Änderungen, die nötig sind, damit die Braut



oder auch andere Kundinnen zufrieden sind. Somit gibt es keine Überraschungen. Außerdem biete ich auch einen Verleih von Brautkleidern und für Festmode an (z.B. für Abibälle, Jugendweihen oder Brautjungfern).

Schon mehrfach hatte ich Bridal Partys für einen kleinen Eintrittspreis angeboten, zusammen mit Julia von Spreeweiß. Diese wurden echt gut angenommen. So etwas würde ich natürlich gern öfter anbieten, sobald es wieder möglich ist.

Die enge Zusammenarbeit mit Kooperationspartnern ist wichtig, weil das Hochzeitsbusiness wie gesagt sehr breit gefächert ist. Durch die Zukunft Lausitz bin ich auf einige Partner gestoßen, z.B. Marylous Photos oder Blütenwerk Cottbus.

Was ist das Schönste an deinem Job?

Ich kann mit den Menschen umgehen, wie ich es für richtig halte und mir vor allem so viel Zeit nehmen, wie ich möchte. Die Begeisterung der Kundinnen zu sehen, die Mädels auf diesem besonderen Weg zu begleiten, vor allem wenn sich die Bräute in anderen Geschäften umsehen und am Ende wieder zu mir kommen, das ist besonders schön. Als eigene Chefin entscheide ich auch über meine Work-Life-Balance.

Hast du Tipps für andere Gründer?

Es ist wichtig, mutig zu sein, sich der Angst stellen und sich absichern. Nicht unbedingt über jeden Stein stolpern bzw. nicht liegen bleiben. Es gibt viele Wege, um den eigenen Traum zu verfolgen.

[Webseite](#)

[E-Mail](#)

Telefon: 0152 / 26529911

