

# Ein Designmarkt ohne Besucher?

## Eine kreative Lösung in Zeiten der Coronakrise!

Ich bin Katherina Lindenblatt, Gründerin des Design Gipfels - Markt für Design und Handgemachtes, der seit mehr als 10 Jahren in Münster stattfindet. Daneben veranstalte ich auch seit 2012 den erfolgreichen Modeflohmarkt Kleiderwirbel und neu in diesem Jahr den Besitzerwechsel Indoorflohmarkt. Ich bin eine One-Women-Show und arbeite in meiner Agentur Benu Events mit einem Team aus Freiberuflern und studentischen Aushilfen, um die Märkte zu organisieren.

**Die Frühlingmärkte des Design Gipfels sind abgesagt, mich als Veranstalterin und viele AusstellerInnen stürzt das in eine schwere finanzielle Krise. Aber aus jeder Krise entsteht auch etwas Positives: So habe ich eine kreative Idee entwickelt, um den AusstellerInnen doch noch Umsatz zu bescheren!**

### **Die Coronakrise trifft die Kreativszene hart**

Wie auch viele andere Veranstaltungen sind unsere Frühjahrsgipfel in Münster am 21.-22. März und in Essen am 18. -19. April abgesagt. Für mich als Veranstalterin ist das ein absolutes Desaster, das meine Firma an den Rande des Ruins bringt. Ebenso geht es vielen AusstellerInnen, für die jetzt die Umsätze einbrechen da alle Veranstaltungen ausfallen. Für die Kreativszene und die jungen DesignerInnen kommt Corona zum ungünstigsten Zeitpunkt, nämlich dem Anfang der Marktsaison.

### **Mein persönliches Drama – Die Firma scheinbar komplett ruiniert!**

Als klar war, dass alle meine Märkte abgesagt werden, erkannte ich, dass die Rücklagen, die meine Firma für schlechte Zeiten gebildet hat, innerhalb weniger Tage durch die Coronakrise dahin gerafft werden. Ich habe mich Ende 2018 von meiner Geschäftspartnerin getrennt und damals, mit einem Minus auf dem Konto aber den bewährten Veranstaltungen, neu gegründet. Das letzte Jahr habe ich ohne Gehalt gearbeitet und jetzt brach alles wofür ich gekämpft habe, wie ein Kartenhaus über mir zusammen. Ich war unglaublich frustriert und habe mich ernsthaft gefragt warum ich überhaupt noch weiter arbeiten soll. Noch dazu erreichten mich etliche verzweifelte Nachrichten und Anrufe von AusstellerInnen, die ebenfalls vor den Scherben ihrer Existenz standen.

### **Die rettende Idee!**

Schnell war klar ,dass etwas getan werden muss, um zu retten, was noch zu retten ist. Nach ein paar schlaflosen Nächten und sorgenvollen Tagen im Katastrophenmodus kam mir die Idee: Warum sollen nicht nur Fußballspiele und Konzerte ohne Zuschauer funktionieren? Ist es bei einem Designmarkt, der vom Kontakt zwischen KundInnen und VerkäuferInnen lebt wirklich unmöglich? Oder doch? Eigentlich ist die Lösung ganz einfach: Man muss nur die AusstellerInnen in die Wohnzimmer der KundInnen bringen und ihnen einen besonderen Anreiz bieten, um all die schönen Designprodukte online zu kaufen.

### **Gemeinsam durch die Krise #gipfelathome**

Gesagt getan! Noch in derselben Nacht machte ich einen Plan und schickte eine Nachricht an alle AusstellerInnen in der ich sie bat ein kurzes Video von 30 Sekunden zu drehen. Darin sollten sie sich und ihr Produkt kurz vorstellen. Das Ganze kombiniert mit einer besonderen Rabattaktion oder einem Goodie im jeweiligen Onlineshop und schon war die Aktion #gipfelathome geboren.

Nun trudeln also gerade etliche kreative und authentische Videos ein. Aus all dem wird nun ein einziges Video erstellt, in dem ich als Veranstalterin zu Anfang kurz ein paar Worte zur Entstehung der Kampagne sage und dann den AusstellerInnen und ihren Produkten die Bühne überlasse.

## **Mein Traum**

Die ersten InfluencerInnen und Menschen mit Reichweite bieten ihre Hilfe an, beste Voraussetzungen dafür, dass unsere Kampagne, die am Mittwochabend online geht, viral gehen könnte... So bekommen unsere Ausstellerinnen hoffentlich pünktlich zum nächsten Wochenende, an dem eigentlich der Münsteraner Gipfel stattfinden sollte, die ersten online Bestellungen rein.

Und ich habe den Traum: Wenn ich nachts nicht schlafen kann, weil die Finanzsorgen mich immer noch umtrieben, träume ich davon, dass wir mit der Aktion viel mehr Menschen erreichen als wir über den Markt selber erreicht hätten. Sodass andere DesignerInnen und Kreative inspiriert und motiviert sich #gipfelathome anzuschließen.

Und die BesucherInnen? Die können all die schönen Produkte, die es auf dem Gipfel gibt, bequem und geschützt vor einer Ansteckung vom heimischen Sofa bestellen. Und sie tun damit noch etwas Gutes und Unterstützten in diesen schweren Zeiten Kreative und kleine Familienunternehmen. Eine Win-Win-Situation für alle!

Ich freue mich wenn sie uns unterstützen und über unsere Geschichte, die die positiven Seiten der Krise beleuchtet berichten. Hier können sie mitverfolgen wie es voran geht:

<https://www.design-gipfel.de/gipfelathome/>

Und Pssst! Noch ist alles geheim. ;)

Ich stehe ihnen gerne für Rückfragen und ein Interview zur Verfügung.

Viele Grüße

Katherina Lindenblatt