

Der Beutelmacher

Niklas Brede entwirft und näht Taschen aus Segeltuch unter dem Label „Gebeutel“

VON CAROLIN HENKENBERENS

Bremen. Angefangen hat alles mit einem Frühstücksbrot. Niklas Brede fehlte eine passende Tasche, um seine geschmierten Stullen zur Arbeit nach Bremerhaven zu transportieren. Eine, die robust ist und praktisch. Deshalb setzte sich der damalige Azubi zum Segelmacher nach Feierabend an eine der großen Industriemaschinen, nähte einige Stoffreste zusammen, befestigte daran als Tragegurt ein Tau et voilà: Der erste Beutel war fertig.

Etwa sechs Jahre später ist aus dem Brotbeutel ein Produkt geworden und aus Niklas Brede ein Taschendesigner. Am Osterdeich, auf der Breminale, an der Universität: Vor allem bei jungen Bremern sind die Taschen des Labels „Gebeutel“ beliebt. Das Besondere: Die Beutel bestehen aus Segelstoff und Tauen. Sie versprühen maritimes Küstenflair, gepaart mit hippen Design. Das kommt an.

Brede vertreibt die Taschen über seine Internetseite und bietet sie im Citylab in der Bremer Innenstadt an. Erst im Sommer hat der junge Taschenmacher die Produktion aus seinem WG-Zimmer verbannt. In der ehemaligen Wurstfabrik Könecke in Bremen-Sebaldsbrück hat der 29-Jährige einen Raum bezogen. Dort vermietet die Zwischenzeitzentrale unter dem Titel „Wurst Case“ leere Büros an Initiativen, Kreative und kleine Unternehmen. Eine Klingel gibt

„Ich will nicht dafür sorgen, dass die Taschen hip sind.“

Niklas Brede

es hier nicht, und auch sonst wirkt das Gebäude wie ein Gegenentwurf zu den aufstrebenden Start-up-Schmieden in der Überseestadt. In einer Vitrine im Eingangsbereich stehen noch immer Bockwürste im Glas.

Ein paar Treppen weiter oben befindet sich die Gebeutel-Werkstatt – Niklas Brede in Wollpullover und Jeans. In seiner Werkstatt herrscht sympathische Unordnung. Hier stehen Rollen mit Stoff, dort Rollen mit Seilen, daneben liegen zugeschnittene Stücke Tuch und halb fertige Taschen. Vor der Fensterfront thronen zwei Adler-Nähmaschinen. Hier produziert Brede etwa zehn bis 15 Taschen im Monat. Gerade zur Weihnachtszeit hatte er viel zu tun.

Doch wie kam es zu dieser Entwicklung? Der gebürtige Bremer, der im Stadtteil Osterholz aufwuchs, verschenkte die Beutel zunächst an seine Freunde und Familie. Als die mit den Taschen herumliefen, habe er immer öfter Anfragen bekommen. Das war vor drei Jahren. „Als ich dann ein Studium begann, war das ein kleiner Zuverdienst“, sagt er heute. In seinem WG-Zimmer wohnte und lernte er nicht nur, sondern nähte und vertrieb seine Beutel. Anfangs noch ohne das Label „Gebeutel“, das jetzt auf jeder Tasche prangt. „Mit dem Label weiß man auch, wo die Taschen herkommen“, sagt der 29-Jährige.

Mittlerweile gibt es nicht nur den klassischen Beutel, mit dem alles angefangen hat



Entwirft und näht Taschen aus Segelstoff: der Bremer Jungunternehmer Niklas Brede.

FOTOS: FRANK THOMAS KOCH

und der mit seiner schlauchigen Form an einen Seesack erinnert, sondern auch Rucksäcke und Sporttaschen. Den Beutel näht Brede aus sogenanntem Persenning-Tuch. Eigentlich wird das benutzt, um daraus Spray Hoods für Segelboote zu nähen. Das sind Verdecke, die den Segler vor Spritzwasser schützen.

Die Beutel bestehen jeweils aus zwei verschiedenen farbigen Persenning-Tüchern, die der Kunde sich im Internet selbst zusammenstellen kann. Außerdem benutzt Brede originales Segeltuch, Seile und Karabiner. „Bei den neueren Taschen verwende ich auch Lkw-Plane“, sagt Brede. Die sei reißfester. An die Sporttaschen näht er Auto-Sicherheitsgurte als Tragegurte. Als Designer sieht Brede sich eher weniger. „Ich bin manchmal ganz überrascht, welche Farbkombinationen die Leute bestellen“, berichtet er.

Dass seine Beutel gut ankommen, freue ihn, aber Lust auf Marketing im großen Stil hat Brede nicht. „Ich will nicht dafür sorgen, dass sie hip sind“, sagt er. Ein Vertrieb bei großen Modeketten kommt für ihn nicht infrage. Auch Mitarbeiter einzustellen sei kein



An den Tauen befestigt Brede mit Segelgarn Karabinerhaken.

Thema. Erstens, weil er momentan noch nicht von dem Taschengeschäft leben kann und zwei Tage in der Woche in der Segelmacherei arbeitet. Und zweitens: „Dann werde ich ja noch zum Kapitalisten“, sagt Brede lachend. Für ihn steht eben nicht das

große Geschäft im Vordergrund. Wenn er in Urlaub fährt, stellt er einen Hinweis auf seine Homepage und dann ist der Shop eben für ein paar Wochen geschlossen. „Die Freiheit lasse ich mir nicht nehmen.“ Weder von Wachstumsplänen noch von Gewinnzielen.