



Aline Kobel hat ihre Geschäftsidee, Backformen über Internet zu vermieten, zu einem funktionierenden Business entwickelt. Dabei hat sie auch viel Geduld bewiesen.



### Immer in Bewegung

Und letztlich muss sich ein Produkt am Markt durchsetzen und die Gesellschaft wesentlich beeinflussen. Nur dann kann es als echte Innovation bezeichnet werden. Wie der PC etwa in den 1960er-Jahren eine war. Erfunden von einem Fotokopiererhersteller, der die Innovation darin nicht erkannte.

«Manchmal sind Firmen Gefangene ihrer eigenen Produkte», sagt Elmar Mock. Deshalb hat er seine eigene Firma so aufgestellt, dass sie stets im gasförmigen Zustand bleibt, der Geist in den hohen, weiten Räumen der Seifenfabrik keinen Schaum hervorbringt, sondern echte Innovationen. Etwa indem die Mitarbeitenden beteiligt sind, Teamarbeit im Vordergrund steht («Ohne mein Team bin ich nichts») und sich die Besitzverhältnisse automatisch ändern – der Anteil des Gründers langsam gegen null zustrahlt. Oder indem man Herausforderungen wie die Energieeffizienz von einer anderen Seite angeht: Hände waschen mit zehnmal weniger Wasser. Eine Kleinwindturbine für wenig Geld mit viel Leistung steckt ebenso in der Pipeline wie Solarziegel mit höherem Wirkungsgrad. Auf welche seiner Erfindungen ist er besonders stolz? Er seufzt. «Sie fragen einen Vater, welches Kind er am meisten liebt?»

## Die Backform einer Geschäftsidee

In ihrem Kopf formen sich unablässig neue Ideen, nehmen Form an und verschwinden wieder im Nebel der Gedanken.

Die quirlige Aline Kobel, 40, liebt es, über das Leben nachzudenken; schon als Mädchen hing sie gerne Tagträumen nach. Als sich ihr ältester Sohn Cyril vor bald zehn Jahren zum

Geburtstag eine Totenkopftorte wünschte, nahm eine der vielen Ideen eine feste Form an: Sie erinnerte sich an ihre Zeit als Au-pair in Vancouver, wo ihre Bekannten lustige Figuren backten. Winnie Pooh, Schlossgespenster, Totenköpfe und vieles mehr. Das ist es! Backformen! Nicht zum Verkauf, sondern zur Vermietung über Internet.

Allerdings dauerte es noch ein Jahr, bis Aline Kobel die Idee auch wirklich umsetzte: «Ein neues Geschäft braucht Geduld», sagt sie. Sie steht in ihrem neuen Ladenlokal in Kirchberg BE, wo früher Körper mit Piercings und Tattoos verziert wurden. Heute sind es süsse Objekte, mit Lebensmittelfarbe verziert, welche sie natürlich gleich mitverkauft. 2003 startete sie ihr Business, mit siebzig Backformen und einer selbstgestrickten Website, die immer noch online ist und gerade den Charme von bringbackform.ch ausmacht.

Heute sind es über 1000 Formen. Und immer mehr Kundinnen. Das Geschäft läuft heute gut, auch wenn sie noch nicht davon leben kann – aber auch keine roten Zahlen schreibt. «Doch ich habe es allen bewiesen: Meine Idee funktioniert.» Darauf ist sie stolz.

Aline Kobel nimmt eine ihrer Lieblingsbackformen, eine lustige Ente mit Schirmchen, vom Regal und dreht sie in der Hand. Sie sinnt darüber nach, wie sie – das «Mädchen vom Lande» – mit dem KV im Sack den nächsten Schritt wagen und Investoren für ihre Idee begeistern kann. Vielleicht ist es auch die nächste Idee, die bereits Form annimmt. Sie lacht: «Das verrate ich bestimmt nicht.»