

Warum Schokolade die Welt etwas besser macht

Marianne Obermüller hatte 2007 genug von ihrer Firma für Robotik- und Automatisierungstechnik. Sie verkaufte das Unternehmen und fand mit „**Social Business**“ einen neuen Lebensinhalt. Heute macht die gebürtige Niederbayerin in Schokolade – und mit ihrer Geschäftsidee nicht nur Naschkatzen glücklich.

Von Eva Fischl

Wenn Marianne Obermüller von ihrer beruflichen Laufbahn erzählt, erntet sie oft ungläubiges Staunen – und muss selber darüber lachen: „Jetzt bin ich halt bei Schokolad'g'landt“, sagt die 53-Jährige in schönstem Niederbairisch. Die Unternehmerin, die mit Anfang 20 aus der Enge des Bayerischen Waldes flüchtete und aus dem Nichts eine Millionenfirma aufbaute, genießt den vertrauten Klang der Heimat und freut sich wie ein kleines Kind, wenn sie statt des Münchner Großstadt-Bairisch echten Dialekt hört und selber sprechen kann.

Doch nicht nur die Sprache ver-rät, wo die Wurzeln der resoluten Blondine liegen. „Ich bin mit fünf Geschwistern auf einem Bauernhof in Neureichenau aufgewachsen. Da hast du immer deine Aufgaben gehabt, immer mithelfen müssen“, erzählt Marianne Obermüller. „Auf so einem Hof, da lernst du Werte, da lernst du, was im Leben wichtig ist.“ Dass sie zu packen kann, hat Marianne Obermüller schon mehrfach bewiesen. Sie macht kein Trara um eine Sache und geht auch nicht mit ihrem Erfolg hausieren. Ist ihr etwas wichtig, spricht sie es ohne Umschweife an. Auf eine herzliche, patente Art, aber auch mit dieser gewissen Sturheit, die man den Niederbayern nachsagt.

Zurzeit liegt Marianne Obermüller viel an ihrer „Schokolad“. Damit will die Niederbayerin nicht nur gute Geschäfte machen, sondern auch das soziale Unternehmertum in Deutschland voranbringen. Denn ihre Schokolade ist im doppelten Sinn gehaltvoll – sie



Von Barcodes für elektronische Bauteile zur sozialen Schokolade: Unternehmerin Marianne Obermüller hat ihrem Leben einen neuen Dreh gegeben und mit ihrer Firma „Schokolade hilft immer“ ein sogenanntes Social Business gegründet. 25 Prozent vom Verkaufspreis jeder Leckerei gehen an eine karitative Einrichtung, die der Käufer oder Beschenkte selbst aussuchen kann.

– Foto: Thomas Jäger

hat einen Mehrwert für die Gesellschaft. Von jedem Produkt, das ihre Firma „Schokolade hilft immer“ verschickt, gehen 25 Prozent des Verkaufspreises an eine karitative Organisation, die sich der Käufer oder der Beschenkte auf der Homepage der Firma (www.schokoladehilftimmer.de) selber aussuchen kann. Das Ganze funktioniert über einen PIN-Code, der jeder Pralinschachtel und jeder Schokoladentafel beiliegt.

Genießen und gleichzeitig Gutes tun

Die profitierenden Organisationen hat Marianne Obermüller mit ihrem Team sorgfältig ausgesucht. Da ist etwa die Bildungsinitiative „Funkenflug“ oder die Münchner Tafel darunter, der Verein „Kunterbunt“, der Urlaubsreisen für Behinderte finanziert, oder die kenianische Stiftung von Auma Obama, der Schwester des US-Präsidenten. Die Stiftung „Sauti Kuu“, das auf Suwaheli so viel wie starke Stimmen bedeutet, fördert Bildungs-

projekte für benachteiligte Jugendliche. Das Konzept Obamas, die junge Menschen zur Selbstständigkeit anleitet, hat Obermüller überzeugt. Sie engagiert sich im Vorstand von „Sauti Kuu“.

Der Kreis der Organisationen, die von „Schokolade hilft immer“ bedacht werden, bleibt offen. Ist ein Projekt stimmig, nimmt Obermüller es gerne auf. Eine Stammplatz-Garantie gibt es nicht. „Wenn etwas nicht mehr rund läuft, verabschieden wir uns auch von einer Organisation.“ Da kennt Obermüller kein Pardon.

Mehrere hunderttausend Euro hat die Unternehmerin in ihre neue Firma investiert. Jetzt, im zweiten richtigen Geschäftsjahr, fängt das Unternehmen an, Früchte zu tragen. „Es läuft“, freut sich Marianne Obermüller, „auch wenn es für mich noch kleine Zahlen sind. Aber das ist die Herausforderung.“ Zu ihren Kunden gehören etwa die BMW-Quandt-Stiftung oder die Roland-Berger-Stiftung. Auch „Bild der Frau“ plant für eine Aktion im großen Stil. Interessant ist die Schokolade vor allem für Firmen, die mit ihrem Logo werben

möchten, findet Obermüller. Jetzt, zum Oktoberfest, hat „Schokolade hilft immer“ zum Beispiel eine Wiesn-Edition herausgebracht – auf Wunsch gibt's eine Firmenbanderole dazu. Das Hauptgeschäft mit der Schokolade läuft in der Vorweihnachtszeit, Ende des Monats geht eine überarbeitete Internetseite online – mit einem Shop, der auch auf Privatkunden abzielt.

Hergestellt wird die Schokolade in einer oberbayerischen Manufaktur, der Rohstoff kommt von der Schweizer Firma Fechlin, die den Kakaobauern 50 Prozent des Erlöses garantiert – bei Fairtrade-Firmen sind es gerade mal 20 Prozent. Nachhaltigkeit und der soziale Gedanke müssen auch bei der Produktion stimmen, ist das Credo der Unternehmerin.

Mit der Energie einer jungen Startup-Gründerin hat sich die Niederbayerin in den Aufbau einer Firma gestürzt. Wieder einmal. „Ich glaube, diesen Kick brauche ich einfach“, lacht Obermüller. „Und ehrgeizig wie ich bin, mach ich etwas ganz oder gar nicht. Halbschwanger gibt's nicht.“

Den Ehrgeiz geweckt hatte der

Vater. Er wollte nicht, dass die Tochter auf eine höhere Schule geht und studiert – „nach dem Motto: Das brauchst's nicht, die Madln heiraten eh und kriegen Kinder“, erzählt die Unternehmerin. „Dir zeig ich's, dachte ich mir.“

„Umsatzwachstum hat mich nicht mehr gereizt“

In Waldkirchen kämpft sich Marianne Obermüller durch eine kaufmännische Lehre und geht dann mit ihrem ersten Mann nach München. „Ich wusste, ich muss weg von hier und aus meinem Leben was machen.“ Obermüller fängt bei einer Elektronikfirma an, steigt in die Führungsriege auf, gründet mit Anfang 30 ihre eigene Firma. Als erste Frau in der Branche führt sie ein Robotik- und Automatisierungsunternehmen, das Systeme für Barcodes, Scanner-Drucksysteme und Spezialfolien entwickelt, um Bauteile zu identifizieren. Die „Dynamic Systems“ wird Marktführer, beschäftigt zeitweise 50 Mitarbeiter, macht

zehn Millionen Euro Umsatz.

„Ich hab' gutes Geld verdient, und das wäre auch so weitergegangen. Aber Umsatzwachstum allein hat mich nicht mehr gereizt. Und ich hatte auch ein bisschen Angst, mit der Zeit die Bodenhaftung zu verlieren“, erzählt Obermüller. Also entschloss sie sich 2007, ihre Firma zu verkaufen. „Mein ganzes Umfeld hat mich für verrückt erklärt“, erinnert sich die Unternehmerin. Doch in ihr arbeitete da schon eine andere Idee.

Gemeinsam anpacken, etwas Beständiges schaffen, das auch der Gesellschaft dient. An das Wertegerüst ihrer Kindheit fühlte sich die Unternehmerin erinnert, als sie 2006 das erste Mal mit „Social Business“ in Berührung kam. In einem Vortrag erzählte der Wirtschaftswissenschaftler und Mitbegründer des Mikrofinanzgedankens, Friedensnobelpreisträger Muhammad Yunus aus Bangladesch, von seiner Vision eines sozialen Unternehmertums – und brachte im Leben von Marianne Obermüller so einiges in Gang.

Dass sich Business mit sozialem Tun verbinden lässt, dieser Gedanke gefiel der Unternehmerin. Und weil „halbschwanger“ nun mal so gar nicht ihr Ding ist, startete sie neu durch. In Berlin baute Obermüller ab 2008 das „Genesis-Institut“ mit auf, das soziales Unternehmertum fördert und den „Vision Summit“ veranstaltet, eine Leitkonferenz für soziale Innovationen in Europa, und gründete ihre eigene Firma „Earthrise Society“ mit Sitz am Schloss Nymphenburg. Namensgeber für die neue Firma war die Apollo-Mission von 1968. Marianne Obermüller zitiert die Astronauten, die beeindruckt vom Blick auf die Erde sagten: „Wir sind als Techniker zum Mond, und kamen als Menschenfreunde zurück.“ Und da klingt „Earthrise“ schon gar nicht mehr so spirituell, es passt zu Obermüllers Vita.

Dank der neuen unternehmerischen Freiheit hatte Obermüller die Idee zur „sozialen Schokolade“ – und das soll nicht das letzte „Social Business“ gewesen sein, das die umtriebige Niederbayerin ins Laufen bringt. „Ich war immer mein eigener Mentor, so eine unterstützende Hand hat mir oft gefehlt“, kommt die 53-Jährige ins Überlegen. Junge Leute bräuchten Vorbilder und Menschen, die sie begleiten. „Nicht DSDS und all diesen Schmarrn“, sagt Obermüller. „Ich habe da schon länger eine Idee, ich nenne es Mutmacher-Plattform. Das wird mein nächstes Projekt, das können's mir glauben.“