

Ein Glas Wein mit

Objektyp: **Group**

Zeitschrift: **Schweizer Monat : die Autorenzeitschrift für Politik, Wirtschaft und Kultur**

Band (Jahr): **102 (2022)**

Heft 1094

PDF erstellt am: **05.07.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Glas Wein mit

Carlo Badini, Pabio, Bern

von Lukas Leuzinger

Auf die Idee für sein Unternehmen kam Carlo Badini, als ihm auffiel, wie schlecht die Wohnungen seiner Freunde eingerichtet waren. «Als ich nachfragte, stellte sich heraus, dass die meisten interessiert sind an einer schönen Einrichtung, sich aber weder hochwertige Möbel noch eine Interior-Design-Beratung leisten können.» Badinis Lösung: Statt Möbel zu kaufen, mietet man sie im Abo. Und so gründete er 2020 mit seinem Geschäftspartner Anand Chowdhary die Firma Pabio.

Ihren Sitz hat sie in Bern, direkt unter dem Bundeshaus und in der Nähe der Aare, wo Carlo Badini jeden Sonntag schwimmen geht – auch bei Minusgraden. Als ich an einem Winterabend mit einer Flasche Merlot aus dem Tessin zu Besuch komme, habe ich zunächst Mühe, den Standort zu finden. An der Klingel des Geschäftshauses findet sich kein Hinweis. Nach telefonischer Nachfrage holt mich Badini schliesslich draussen ab und führt mich in ein wohnliches Büro mit grosser Fensterfront. Auch wenn die Firma nicht auf Anhieb zu finden und mit sechs Mitarbeitern auch noch ziemlich klein ist, hat sie Groses vor: Sie will die Art, wie wir wohnen, revolutionieren.

Wer sich bei Pabio registriert, bezahlt einen monatlichen Beitrag und erhält dafür eine komplette Inneneinrichtung, inklusive Beratung, Lieferung und Versicherung. Die Miete hängt von der Grösse der Wohnung und der Art der Einrichtung ab. Für eine 4-Zimmer-Wohnung etwa ist mit 300 bis 600 Franken zu rechnen. Der Vertrag läuft über einen festgelegten Zeitraum, beispielsweise ein oder drei Jahre; danach kann man ihn verlängern, die Möbel zurückgeben oder zu einem reduzierten Preis übernehmen. Dem Geschäftsmodell kommt nicht nur die Zunahme von Homeoffice entgegen, im Zuge derer die Wohnungseinrichtung an Bedeutung gewinnt. Es passt auch in eine Zeit, in der viele Leute Flexibilität wünschen und Dinge lieber mieten, etwa Autos bei Carvolution oder Werkzeuge bei Sharely. Die Kunden von Pabio sind laut Badini meist junge, gutausgebildete Mieter. Oft sind es Expats, die ohne Möbel in der Schweiz ankommen und nur für eine begrenzte Zeit in ihrer Wohnung bleiben.

Wenn man die Möbel zurückgibt, werden sie weitervermietet. Nachhaltigkeit ist ein wesentliches Verkaufs-

argument für Pabio. Badini sieht das Unternehmen als Gegenentwurf zu «Fast Furniture», also Möbeln, die meist billig gekauft und nach wenigen Jahren entsorgt werden. Die Betonung ökologischer Aspekte sei heute wichtig, um als Firma junge Leute anzusprechen, sagt er.

Das Konzept überzeugt offenbar auch Investoren. Vergangenes Jahr machte Badini beim Wettbewerb der amerikanischen Start-up-Plattform Y Combinator mit, wo Jungunternehmer «Business Angels» für ihre Geschäftsidee zu gewinnen versuchen. Er sammelte 1 Million Dollar ein. Damit und mit dem Kapital von weiteren Investoren will Pabio expandieren. Bis jetzt hat das Unternehmen etwas über 100 Wohnungen in der Schweiz eingerichtet und das Tätigkeitsgebiet jüngst nach Berlin ausgedehnt. Bald sollen weitere Städte in Deutschland und anderen Ländern dazukommen.

Obwohl Badini erst 30 Jahre alt ist, ist Pabio bereits das zweite Unternehmen, das er aufgebaut hat. Während des Gymnasiums begann er, Werbefilme für Unternehmen zu drehen; später machte er mit seiner Firma Cleverclip animierte Erklärungsfilme. Nachdem er die Leitung des Unternehmens abgegeben hatte, war für ihn klar, dass er ein weiteres gründen möchte. Das Geschäftsmodell sollte mit Design und Digitalisierung zu tun haben – und skalierbar sein.

Grösser denken, das ist es, was aus Badinis Sicht in der Schweiz fehlt. «Wir haben eigentlich perfekte Bedingungen für Unternehmen.» Das Bildungssystem sei ausgezeichnet, die Hochschulen gehörten zu den besten der Welt und der Pool an Talenten sei gross. «Was wir zu wenig haben, sind Leute, die einfach mal das Maul aufreissen und Risiken eingehen.»

Ob sich Pabio am Markt durchsetzt oder nicht – das Risiko lohnt sich aus Badinis Sicht auf jeden Fall. «Unternehmertum ist der effizienteste Weg, die Welt ein bisschen besser zu machen.» ◀



Carlo Badini

illustriert von Dunvek.

Wein: Matasci Fratelli, «Selezione d'Ottobre», Ticino DOC, 2018 (Merlot).