DIE WIRKSCHAFFER:INNEN

WEIL KREISLAUF-WIRTSCHAFT WIRKT

Sozioökonomin Marion Oberenzer hat mit LOLA einen Marktplatz gegründet, auf dem sich ***Menschen in Gruppen organisieren und Gegenstände untereinander verkaufen, verschenken und verleihen.*** Im Gespräch erzählt sie, wie nach elf Förderabsagen schließlich doch noch eine App für Kreislaufwirtschaft entstanden ist.

TEXT NICOLE HOBIGER-KLIMES
JASMIN REIF-MEDANI

Für eine Quereinsteigerin mit einem Sozioökonomie-Studium und ohne Netzwerk fühlte sich der Einstieg in die Gründerszene holprig an, erinnert sich Marion Oberenzer: „Ich passe so gar nicht in die Startup-Welt, deren Mitglieder oft männlich, in ihren 20ern und sehr outgoing sind. Ich bin der Underdog.“ Das hat sie jedoch nicht davon abgehalten, ihre Vision zu realisieren, denn ihr „Why“ ist stark: „Ich möchte nachhaltiges Konsumverhalten in Europa etablieren und das Potenzial heben, das in der Kreislaufwirtschaft steckt.“ Der Name LOLA steht für „long-lasting“. Und das Netzwerk, das anfangs fehlte, ist inzwischen organisch sehr gut gewachsen.
Vor mehr als drei Jahren war der Moment, in dem aus ihrer Idee ein Weg wurde: „Mein geplanter Co-Founder antwortete auf die Frage nach einem gemeinsamen Prototyp mit: „Ja, ich will.“ Ich dachte, in sechs Monaten sind wir fertig. Ha! Es hat natürlich länger gedauert.“ Das Team wuchs und schrumpfte wieder, und im vergangenen Jahr stolperte sie mit der LOLA market FlexCo als Solo-Gründerin ins Gründungsziel. „Der Weg war kein leichter, und letztendlich ist es ein großes Abenteuer!“

WENN KONSUM EINEN KATER HINTERLÄSST

Wer sich mit Klimawandel, knappen Ressourcen und Überkonsum beschäftigt, rutscht leicht in eine depressive Stimmung, das hat Marion selbst erlebt. „Diese Probleme sind für uns schwer greifbar, weil wir deren negative Auswirkungen nicht sehen. Wir kaufen, nutzen und werfen weg.“ Für das, woran wir und unser Planet leiden, hat sie einen Begriff gefunden: „Consumption Hangover“. Verzicht sei dafür zwar die Lösung, doch „das will niemand und daher wird es nicht funktionieren“. LOLA folgt einer anderen Strategie zur Verhaltensänderung: „Nutzen wir die Dinge, die wir bereits besitzen, so lange und so intensiv wie möglich. Ein Neukauf sollte die Ausnahme sein.“ Mit Recycling allein sei es nicht getan, die großen Hebel der Kreislaufwirtschaft seien Produktdesign und Nutzungsphase, und LOLA fokussiert sich auf Letztere. Den Schlüssel zum Erfolg sieht Marion im gemeinschaftlichen Konsum: „Tun wir uns zusammen, haben wir sofort mehr. Communities are key!“

ELF ABSAGEN UND EIN PARADIGMENWECHSEL

Im Jänner 2026 bekam Marion doppelten Zuwachs im Gründungsteam, doch zuvor musste sie elf Förderabsagen für die geplante Finanzierung ihres Projekts in Kauf nehmen. Nach jeder Absage holte sie sich Feedback, besserte nach und reichte neu ein, und so wurde aus dem „Airbnb für Gegenstände“ ein Community Marketplace. „Während andere Weihnachten feierten oder den Sommer genossen, saß ich wieder über einem Förderantrag. Viele in meinem Umfeld konnten das nicht verstehen. Für mich war es schlicht notwendig – ohne Förderung hätte ich zusperren müssen.“
Die Wende brachte die Keynote „Eine Anthropologie der alltäglichen Dinge – Strategien zur Langlebigkeit unserer Produkte“ von Michael Leube beim Nationalen Ressourcenforum 2025: „Da erkannte ich, dass es in der Kreislaufwirtschaft eine Lücke gibt, eine Chance, die noch niemand wahrnimmt.“ Unter hundert Bewerbungen erhielt LOLA als eine von sieben eine Zusage und möchte mit der App einen „Paradigmenwechsel einläuten“.

TEILEN STATT KAUFEN, GEMEINSAM STATT ANONYM

LOLA ist ein Second-Hand-Marktplatz, wo man Dinge verkauft, verschenkt oder verleiht und sich dafür in Communities organisiert. Genau diese Gruppen sind das Herzstück. „Jede und jeder von uns lebt in solchen Netzwerken, in einer Nachbarschaft mit Interessen, in Lebensphasen oder in Berufen. Bringen wir diese Menschen mit ähnlichen Konsumbedürfnissen zusammen, entstehen florierende Konsumsphären.“ Herkömmliche Online-Marktplätze leben davon, dass die Menschen einander nicht kennen, LOLA will eine andere Art von Marktplatz. Wie das aussieht, zeigt die regionale Leih- und Tauschplattform „LeihWand Wienerwald“: Regina Halbauer und Susanne Essl aus Pressbaum fragten im Jänner, ob sie LOLA als Plattform für ihre Gruppe nutzen dürfen, und wandeln seither ihre Region in eine nachhaltige, lebendige Konsumregion um. Waffeleisen, Eismaschine, Schlagbohrmaschine, das Ottolenghi-Kochbuch und der Vertikutierer machen die Runde. „Wenn eine Person in der Gruppe einen Gegenstand besitzt, können ihn alle nutzen. So wird Konsum vergemeinschaftlicht statt individualisiert – gut fürs Geldbörserl und für die Umwelt.“



MARION OBERENZER
Sozioökonomin und Gründerin
Mit LOLA möchte sie eine neue Konsumkultur anstoßen, die bei uns selbst beginnt: Menschen organisieren gemeinsam, was sie haben und brauchen - direkt miteinander. So wächst eine Bewegung, die verbindet und unabhängiger macht.

www.lola.market

Die größten Hürden sieht Marion nicht in der Technik: Wir kaufen aus Gewohnheit zuerst neu, nur einen Klick entfernt, und zwar „günstige Produkte, die am nächsten Tag vor die Tür geliefert werden“. LOLA macht nachhaltigen Konsum deshalb einfach und attraktiv, mit Payment, Delivery und Kalenderbuchung samt Versicherungsschutz für den Verleih, und setzt gegen die Macht der Gewohnheit auf Communities. Von der Politik wünscht sich die Unternehmerin weniger strenge Vorgaben bei Gründung und Führung eines Unternehmens, von Versicherungen mehr Mut. Und von uns allen? „Ladet euch die LOLA-App noch heute aus dem Store, nutzt unser Angebot und startet oder bringt eure Netzwerke mit!“

In fünf Jahren soll LOLA ein etablierter Marktplatz für lokalen, nachhaltigen Konsum in Europa sein: „Menschen schließen sich zusammen, um Dinge gemeinsam zu nutzen oder zu kaufen. Dadurch sparen sie Geld, lernen sich kennen und bauen Vertrauen auf. Gleichzeitig wird weniger konsumiert bzw. Ressourcen werden bewusster genutzt. Das trägt dazu bei, den sogenannten Earth Overshoot Day nach hinten zu verschieben.“ Ihr größter Wirk-Moment? „Wir müssen nicht verzichten. Am Ende des Monats ist mehr Geld auf dem Konto, das wir in unsere Zukunft investieren. Ein Neukauf ist etwas Besonderes geworden.“ Oder, wie es ihr Slogan sagt: „Why buy it? LOLA it.“



DIE AUTORINNEN UND WIRKSCHAFFERINNEN

Ing. Mag. Nicole Hobiger-Klimes ist integrativ-systemische Coachin, Gründerin der Wirkschaffer:innen und Leiterin von Silence Retreats. Sie verkörpert Selbstführung und die Kraft der Stille und inspiriert damit Tausende Menschen. Selbstexperimente wie Dunkelretreats oder „Monk for a month“-Programme am Himalaja zeichnen sie aus.

www.nicolehobigerklimes.at

Mag. Jasmin Reif-Medani ist langjährige Wirtschaftsjournalistin und Texterin für Websites & Blogs, Mentaltrainerin, Achtsamkeits- und Selbstliebetrainerin. Ihr Podcast „Mental Love“ liefert Lösungen zum Tabuthema der unsichtbaren mentalen und emotionalen Belastung im Alltag mit dem Fokus auf Frauen.

www.jasminreifmedani.at

WIRKUNGSVOLLE IMPULSE

WIRK:Impuls von Nicole: Spüre, was dahinterliegt

Hinter vielen Käufen steckt kein Gegenstand, sondern ein Gefühl: der Wunsch nach Trost, nach Anerkennung, nach einem kleinen Neuanfang. Genau hier hilft die Stille. Wer innehält, bevor die Hand zum Warenkorb wandert, hört, was das Bedürfnis wirklich sagen will. Der Consumption Hangover entsteht dort, wo wir den Impuls bedienen und das Bedürfnis überhören. Wer lernt, hinzuspüren, braucht oft weniger und genießt mehr von dem, was schon da ist.

Stell dir vor: Was würde sich verändern, wenn du vor deinem nächsten Kauf einen einzigen Atemzug lang innehältst und dich fragst, was du eigentlich suchst?

5 Impulse, um bewusst zu konsumieren:

- Lege vor jedem Kauf eine Pause von 24 Stunden ein und spüre, ob der Wunsch bleibt.
- Frag dich vor dem Kauf: Welches Bedürfnis möchte ich damit stillen, und geht das auch anders?
- Nimm heute einen Gegenstand in deinem Zuhause bewusst in die Hand: Wann hast du ihn zuletzt benutzt und was hat er dir gegeben?
- Sitze fünf Minuten in Stille, bevor du das nächste Mal durch einen Onlineshop scrollst.
- Frag dich am Abend: Was habe ich heute genossen, das nichts gekostet hat?

WIRK:Impuls von Jasmin: Was wir nicht allein tragen müssen

Marions Vision hat mich an etwas erinnert, das ich aus meiner Arbeit mit erschöpften Frauen gut kenne: Wir sind es gewohnt, alles selbst zu organisieren und zu tragen, vom Geburtstagskuchen bis zur Verantwortung für alle anderen. Dabei steckt im Teilen eine Entlastung, die weit über finanzielle Vorteile hinausgeht. Wer etwas leiht, um Hilfe bittet oder gemeinsam nutzt, gibt einen Teil der Last ab und baut dabei Verbindung auf. Und genau diese Verbindung trägt uns, wenn der Alltag schwer wird.

5 Impulse, um nicht alles allein zu tragen:

- Frag diese Woche jemanden aus der Nachbarschaft, ob du dir etwas leihen darfst, das du nur einmal brauchst.
- Wirf einen Blick in deinen Keller oder Schrank: Was besitzt du, das jemand anderer gut brauchen könnte? Biete es an.
- Erinnere dich an einen Moment, in dem dir jemand etwas abgenommen hat: Wie hat sich das angefühlt?
- Wähle eine Aufgabe, die du seit Wochen allein trägst, und überlege, wer dir dabei zur Seite stehen könnte.
- Frag dich am Abend: Wem habe ich heute etwas abgenommen, und von wem habe ich etwas angenommen?

TIPP:

Bei uns WirkschafferInnen kommen Menschen zusammen, die sich für eine gelingende Gegenwart einsetzen. Komm dazu und wirke mit:

www.wirkschafferinnen.com

ANZEIGE

DEICHMANN

COZY FEELING FÜR KALTE TAGE

Softe Texturen und jede Menge Feel-good-Faktor: ***Diese Styles haben das Zeug zum neuen Winter-Crush.***



Flauschige Boots, kuschelige Details und Taschen in Felloptik bringen jetzt eine Extraportion Cozy in den Look. Creme, Caramel und Braun halten die Farbwelt entspannt, Chunky-Sohlen und markante Silhouetten sorgen für den coolen Kontrast. Der Name ist Programm: Cozy Boots stehen für ein entspanntes Tragegefühl und einen Look, der sofort an die gemütliche Jahreszeit erinnert.



1. Flauschige Tasche in Animal Print von Catwalk um € 12,99
2. Loafer mit Chunky-Sohle von Graceland um € 27,99 3. Handtasche mit abnehmbarem Trageriemen von Catwalk um € 22,99
4. Winterboots mit flauschigem Fell von Graceland um € 34,99 5. Gefütterter Mokassin-Boot von Graceland um € 39,99
6. Cozy Winterboots mit Schnürdetails von Graceland um € 44,99

Alles von DEICHMANN

www.deichmann.com