



BESSER SCHMINKEN

# GE-BONG-T

MANCHE GESCHÄFTSIDEEN WERDEN NICHT AUS GEWINNSTREBEN, SONDERN AUS DER NOT GEBOREN. MONIKA BONG HATTE GLEICH ZWEI DIESER NÖTE: ZUM EINEN WOLLTE SIE NICHT VON DER SOZIALHILFE LEBEN; ZUM ZWEITEN STÖRTE ES DIE AUF IHR ÄUßERES BEDACHTE FRAU, DASS IHR BEIM SCHMINKEN VOR ALLEM IMMER EINES IM WEG WAR: IHRE BRILLE

**KRISEN KÖNNEN AUCH** Chancen sein. Für Monika Bong aus Hamburg bedeutete ihre Scheidung vor einigen Jahren konkret, von 800 Mark Sozialhilfe 540 Mark Miete aufbringen und in einer kaum 40 Quadratmeter großen Wohnung leben zu müssen.

Das war für die gelernte Stenotypistin keine dauerhaft wünschenswerte Aussicht – sie wollte mit Mitte 50 weder zum alten Eisen gehören noch ihre Tage mit Nichtstun verbringen. Deshalb befasste sie sich mit der Lösung eines Problems, das sie schon seit Jahren begleitete: Beim Schminken war ihr immer ihre Brille im Weg, aber ohne war sie mehr auf ihren Tastsinn als auf das Sehen angewiesen – die Presbyopie forderte nun einmal ihren Tribut.

Die üblichen Hilfsmittel kannte sie natürlich – die Schminkebrillen mit abklappbaren Gläsern, die genau so ein Kompromiss sind wie die handelsüblichen Vergrößerungsspiegel, die das zu schminkende Auge zwar vergrößern, aber die Sehschärfe nicht verbessern.

Monika Bongs Idee zur Lösung dieses Problems mutet einfach an; vermutlich, weil nur ein augenoptisch unverbildeter Mensch wie sie bestimmte Fragen überhaupt stellen kann. Zum Beispiel: „Warum muss ein Brillenglas eigentlich direkt vor dem Auge sitzen?“ Oder: „Warum kann man Brillenglas und Spiegel nicht einfach miteinander kombinieren?“ Ihre in zahlreichen Tüfteleien gefundene Antwort auf diese Fragen heißt „Magic Eye“ und besteht – vereinfacht ausgedrückt – in einem bikonvexen Brillenglas definierter Stärke, das auf der einen Seite ver- und auf der anderen entspiegelt ist.



**Magic Eye ist in zwei "Stärken" für Additionen von +1,25 bis +2,0 dpt. und von +2,25 bis +3,0 dpt. erhältlich. Der empfohlene Verkaufspreis liegt je nach Ausführung zwischen 59 und 79 EUR.**

Das Geld für die weltweite Patentierung ihrer Erfindung lieh Monika Bong sich von ihrer Mutter und 25.000 Euro von der Bank zur Gründung ihres Ein-Frau-Unternehmens „Bong-Invention“. Um als Sozialhilfe-Empfänger überhaupt einen solchen Kredit zu bekommen, muss man da schon sehr überzeugende Argumente haben. „Aber eigentlich hatte ich keine andere Wahl. Wenn man auf dem Arbeitsmarkt nicht mehr gefragt ist, ist die einzige Alternative zum Sozialamt die Selbständigkeit.“

Das Angebot, ihr Patent zu verkaufen, schlug die Selfmade-Unternehmerin aus: Sie hätte zwar eine beträchtliche Summe dafür bekommen können, aber das ist nicht der Sinn wirklichen Unternehmertums. Also wagte sie den Sprung ins kalte Wasser und nahm die Produktion ihres „Magic Eye“ selbst in Angriff, kaufte sich einen Computer, entwarf Prospekte und suchte mit hunderten von emails Kontakte zu möglichen Produzenten. Gemeinsam mit einem deutschen Ingenieur entwickelte sie mehrere Varianten des Spiegels bis zur Produktionsreife und fand schließlich einen Fabrikanten in Thailand, der bereit war, ihren Spiegel - zunächst in geringer Stückzahl - zu einem bezahlbaren Preis herzustellen.

Monika Bongs Alltag als Sozialhilfe-Emp-

fängerin ist längst Vergangenheit: In ihrer Wohnung montiert sie die Spiegel in die Etuis, die es in allen nur denkbaren Farben gibt, telefoniert, packt Pakete und schreibt Rechnungen, auch am Wochenende. „An manchen Tagen ist so viel zu tun, dass ich sogar das Essen vergesse“, erzählt sie lachend.

Auch die Vertriebshürde ist inzwischen genommen. Die meisten angesprochenen Kosmetik- und Optikfirmen hatten anfangs zwar zunächst abgewinkt: Der Spiegel war ihnen zu beratungsintensiv. Aber dann stieg eine dänische Optikerkette ein, die das Potenzial erkannte.

Mittlerweile hat Monika Bong ein Kooperationsnetz aufgebaut, das von Skandinavien bis nach Japan reicht. In Deutschland haben zehn Handelsvertreter ihr „Magic Eye“ mit im Koffer, nachdem auch andere Augenoptiker festgestellt haben, dass sich mit einem solchen Produkt nicht nur zusätzlicher Umsatz generieren lässt: Es ist auch ein hervorragender „Katalysator“ zur Pflege vorhandener und zur Schaffung neuer Kundenkontakte.

[www.bong-invention.de](http://www.bong-invention.de)

