

Ein Netzwerk für Tüftler

Bauma Durch Crowdfunding soll die Baumer Firma Stokys, bekannt für ihre Metallbaukästen, zukunftsfähig gemacht werden. Mit dem Geld will sie eine Abo-basierte Online-Plattform schaffen, die die Kunden zu einem Ideennetzwerk verbindet.

Normalerweise ist der Fabrikladen der Firma Stokys dienstags geschlossen. Trotzdem besucht ein Kunde die Industriehalle am Rande von Bauma. Der ältere Herr interessiert sich für die Metallbaukästen, die das Unternehmen seit 1941 produziert. Aus den einzelnen Bauteilen lassen sich beliebig neue Konstruktionen zusammenschrauben: Flugzeuge, Traktoren, Kräne und dergleichen mehr. Der Phantasie der Tüftler sind keine Grenzen gesetzt.

Nach dem Zweiten Weltkrieg trat Stokys seinen Siegeszug durch Schweizer Kinderzimmer und Hobbykeller an. Die Marke wurde zum Klassiker. Aber nach der Blütezeit in den 1970er Jahren musste die Firma einen steilen Rückgang der Verkaufszahlen hinnehmen. Heute verkauft Stokys nur noch knapp 400 Grundbaukästen jährlich.

Den Negativtrend umkehren – das will Geschäftsführer und Inhaber Beat Schaufelberger. Kunden wie der ältere Herr in Fabrikladen helfen ihm dabei. Dieser hat sich inzwischen an den Firmencomputer gesetzt, um bei einer Crowdfunding-Aktion mitzumachen: «Stokys 2.0» heisst sie und läuft seit knapp zehn Tagen. Damit soll der Sprung in die digitale Zukunft finanziert werden. Als Gegenleistung erhalten die Unterstützer je nach Höhe ihres Beitrags eine Belohnung. Der ältere Herr darf sich einen Grundbaukasten mitnehmen.

Schon nach einer Woche hat die Aktion die Hälfte der an-

gepeilten 94000 Franken eingebracht. Über 300 Unterstützer sind es inzwischen. «Damit hätten wir nicht gerechnet», sagt Schaufelberger. Bis zum 19. April besteht die Möglichkeit, mitzumachen. Noch fehlen knapp 20000 Franken.

Neues Geschäftsmodell

Schaufelberger ist überzeugt: «Hinter Stokys stecken so viele Emotionen und Geschichten. Da muss es möglich sein, die Leute für ein neues Geschäftsmodell zu begeistern.» Ziel sei es, Stokys in ein Service-Modell zu überführen. «Nicht das Kaufen, sondern das Nutzen steht im Vordergrund», sagt er. Mit einer Online-Plattform will man die Schrauben so vernetzen, dass sie Ideen und Bauanleitungen miteinander teilen können.

Schaufelberger ist Informatiker. Er hat die Firma vor anderthalb Jahren übernommen. «Ich bin zwar kein ausgesprochener «Schröbler», aber die Metallbaukästen haben mich schon immer fasziniert.» Dass er von vornherein an die Zukunftsfähigkeit von Stokys glaubte, hat mit drei Entwicklungen zu tun: dem Do-it-yourself-Trend, dem steigenden Bedürfnis nach langlebigen Produkten, die auch geteilt werden können, und dem 3-D-Druck, der die Produktion demokratisiert.

Feste Angestellte beschäftigt Stokys heute nur noch Teilzeit. Dass immer noch Bau- und Ersatzteile produziert werden, ist Leuten wie Ernst Leimbacher zu verdanken, die unentgeltlich an

den Stanzmaschinen und Pressen arbeiten. Mit dem neuen Geschäftsmodell wird die Produktion, die ohnehin keine Gewinne einbringt, zum Nebenschauplatz. Im Zentrum stehen künftig die Dienstleistungen, die sich durch die Online-Plattform eröffnen. Der Zugang dazu soll etwa 50 Franken im Jahresabo kosten.

Idealismus allein ist aus Sicht des Geschäftsführers nicht zielführend. Entscheidend sei es, Stokys für neue Anwendungsmöglichkeiten zu öffnen. Denn mit fixfertigen Themen-Bausätzen, wie sie von Lego angeboten würden, hätte die Firma wenig Chancen auf dem Markt. «Wir müssen eine Nische besetzen, die einen Mehrwert schafft», sagt er. «Die besten Ingenieure sind unsere Kunden. Deswegen wollen wir ihre Modelle auch für die anderen Abonnenten zugänglich machen.»

Ausbau von Dienstleistungen

Durch die Online-Plattform bekommen die Kunden Zugriff auf 3-D-Files der einzelnen Bauteile und können Zusatzteile entweder per 3-D-Drucker ausdrucken oder per Laserschneidmaschine schneiden lassen.

Zudem will Schaufelberger den Dienstleistungsbereich systematisch ausbauen. Er denkt dabei nicht nur an die Kundenberatung via Internet, sondern auch an Kooperationen mit Bildungseinrichtungen. «Viele Schulen benutzen unsere Bausätze, um etwa die Pendelgesetze zu erklären», sagt er. Auch bei der Herstellung von Prototypen für die Robotik gebe es viel Potenzial, denn Stokys ermögliche einen schnellen Aufbau.

All dies steht und fällt mit dem Crowdfunding. Die Zeit läuft.

Jörg Marquardt

Zur Crowdfunding-Aktion:

www.wemakeit.com/projects/stokys



Firma im Wandel: Inhaber Beat Schaufelberger (links) und Mitarbeiter Ernst Leimbacher wollen Stokys für neue Optionen wie etwa selbst entworfene Zusatzteile aus dem 3-D-Drucker (unten) öffnen. Christian Merz

Blickpunkt

Gewerbeverband Uster wählt neuen Präsidenten

Am Donnerstagabend lud der Gewerbeverband Uster zur 36. Generalversammlung in den Stadthofsaal. Rund 120 Teilnehmer waren gekommen, davon 80 Stimmberechtigte. Unter anderem wurde ein neuer Präsident gewählt: Nach zehn Jahren ist Eric Köchli von seinem Amt zurückgetreten. Einstimmig und unter Akklamation wurde Heinz Haag, Geschäftsführer der Oberholzer AG mit Sitz in Uster, gewählt. Insgesamt verlief der Abend ruhig und ohne aufgeregte Diskussionen. *jöm*

Bildergalerie unter zueriost.ch/galerien



Rund 120 Mitglieder und Gäste nahmen am Donnerstagabend an der Generalversammlung des Gewerbeverbands Uster teil.

Bilder: Fabienne Montepeque

In Kürze

Business Lunch zur Gesundheitsrobotik

Volketswil Der Industrieverein Volketswil lädt am 7. April zum Business Lunch ein. Der Anlass findet von 11.30 bis 14 Uhr im Parkhotel Wallberg, Eichholzstrasse 1, Volketswil, statt. Als Referent wird Robert Rieni, ordentlicher Professor für Sensorische Systeme am Departement für Gesundheitswissenschaften und Technologie an der ETH Zürich, zum Thema «Gesundheitsrobotik 4.0» sprechen. Anmeldung für Interessierte bis Montag, 3. April, unter: www.ivv.ch/anlaesse. 20

Investition in Spritzguss-Technik

Pfäffikon Der Kabelhersteller Huber+Suhner mit Sitz in Pfäffikon hat auf dem «Mühle»-Areal am Standort Herisau einen mittleren einstelligen Millionenbetrag in eine hochmoderne Spritzguss-Fertigung investiert und einen Teil des Maschinenparks erneuert, wie es in einer Mitteilung heisst. Die Infrastruktur sei auf die Massenfertigung komplexer Teile ausgerichtet, die nur geringste Toleranzen aufweisen dürften. Damit richte sich H+S an die Schlüsselmärkte Kommunikation, Industrie, Transport und Automobilindustrie. Für Letztere verfügt das Unternehmen über die Zertifizierung nach ISO/TS 16949, die höchste Anforderung an die System- und Prozessqualität stelle. 20