

Vom Designer zum Produzenten – geht das? Ja, sagen vier Büros, die sich nicht mehr ausschließlich als Entwurfsdienstleister positionieren, sondern für Kunden oder auf eigene Rechnung ihre Ideen auch selbst herstellen oder sogar vertreiben.



Schnell am Markt, weil auf eigene Rechnung entwickelt: das E-Bike „Elmoto“ von i-pdd.

Der Einstieg in die Produzentenrolle hört sich meist so an: „Am Anfang stand der Wunsch, eigene Ideen zu realisieren“, sagt Philippe Chrétien vom schweizerischen Büro Industrial Designers. Auch Wolf Geibel von i-pdd sieht das ähnlich. Mit ihrem Elektrobike „Elmoto“ mischt das Stuttgarter Büro derzeit einen jungen Mobilitätsmarkt kräftig auf. Die Absicht war, schnell am Markt zu sein, schneller als die großen traditionellen Anbieter mit ihren langen Entscheidungswegen. Marcus Kuchler aus München bestätigt dies: Mit seinem Büro marwin hat er sich inzwischen auch als Produktionspartner seiner Kunden etabliert, die den schnellen Weg zum Produkt ebenso schätzen wie die Möglichkeit, Kleinserien zu realisieren. Und bei Busse Design + Engineering nutzt man die internen, aus dem Mo-

loz begann alles mit einem Regalsystem, das sie in Eigenregie produzieren ließen und dann über den Handel vertrieben. Ein idealer Einstieg, denn „wir hatten eine Abnahmegarantie“. Das war auch bei einer Handyhülle so, die man 50.000-mal für Siemens herstellen ließ, oder bei der Zeitungsbox für die schweizerischen Bundesbahnen (SBB). „Wenn es irgendwie geht, lassen wir in der Schweiz fertigen, bei bewährten Partnern, die vor Ort sind und Qualitätsbewusstsein haben“, erläutert Chrétien. Ein gutes Netzwerk ist denn auch die Voraussetzung für das kleine Büro, die kunden- und bedarfspezifische Herstellung anbieten zu können. „Natürlich muss man für diese lineare Diversifikation auch etwas tun, aber sie ist lukrativ, während reine Designleistungen tendenziell nicht adäquat honoriert werden.“

zur Messe Eurobike 2008 den Prototyp des Elektrobikes „Elmoto“ präsentiert. Mit einer enormen Messeresonanz als Rückenwind entwickelt man das E-Bike rasch weiter – und macht es zum eigenen Projekt, inklusive Engineering, Produktion und Vertrieb. Erfahrungen in all diesen Bereichen konnte man schon vorher mit dem Elektroscooter „Luxx“ sammeln (s. design report 07/2007). Ein Jahr später steht dann das Vorserienmodell auf der Messe, inzwischen läuft die Serienfertigung an – bei einem Partner nahe des Bürostandorts Stuttgart. „Wir sind so näher dran, können Änderungen schnell umsetzen und haben die Qualität im Griff“, erklärt Sebastian Rieger von i-pdd. „Die Produktion in Fernost hätte uns kaum Kostenvorteile gebracht, dafür massive Zeiteinbußen.“ Die Entwicklung des E-Bikes wurde

34 Produzenten für die Nische

dellbau stammenden Ressourcen zur Produktion und zum Vertrieb des „Ulmer Stadiumeters“.

Lukrativer Service

Vier Designbüros – vier Modelle, vier Erfolgsgeschichten. Für Philippe Chrétien und seinen Partner Christophe Apothé-

Schneller Coup

Während die Elektromobilität im Autoformat nicht so recht in Gang kommt, ist der Markt für elektrische Zweiräder mitten im Aufbruch. Unter diesen Vorzeichen gilt bekanntlich: Wer zuerst kommt, setzt die Benchmarks. Das hat sich auch das Team um Stefan Lippert gesagt und

komplett vom Designbüro geleistet, einschließlich der elektronischen Steuerung. Der Vertrieb – „ein ganz anderes Geschäft“ – wurde ausgegliedert. Ihn übernimmt die ID-Bike GmbH, eine wirtschaftlich selbstständige Tochter von i-pdd, die drei Stockwerke unter dem Designbüro residiert.



Zwei Produkte, deren Herstellung das Designbüro Marwin für seine Kunden abwickelt: Alu-Klappschlitten für Porsche und Luftmatratzen-Derivat „Microsub“.



Duale Ausrichtung

Bei Busse Design + Engineering ist das Thema Produktion nicht neu. In den 80er Jahren entwickelte man in enger Abstimmung mit der Pädiatrie der Uniklinik Ulm das so genannte „Ulmer Stadiumeter“ – ein Messgerät zur schnellen Ermittlung der Körpergröße. Seitdem wird es bei Busse auch produziert, bislang rund 2.000 Exemplare, jeweils in Losgrößen um die zehn Stück. Und das mit einer Fertigungstiefe von rund 50 Prozent. Denn seit der Bürogründung verfügt Busse über einen eigenen Modellbau – „da war der Weg zur Kleinserienfertigung nicht mehr weit“, erklärt Werner Eisentraut. Als Kleinserie definiert der Geschäftsführer jährliche Stückzahlen von maximal 400 Stück. Auf diese Weise entsteht nicht nur das „Stadiometer“, auch Antennen oder Konsolen produziert man in der eigenen Fertigung, die sogar eine Nasslackierung einschließt. Es ist die Nische, die Eisentraut anvisiert: „Mit Massenproduzenten wollen und können wir gar nicht in Wettbewerb treten.“ Doch die Produktion diene auch dazu, Busse Design + Engineering „dual“ aufzustellen und abzusichern: „Beide Bereiche sind markttechnisch entkoppelt“, erläutert Eisentraut. „Die Produktion ist eindeutiger kalkulierbar als die Designdienstleistung, weil nie klar ist, ob es letztlich beim angebotenen



Das Längenmessgerät „Ulmer Stadiumeter“ produziert Busse Design selbst – als Liegendversion für Kleinkinder und als Stehversion für Erwachsene.



Leistungsumfang bleibt.“ Natürlich kämen auch neue Aspekte hinzu – Qualitätssicherung, zum Beispiel für die internen Prozesse, aber auch für die Zulieferer. „Es gibt eine Bewertungsmatrix für jeden Lieferanten und entsprechende Rückmeldungen. Da wir meist zwei bis drei Partner je Aufgabe haben, sind wir relativ sicher.“ Und der Vertrieb? Dafür sind zwei spezielle Mitarbeiter in Vollzeit im Einsatz, vor allem für die Neukundengewinnung.

Nach Asien und zurück

Außergewöhnliche Entwicklungen sind es auch, die marwin betreut. Etwa 20 Prozent der Aufträge betreffen die eigene Produktion, schätzt Marcus Kuchler. Begonnen hat es mit einem faltbaren Aluschlitten für Porsche. Ein durchaus exklusives Produkt, das in kleinen Stückzahlen über die Theke geht. Weil die Beteiligten keine Produktionsmöglichkeit sahen, übernahm Kuchler diese Aufgabe. „Wir wenden uns gezielt an Produzenten in Osteuropa oder Asien, die in der Lage sind, auf unsere speziellen Wünsche zu reagieren“, sagt Kuchler, der auf 15 Jahre Asien-Erfahrung bauen kann und seine dortigen Partner richtig einzuschätzen weiß. Sein Partner in Taiwan sorgt vor Ort für die Qualitätskontrolle und regelt die Transportfrage. „Es geht letztlich darum, alternative Wege zu finden für Pro-

dukte, an deren Fertigung die Standardhersteller nicht interessiert sind.“ Das wiederum bedeutet, die dafür infrage kommenden Herstellungsoptionen genau zu kennen – und auch die Möglichkeiten der Partner richtig einzuschätzen. „Es geht nicht darum, unsere hier etablierten Verfahren den asiatischen Partnern aufzupressen, sondern vielmehr die dort etablierten Prozesse zu optimieren.“ Das Risiko, auf dubiose Unternehmen mit illegalen Arbeitsverhältnissen zu treffen, versucht Kuchler auszuschließen, indem er Fabriken sucht, die auch für Nike & Co nach sicheren Standards agieren. Marwin ist quer durch die Branchen als Produzent aktiv. So werden beispielsweise Computertastaturen produziert, Inlineskates, Feuerzeuge, Uhren und auch das Luftmatratzen-Derivat „Microsub“, das einen Unterwasserblick ermöglicht. Der Aufwand? „Überschaubar“, meint Kuchler. Man sei natürlich mehr unterwegs, dafür aber lassen sich Produkte realisieren, die sonst nicht machbar wären. Und: „Wir können noch besser Synergien zwischen Projekten nutzen.“

Armin Scharf

Links

- www.industrialdesigners.ch
- www.ipdd.com
- www.busse-design.com
- www.marwin.at