

Ein Ansprechpartner, viel Kompetenz

«Technology Talk» Am nächsten Mittwoch stellt sich die virtuelle Fabrik in Biel vor. Das Netzwerk von Unternehmen in der Nordwestschweiz sucht weitere Partner, allenfalls auch im Seeland.

Das bekannteste Beispiel ist ein Abfalleimer. Doch handelt es sich nicht um irgendeinen Abfalleimer, nein, der Zürcher Abfallhai ist mittlerweile ein ikonisches Objekt. Es hat den Abfalleimer im öffentlichen Raum neu definiert. Und wenn es um ein Beispiel für ein Produkt geht, das der virtuellen Fabrik entsprungen ist, wird nach wie vor der Abfallhai an erster Stelle genannt.

Zusammen gewonnen

Beginnen wir von vorne. Bis vor einigen Jahren musste die Stadt Zürich von 2000 Mülleimern jährlich 600 bis 1000 ersetzen. Darum schrieb sie den Auftrag für neue Eimer im öffentlichen Raum aus. Der Designer Werner Zemp gestaltete dafür einen neuartigen Eimer, fünf verschiedene Firmen kümmerten sich um die Produktion. Ihnen gemein war, dass sie alle der virtuellen Fabrik angehörten, einem Netzwerk von kleinen und mittleren Unternehmen in der Nordwestschweiz. Idee und Design für den Abfallhai stammen von Zemp + Partner (heute Quadesign), Konstruktion und Blechverarbeitung übernahm die Brüco Swiss in Rümlang, die Mechanik kam von der Firma Wyser in Schönenwerd, Materialwahl und Schleiftechnik besorgte 3M in Rüslikon und das zylindrische Rund übernahm die Firma Rutz. Alleine hätte keine von ihnen den innovativen Kübel herstellen können, zusammen aber gewannen sie die Ausschreibung gegen namhafte Konkurrenz.

Entstanden ist die virtuelle Fabrik im Umfeld der Fachhochschule Nordwestschweiz. Sie wurde 1997 als KTI-Forschungsprojekt ins Leben gerufen und funktioniert seit 1999 als eigenständiges Netzwerk. Vorbild und Inspiration war ein ähnliches Modell in der Region Bodensee, das ein Jahr früher ins Leben gerufen wurde.

Spezialität Mechatronik

Einer, der seit Anfang in der virtuellen Fabrik (vF) mitwirkt, ist Roger Schoch. Er führt in Aarau die



Der Abfallhai ist mittlerweile legendär – der Abfalleimer ist in der virtuellen Fabrik entwickelt worden.

Keystone

Axxanta GmbH und ist unter anderem spezialisiert auf Internetauftritte und virtuelle Kooperationen. Für die vF hat er die Onlinplattform geschaffen, die gewissermassen als Intranet des Netzwerks funktioniert. Wie er sind der vF derzeit 20 andere Firmen angeschlossen. Es sind zumeist kleine und mittlere, einzig

3M als assoziierter Partner ist ein Grossunternehmen. Sie sind Ansprechpartner für Projekte im Bereich Mechatronik.

Firmen sollen sich einsetzen

Ihr Wirken stellt die virtuelle Fabrik jährlich an wechselnden Orten in der Schweiz vor, nächste Woche zum ersten Mal in Biel

Der Anlass in Biel

Am nächsten Mittwoch lädt die virtuelle Fabrik zum zehnten «Technology Talk». Der Anlass beginnt um 12 Uhr in der Residenz Au Lac mit einer Tischmesse. Einer Vorstellung der vF und der Region Biel-Seeland folgen Fachreferate zu «Differenzierung in Genauigkeit und Oberfläche» oder «Mikromaterialbearbeitung mittels Ultrakurzpuls-

laser». Die Teilnehmer besuchen zudem die Mikron Agie Charmilles, sowohl die Fräsmaschinenproduktion in Nidau als auch das Milling Technology Center in Ipsach. Der Anlass richtet sich an ein Fachpublikum und ist gratis.

Info: Anmeldung bis Dienstag über www.virtuellefabrik.ch

(vgl. Zweittext). Warum hier? «In der Westschweiz sind wir noch kaum bekannt», sagt Roger Schoch, der auch für die Öffentlichkeitsarbeit der vF verantwortlich zeichnet. Es sei auch durchaus denkbar, dass das Netzwerk eine Firma aus der Region aufnehmen würde.

Gemäss Schoch sucht die vF zurzeit Unternehmen mit Kompetenzen in der Kunststofftechnologie, der Automation und der Elektronik.

Wichtig aber ist, dass diese sich auch für die vF einsetzen. «Es funktioniert nicht, wenn man bloss wegen eines allfälligen Umsatzzuwachses mitmachen will», sagt Schoch. Genaue Zahlen, welcher Mehrumsatz zu generieren ist, gibt es ohnehin nicht, Schoch schätzt aber den Effekt je nach Firma auf bis zu 40 Prozent. Zu sehr auf die vF verlassen sollten sich die Mitgliedsfirmen aber

nicht, sagt er, «es braucht immer ein starkes Hauptgeschäft».

Nicht zu vergessen ist ohnehin in erster Linie der Nutzen für die Kunden. Sie haben für ihre Problemstellung einen einzigen Ansprechpartner, für die Lösung kommen aber verschiedene Spezialisten aus unterschiedlichen Firmen zum Einsatz. «Ein Sorglospaket» sei dies für die Kunden, sagt Schoch.

Der Abfallhai übrigens ist heute das Erfolgsmodell der Brüco. Sie hat die anderen Partner ausbezahlt und kümmert sich um Herstellung und Weiterentwicklung. Es gibt mittlerweile Modelle mit eingebauter Presse, oder es gibt bombensichere Eimer, sie stehen vor Hotels in Dubai.

Tobias Graden

Link: www.bielertagblatt.ch

Einladung und genaues Programm zum «Tech Talk».