



Mit der Online-Software „Form.bar“ designen Endkonsumenten ihre Traum Möbel

# > Benchmark in der Freiformplanung

In vielen Schreinereien stehen CNC-Bearbeitungszentren – doch die wenigsten sind wirklich ausgelastet. Das ändert sich, wenn ein Schreiner „Form.bar“-Partner wird. Denn die Online-Software des Startups Okinlab macht den Endkunden zum Designer und nimmt dem Schreiner alles ab, was im Vorfeld der eigentlichen Möbelfertigung passiert. Und liefert ihm vollautomatisch fertige Datensätze, damit er sich zu 100 Prozent auf sein Handwerk konzentrieren kann.



Ein echten Effizienzsprung machen Tischler und Schreiner, wenn sie ein CNC-Bearbeitungszentrum in ihre Fertigung integrieren. Aber welcher Unternehmer lastet seine Maschine dann tagtäglich auch wirklich optimal aus? Sicherlich die Wenigsten. Genau da setzen Nikolas Feth und Alessandro Quaranta mit ihrem im Januar 2014 gemeinsam gegründeten Startup Okinlab und vor allem der Konfigurations-Software „Form.bar“ an.

Die beiden sind mehr oder weniger zufällig über dieses ungenutzte Potenzial gestolpert und haben daraus eine einzigartige Geschäftsidee entwickelt: Endkonsumenten

konfigurieren am heimischen PC mit „Form.bar“ ein individuelles Möbelstück unter Zuhilfenahme der vorgegebenen Möglichkeiten, dann folgt eine dezentrale Produktion in Kundennähe durch das „Form.bar“-Handwerker-Netzwerk.

Feth und Quaranta kennen sich schon seit der Schulzeit, haben aber erst einmal unterschiedliche Berufswege eingeschlagen: Feth studierte Architektur, forschte und lehrte anschließend. Und konzentrierte sich in dieser Zeit auf Leichtbau- und Freiformkonstruktionen, in dem er versucht hat, Effizienzpotenziale aus der Natur abzuwandeln und komplexe Strukturen einfach umzusetzen.

Quaranta hingegen wandte sich der Betriebswirtschaftslehre zu, studierte in Saarbrücken mit dem Schwerpunkt Medienkommunikationsmanagement und Wirtschaftsinformatik. Ihn interessierte immer die Betrachtung des gesamten Prozesses, zudem gründete er bereits im Studium sein erstes Unternehmen, das er vor Okinlab erfolgreich veräußerte.

Durch ein besonderes Projekt kreuzte sich der Weg von Feth und Quaranta dann erneut. An der Hochschule in Saarbrücken sollte ein Laden für universitäre Merchandise-Artikel entstehen. Der vorgezeichnete Raum war sehr schmal und hoch, daher wurde ein ganz spezi-



> Links am frei geformten „Baum“ lehnt Nikolas Feth, rechts vom Stamm sein Okinlab-Partner Alessandro Quaranta. Auch dieses Projekt für die Stadtbibliothek Saarbrücken entstand mit der „Form.bar“-Software.

elles Regalsystem benötigt, um die Produkte zu präsentieren. Zusammen stemmten Feth und Quaranta dieses Projekt. „Wir konnten damals das Spektrum an Freiformen voll auskosten, also genau dort Material einsetzen, wo Platz war; Tiefe erzeugen, wo sie gebraucht wurde. Der gesamte Innenausbau war ein ineinander übergehend geplantes Möbelstück, denn wir haben beispielsweise Umkleidemöglichkeiten oder einen Schreibtisch direkt eingearbeitet. Diese Idee war ein Riesenerfolg, für die Umsetzung haben wir dann mit verschiedenen Schreibern Kontakt aufgenommen. Und bemerkten wir, was für ein Riesenzentral

moderne CNC-Maschinen bieten und dass es oft kaum genutzt wird. In den meisten Fällen entstehen nicht einmal Freiformen oder runde Formen auf den Maschinen, sondern lediglich automatisiert rechtwinklige Teile“, berichtet Quaranta aus seinen Erfahrungen.

Genau das hat ihn und seinen Freund auf die Idee ihres Startups gebracht. „Der Knackpunkt ist in vielen Schreinerereien die Arbeitsvorbereitung, das Know-how sitzt in den Köpfen der Menschen, aber oft fehlt die Zeit für Planung und Datenerstellung oder wenn beispielsweise jemand krank ist, dann steht die Maschine. Also haben wir überlegt, dass es einen Weg geben

muss, diese Arbeit an eine andere Stelle zu verlegen. Und haben daraus unser Erfolgsmodell kreiert: aus den Möglichkeiten der Freiformtechnik auf CNC-Anlagen und der Begeisterung, die solch individuellen Möbel beim Endkunden auslösen. Unsere Intention war damals, jedem den Zugang zu solchen Möbelstücken zu verschaffen und gleichzeitig dem Schreiner ums Eck zu zusätzlichen Aufträgen zu verhelfen, ohne dass er selber diese Möbel planen muss“, fasst der Existenzgründer zusammen.

Nach der Geburtsstunde von Okinlab stellten die Gründer ein interdisziplinäres Team auf die Beine und entwickelten die Software

„Form.bar“, die direkt über den Internetbrowser funktioniert. Seit Mitte 2015 ist „Form.bar“ online.

„Glücklicherweise mussten wir nicht ganz bei null anfangen: die Erkenntnisse aus dem ersten Projekt an der Universität, das Wissen um CAD-Programme, und meine Forschungserkenntnisse im Bereich Leichtbau und Freiformen waren ja bereits vorhanden. Dennoch haben wir ‚Form.bar‘ komplett neu entwickelt“, so Feth. „Wichtig war, dass wir genau wussten, dass es möglich ist, diese Möbel in Software zu verpacken durch Algorithmen und Regeln. Um dann dem Verbraucher den Zugang zu ermöglichen. Nichtsdestotrotz war es eine echte Herausforderung, es auf diese Weise herunterzurechnen. Wir haben nicht umsonst zwei Jahre Entwicklungszeit benötigt, bis der Konfigurator endlich stand.

Das Ergebnis ist eine Software, mit der jeder Anwender ohne jegliche Vorkenntnisse ein Möbelstück entwerfen kann. Mit wenigen Klicks sehe ich direkt Veränderungen, zudem erarbeitet die Software vollkommen automatisiert die entsprechenden Datensätze für die Maschinen, damit die Möbel auch Realität werden können.“ Nach innen gerichtet ist die „Form.bar“-Software hochkomplex, nach außen hin in alle Richtungen so simpel wie möglich.

Selber zu fertigen war nie der Ansatz von Feth und Quaranta. „Unsere Idee war ein Netzwerk mit Schreibern, die durch die Fertigung ‚unserer‘ Möbel ihren Kontakt zu Kunden in der unmittelbaren Nähe intensivieren. Wir machen das Handwerk digital und schenken den angeschlossenen Handwerkern wertvolle Zeit durch unsere Software“, sagt Quaranta. Und fährt fort: „Homepages haben viele Schreiner, einige sogar sehr gute – dennoch ist es schwer, teuer und zeitaufwändig für den Einzelnen,



**>Oben & links: Individueller geht es nicht: mit der „Form.bar“-Software kann der Endkonsument am heimischen Computer ohne Vorkenntnisse sein Traummöbelstück planen.**

online sichtbar zu sein im Konkurrenzkampf zu reinen Onlineplayern. Und wir helfen unseren Schreibern dabei, online mit ihren Angeboten gesehen zu werden. Wir nehmen ihm einen Teil seiner Arbeit ab, in dem er sich beispielweise um Dinge wie Angebot, Skizze und Rechnungsstellung überhaupt nicht mehr kümmern muss.“

Das Geschäftsmodell von „Form.bar“ sieht drei Stufen der Zusammenarbeit vor: die „Design“- , „Production“- und „Professional“-Lizenzen. Bei der „Design“-Variante nutzt der Schreiner eine „Form.bar“-Experten-Software mit erweiterten Optionen verglichen mit der frei zugänglichen Web-Variante, muss aber nicht zwingend selber fertigen. Ein solcher Partner greift bei Bedarf auf das „Form.bar“-Produktionsnetzwerk zurück.

Dies ist für Schreiner gedacht, die selber keine CNC-Maschine

besitzen, aber dennoch ihren Kunden individuelle Möbel anbieten wollen. Eigene Datensätze lassen sich in der „Design“-Stufe nicht erzeugen, er kann aber die Möbel in seinem Showroom zeigen und beispielsweise einen Aufbauservice für „Form.bar“-Möbel anbieten.

In der „Production“-Version kann sich der Schreiner Fertigungsdatensätze automatisiert erzeugen lassen, um das individuelle konfigurierte Produkt anschließend auf seiner CNC-Anlage zu fertigen.

Bei der „Professional“-Partnerschaft ist das Ganze sehr stark im Bereich Marketing erweitert. Der Schreiner wird direkt auf der „Form.bar“-Plattform mit eingebunden und ist somit für den Endkonsumenten direkt sichtbar. In Absprache mit dem Schreiner gibt es zugeschnittene Marketingaktionen und ähnliches.

Sowohl ein „Production“- , als auch „Professional“-Partner kann Aufträge über das „Form.bar“-Netzwerk bekommen, wenn Okinlab vom Endkonsumenten eingegangene Aufträge verteilt. Allerdings ist dies für „Professional“-Lizenznehmer wahrscheinlicher, da von Okinlab gezielt um Kunden in seiner Region geworben wird. In den beiden anderen Stufen ist der Schreiner noch selber angehalten,

seine Kunden zu generieren.

Aktuell beruhen die Möbelkreationen ausschließlich auf einem Stecksystem, aufbauend auf einem Freiform-Regalsystem. Auf dieser Basis lässt sich allerdings auch eine Reihe anderer Kleinmöbel erstellen.

Aber natürlich haben Feth und Quaranta Visionen. „Zuerst einmal wollen wir die Möglichkeiten innerhalb unseres Regalsystems erweitern. Mit einigen Features wird daraus dann schnell ein Schrank oder eine Kommode. Später sollen dann noch weitere Möbelarten folgen. Wir feilen beispielsweise an den ersten Konzepten für Tische, vom Schreib- über den Konferenz- bis hin zum Esstisch.“

Dazu zählt auch die Ausweitung auf andere Materialien: wir streben aktuell Kooperationen an, beispielsweise für Akustikmaterialien. Denn neben den akustisch wirksamen Decken- und Wandverkleidungen gibt es am Markt derzeit wenig Möglichkeiten, um große Büroräume ideal auszustatten. Uns schweben echte ‚Akustikmöbel‘ vor. Oder optisch ansprechende Deckenkonstruktionen, die auf unserem Regalsystem basieren und durch die eingesetzten Werkstoffe ebenfalls akustisch wirksam sind.

Vor Kurzem haben wir Testver-

suche mit nanobeschichtetem Polycarbonat von ‚Nanogate‘ gefahren, um auch solche Materialien einfließen lassen zu können. Dank des Stecksystems sind die Ergebnisse mit Polycarbonat scheinbar komplett durchsichtig. Wir haben die gleichen Formen, aber eine komplett andere Wirkung. Mit der Erweiterung der Materialien erschließen wir uns langfristig noch weitere Zielgruppen, denn damit überschreiten wir beispielsweise die Schwelle zum klassischen Ladenbau“, so Feth.

Mittlerweile gehören 14 Personen zu Okinlab, ein wichtiges Ereignis auf dem Erfolgskurs war die Finalteilnahme am „Deutschen Gründerpreis“ 2016. Die dem Unternehmen nicht nur eine Beratung durch Porsche Consulting bescherte, sondern auch zügig den Bekanntheitsgrad beim Endverbraucher erhöhte. „Um es einfach auszudrücken: unsere Verkaufszahlen sind in die Höhe geschneilt. Was dazu geführt hat, dass noch vorhandene Schwachstellen unseres Geschäftsmodells deutlich sichtbar waren. Beispielsweise dass der gesamte Ablauf von der Planung des Möbels bis zur Auslieferung möglichst automatisiert laufen muss. Wenn jeder einzelne Auftrag intern angefasst werden müsste, hätten wir langfristig ein Problem. Dies bedeutete aber beispielsweise in der Programmierung noch einmal eigene Systeme für die Bestellbestätigung, den Lieferschein oder die Rechnungsstellung entwickeln zu müssen“, resümiert Quaranta. „Auf der anderen Seite hat dieser ‚Boom‘ aber auch interessierte Investoren und Netzwerkpartner auf den Plan gerufen, was das Wachstum befördert hat.“

Seit die Software am Markt ist, entwickelt sich der Umsatz von Okinlab sehr gut, hat sich in jedem Jahr verdoppelt und ist mittlerweile im siebenstelligen Bereich angelangt. „Wir sind mit der Entwicklung zufrieden, aber natürlich haben wir uns Ziele gesetzt. Wir wollen mit unserer Software in der Freiformplanung Benchmark sein und unser Fertigungsnetzwerk kontinuierlich ausbauen. Insofern

haben wir noch viel vor“, so Feth.

Aktuell gibt es über 40 angeschlossene Meisterbetriebe. In Deutschland gibt es noch viel Luft nach oben, darum arbeitet „Form.bar“ stetig an der Erweiterung des Netzwerks. Auch international sind mittlerweile erste Betriebe hinzugekommen.

Geht eine Bestellung über das Internet ein, „ploppt“ der entsprechende Auftrag bei „Form.bar“ auf, wird geprüft und dann an einen Schreiner geschickt, der möglichst nah am entsprechenden Kunden sitzt. Der Schreiner hat dann 24 Stunden Zeit, um den Auftrag anzunehmen. Wenn er dies tut, bekommt er die Daten im dxf-Austauschformat als Download bereitgestellt und kann es in sein eigenes CAD/CAM-System überführen – und das Möbelstück fertigen.

„Wir haben für unser Netzwerk Qualitäts- und Fertigungsrichtlinien erstellt: jeder Schreiner, der neu hinzukommt, muss zu Beginn Probestücke herstellen, damit wir uns von der Qualität überzeugen können. Im Bereich der Fertigungsrichtlinien ist beispielsweise die Behandlung der Kanten vorgegeben. Mittlerweile besitzen wir viele Erfahrungswerte, merken beispielsweise sehr schnell, wenn es mit einem Unternehmen in der Organisation und Kommunikation nicht gut funktioniert. Dann beenden wir die Partnerschaft im Zweifelsfall auch lieber wieder, denn am Ende sind wir darauf angewiesen, dass die hohen Erwartungen der Endkunden auch erfüllt werden“, führt Quaranta an. Je nach Komplexität des Möbelstückes zahlt der Endkonsument für sein individuelles „Traummöbel“ auch mal 8.000 Euro – an dieser Stelle ist herausragende Qualität eine Selbstverständlichkeit. „Bisher haben wir auch zu 100 Prozent zufriedene Kunden. Letztlich natürlich auch dadurch, dass der jeweilige Schreiner das entsprechende Qualitätsbewusstsein hat und immer öfter auch den Transport bis zum Kunden übernimmt.“

Mit Präsentationen auf Branchentagen konnten Feth und Quaranta „Form.bar“ ebenfalls vo-

ranbringen: Auf der „Ligna“ konnten sie Kontakt zu weiteren Handwerksbetrieben aufbauen, auf der „Imm Cologne“ waren es Gespräche mit Händlern, auf der „Orgatec“ und „Euroshop“ ging es in Richtung Objekt und Ladenbau.

Auch im Ladenbau sehen die beiden Unternehmer große Chancen: „Die zeitlichen Abstände, beispielsweise für den Umbau von Lizenz-Shops, wird immer kürzer. Hier kann unsere Software weiterhelfen. Für einen Ladenbauer aus Bayern haben wir ein spezielles Softwaremodul entwickelt für eine Kassentheke: diese ist jetzt kinderleicht zu konfigurieren und dennoch hochindividuell und CI-orientiert. Dieser Anwender spart enorm an Zeit ein“, erzählt Feth. Aufbauend auf der „Form.bar“-Technologie können sich die Beiden auch durchaus vorstellen, Branchenlösungen zu entwickeln. Und das Interesse ist bis rauf in die Industrie groß, sowohl Küchenmöbelproduzenten, als auch Outdoormöbelhersteller haben schon bei Okinlab an die Tür geklopft.

Und letztlich gibt es auch eine große Vision für das eigentliche Geschäft mit dem Endkunden: „Der Endverbraucher soll bequem von zuhause sein Möbel designen, welches er noch deutlich schneller als aktuell mit maximal sechs Wochen Lieferzeit bekommt. Darüber hinaus gibt es dann noch den ‚Schnellservice‘, bei dem der Endkonsument für die Möbelplanung direkt zum „Form.bar“-Partner geht und das Möbel zeitnah gefertigt wird. Wir vergleichen das mit dem Businessmodell von Ikea und der Amazon-Mentalität. Möglich ist das. Wir haben Regale auch jetzt schon in 24 Stunden gefertigt, ein hochindividuelles Projekt in nur vier Tagen. Insofern glauben wir fest daran, diese Vision irgendwann umsetzen zu können. Und dann natürlich nicht nur Regale, sondern auch andere Möbel. Mit ‚Virtual Reality‘ könnten wir in Zukunft sogar das persönliche Umfeld des Kunden mit seinem Möbel visualisieren“, fasst Quaranta die Zukunftsvorstellung in Worte.

*Doris Bauer*