

*Drei Köpfe, drei Stile:  
Ralf Huber, Silvan Derungs und  
Samuel Huber*



# Realisierbare Einfälle

**Es ist die Kombination von Gestaltung und Handwerk, welche sich das Jungunternehmen «einfall7» auf die Fahne geschrieben hat. Die Firma mit Sitz in Oberuzwil hat sich auf Innenarchitektur und Möbeldesign spezialisiert. Kein einfacher Markt. Aber die Strategie könnte aufgehen.**

**Text:** Marcel Baumgartner **Bilder:** Bodo Rüedi, zVg.



*Conorb ist die Antwort auf die kubischen Betonbauten der Neuzeit und trumps mit abgerundeter Ästhetik und wärmerem Glühlicht.*

Mit dem Kauf einer Eigentumswohnung hat sich der leitende Angestellte eines international tätigen Konzerns einen Herzenswunsch erfüllt. Modernster Ausbaustandard und ein Blick auf den Bodensee sind nur zwei Komponenten, die ausschlaggebend für das Objekt in der Ostschweiz waren. Aber mit dem neuen Besitz wachsen

auch neue Visionen heran. Eine davon ist, die Terrasse in einen «Biergarten» zu verwandeln. Die Idee steht. Fragt sich nur, in welcher Form sie umgesetzt werden könnte. Eine typische Aufgabenstellung, mit welcher sich das Jungunternehmen «einfall7» beschäftigt. Hinter der 2011 gegründeten Firma stehen drei Querdenker, die ihre unterschiedlichen Fachgebiete und dem Dach einer gemeinsamen GmbH vereint haben. «Mit unserem Wissen, das wir in der Ausbildung als Schreiner und Metallbauer erarbeiten konnten, im Zusammenhang mit den Weiterbildungen

wird weder kopiert noch via Fließband produziert. «Was unmöglich erscheint, wird von ‚einfall7‘ ermöglicht», wird das Handwerk auf der Website [www.einfall7.ch](http://www.einfall7.ch) angepriesen.

## **Ausführungskompetenz**

Die Infrastruktur der Werkhalle mit integriertem Planungsbüro in Oberuzwil lässt beinahe jede Materialbearbeitung zu. Damit ist es den drei Teilhabern möglich, von sämtlichen Visualisierungen über Werkpläne bis hin zu Ausführungsplänen und Möbelproduktionen alles selbst anzufertigen.

Nach diesem Model nimmt auch die «Biergarten»-Idee langsam Formen an. Erste Skizzen zeigen, welche Überlegungen sich die «einfall7»-Planer auf der Grundlage eines ersten Kundengesprächs gemacht haben. Zugleich wird aber auch die Verbindung zwischen Theorie und Praxis ersichtlich: Ausführungskompetenz heisst das Schlagwort. Was auf dem Papier gut aussieht, kann letztlich auch in der Realität entsprechend umgesetzt werden. Schon während der Ideen-Entwicklung beschäftigt man sich mit den Umsetzungsmöglichkeiten.

**«Der innere Antrieb, das Handwerk wirklich zu leben und eigene Ideen umsetzen zu können führte schon vor Jahren zu ersten Gesprächen.»**

als Produktedesigner und Innenarchitekt, sind wir in unserem Gebiet nahezu unschlagbar», bringt es Ralf Huber auf den Punkt. Während der 30-Jährige neben dem handwerklichen Teil auch für die Administration sowie die direkten Kundenkontakte zuständig ist, setzt sein fünf Jahr jüngerer Bruder Samuel sein Können in der Produktegestaltung und im Marketing ein. Dritter Mann im Bunde ist der 27-jährige Silvan Derungs, der als Planungs- und Raumgestalter die kreativen Akzente setzt. Und solche kann «einfall7» trotz einer noch relativ kurzen Wirkungszeit schon einige vorweisen. Ob im Produktedesign oder in der Innenarchitektur: Jede Ausführung beruht auf einem eigenen Entwurf. Hier

*Komplette Gestaltung des neuen loftartigen Büro im Showroom der Firma Dynamics Automobile AG.*



Die andere Art von Ordnung. Spiegel mit «integrierten» Ablagefächern.

### Der innere Antrieb dreier Tüftler

Diese Grundsatzphilosophie war letztlich auch der Stein des Anstosses, eine eigene Firma zu gründen. Schon in jungen Jahren waren die drei Handwerker unabhängig voneinander innovative Tüftler. Jeder suchte nach Ideen, die über den normalen Standard hinausgehen. «Schliesslich gelangte dann jeder von uns an jenen Punkt, an dem er sich nicht mehr mit 08/15-Lösungen beschäftigen wollte», erklärt Ralf Huber. Der innere Antrieb, das Handwerk wirklich zu leben und eigene Ideen umsetzen zu können führte schon vor Jahren zu ersten Gesprächen. Ab 2010 bereiteten sie sich dann intensiv mit dem Aufbau einer eigenen Firma vor, diskutierten Chancen und Gefahren, führten Gespräch mit erfahrenen Unternehmern und erarbeiteten erste Businesspläne. Der offizielle Startschuss fiel dann am 16. Juni 2011.

### Typische Probleme eines Jungunternehmens

«Wir sind uns bewusst, dass wir noch einen harten Weg vor uns haben», so Silvan Derungs. Anerkennung im Markt zu erhalten sei ebenso schwer wie der Aufbau eines soliden Kundenstammes. «Ganz zu schweigen vom Thema ‚Liquidität‘», wirft Huber ein. «In der heutigen Zeit ein eigenes Unternehmen aufzubauen ist enorm schwierig. Und wir haben uns auch nicht den einfachsten Markt ausgesucht. Deswegen sind wir uns bewusst.» Ein stetiger Aufwärts-

trend macht sie aber optimistisch. «Wir spüren, dass wir mit unserem Angebot eine Nachfrage abdecken. In der Kombination von Gestaltung und Handwerk liegt auch in Zukunft ein enormes Potenzial», ist Samuel Huber überzeugt. Er wie auch seine Geschäftspartner sind sich zudem sicher, dass die Nachfrage nach qualitativ hochstehenden und durchdachten Produkten wieder ansteigen und der Run auf herkömmliche und austauschbare Billigprodukte nachlassen wird.

### Raum für neue Ideen schaffen

«In kleinen, kontrollierbaren Schritten», so soll die «einfall7» weiterentwickeln. Planungs-, Gestaltungs- und Produktionsarbeiten sollen gemeinsam ausgeglichen wachsen. Auch hier herrscht unter den Dreien Einigkeit. Dass drei Köpfe aber mitunter auch zu drei verschiedenen Meinungen führen kön-



365 Tage im Jahr  
Oktoberfest. Biergarten  
auf der eigenen Terrasse.



Kultig, stilgerecht  
wie ein Bergwerk und  
wintersporttauglich.  
Bar in Arosa.

nen, haben sie schon mehrmals erlebt. Zu Diskussionen führten etwa die Wahl des Firmenstandortes, die Infrastruktur oder die Höhe der Lohnsumme. «Die Zusammenstellung von drei unterschiedlichen Charakteren macht uns einzigartig. Auch bei Meinungsverschiedenheiten haben wir noch immer einen gemeinsamen Nenner gefunden», sagt Ralf Huber. «Aber die Liste der Bereiche, in welchen wir uns intensiv austauschen, kann eigentlich jeden Tag neu geschrieben werden.»

Letztlich können drei Köpfe mit einer fachlichen Kompetenz, die bei einem Kundenproblem drei Meinungen einfließen lassen, zu innovativen Lösungen führen. Hier liegt das grösste Potenzial von «einfall7». Das hat auch der anfangs erwähnte Wohnungs-Besitzer gespürt. Die auf ihn zugeschnittene Lösung überzeugte ihn vollends. Sein Biergarten ist Realität geworden. Und sein Kopf ist wieder frei für neue Visionen. Insofern schafft «einfall7» letztlich nebst einzigartigen Produkten immer auch wieder Raum für neue Ideen. Mehr kann man als Kunde eigentlich nicht verlangen.