

**Mit dem handlichen QyouB** reinigt man alle Phones, Tablets und Navi-Screens. Feucht wischen, drehen, trockenes Nachwischen. Und wenn der QyouB leer ist, kann der Pump-Tank immer wieder nachgefüllt werden

© Hoefer & Sohn



## FULL-SERVICE-FORMENBAU

# Innovationen brauchen Drive

Die ›Time to market‹ entscheidet heute über den Erfolg einer Innovation. Daher suchten Violin & Garlic einen schnellen Realisierer für ihre Idee – einen geschmeidigen Alltagsbegleiter aus Schaumstoff. Gemeinsam mit Hoefer & Sohn wurden alle Herausforderungen ›weggewischt‹.

Gesucht, gefunden. Wenn die Theorie in die Wirklichkeit drängt, braucht der Erfolg zweierlei – den Durchhaltewillen der Erfinder und das glückliche Händchen, den erfahrenen Realisierer zu finden. Beim ›QyouB‹, jenem kleinen geschmeidigen, nachhaltigen Alltagsbegleiter fürs Smartphone-Hygienekonzept, ist das beispielgebend gelungen.

Über den Erfolg des Projekts freuen sich nun mehrere Geschäftsführer: Michael Knoblauch und Michael Gaigl von Violin & Garlic (V&G) – hier wuchs die Idee. Dr. Christoph Badock von Hoefer & Sohn (H&S) – hier atmeten die Ideen der Innovatoren den ermutigenden Drive von Erfahrung, Entwicklung, Werkzeugbau und Fertigungskonzept.

Die Know-how- und Praxis-Achsen des in guter ›Made in Germany‹-Manier abgewickelten Projekts ähneln einem gleichschenkligen Dreieck mit Ecken in drei Bundesländern: Die Erfinder kommen aus Baden-Württemberg, eine Fahr-

stunde weiter östlich in Bayern wurden die Werkzeuge und der Produktionsprozess für den revolutionären Kunststoffwürfel ersonnen, und wieder eine Fahrstunde nördlich, im barocken hessischen Fulda, wird der Hygiene-Würfel QyouB nach den Vorgaben des erfahrenen Werkzeugbauers in Fürth in den angesehenen Antonius-Werkstätten hergestellt.

»Das Netzwerk via Internet und in 3D hat exzellent funktioniert«, freut sich Michael Knoblauch von V&G. Aktives Suchen und die Resonanzfähigkeit für die Berichte aus dem Markt bezüglich der Kompetenz von H&S haben die Partner schnell zusammengebracht. »Die fachkompetente Beratung seitens H&S war von der ersten Minute an der Türöffner für die nun erfolgende Verwirklichung«, bewertet Michael Knoblauch die Kooperation. »Schließlich ging es nicht nur um eine vorsichtige Einschätzung nach dem Motto ›Könnte das möglicherweise funktionieren?‹, sondern von Anfang an um die kraftvolle Markteinführung

eines innovativen Lifestyle-Produkts.« Entwicklung, Werkzeugbau und Fertigung von einem einzigen Hersteller, alles aus einer Hand, nichts wird nach draußen gegeben – das hat die Innovatoren bei V&G sofort beeindruckt. Höchstes Know-how bei der Kunststoff-Fertigung – das wurde gesucht und gefunden. »Viele Referenzen und persönliche Empfehlungen haben eine erstklassige Zusammenarbeit zwischen den Teams etabliert«, freut sich Michael Knoblauch.

### Dutzende Fragen waren zu klären

Technisch musste vieles zusammenpassen: Wie steht es um die Dichtigkeit? Ist ein Einsatz im Auto bei Temperaturen von minus 20 bis plus 80 Grad Celsius problemlos herstellbar? Wie kriegt man die Passungen in den Wangen der Gehäuseteile hin? Wie wird die Oberfläche weich, geschmeidig und adhäsiv fürs Reinigungsmittel, das aber zugleich diesen Schaumgummi nicht angreifen soll? Wie wird die Dichtigkeit und das

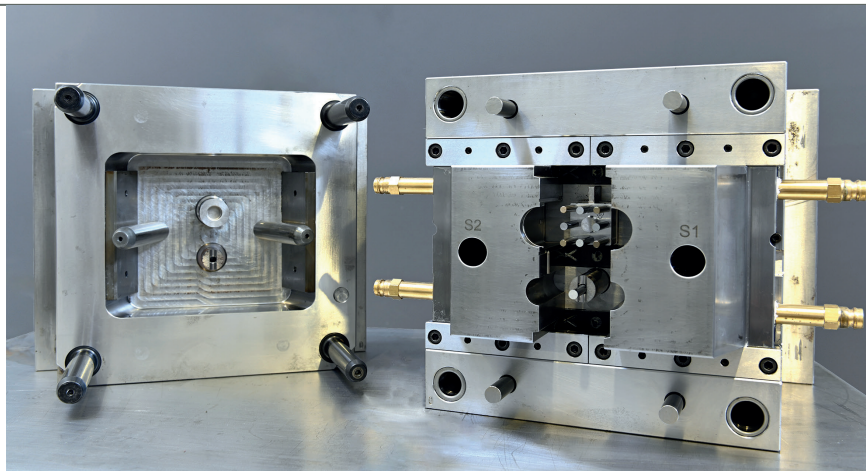
Verschlusssystem entwickelt, wie der Flüssigkeitsverbrauch im Alltag optimiert? Ein halbes Dutzend Farben soll es ja auch geben. Die Oberflächenstruktur soll optisch immer perfekt sein, aber Maße und Verzug sind nicht bei jeder Farbe gleich; das muss beim Passungsverhalten berücksichtigt werden. Wegen der Nachhaltigkeit und gegenüber dem Versprechen der Mülltrenn- und Wiederverwertbarkeit war Sortenreinheit eine Vorgabe. Daher 100 Prozent Polyethylen.

Das sind nur einige von mehreren Dutzend spannender Fragen, die Ideengeber und Werkzeugbauer umgetrieben haben und die – wenn dann alles prima klappt – den Endnutzer überhaupt nicht bewegen, nicht bewegen sollen. Denn der Anwender soll einfach nur Spaß mit dem Produkt haben und sich auf die Funktion verlassen können.

Und schön soll er ja auch sein, der pfiffige Phone-Pflege-Kubus, handlich und gut in derselben liegend, mit abgerundeten Ecken. Das Design und die Haptik beantworten intuitiv die Frage der Nutzbarkeit und erzeugen die Freude am Benutzen.

### Können ist die Basis des Erfolgs

»Alles sprach für die Kompetenz der Hoefer & Sohn GmbH«, resümiert Michael Knoblauch. Er ist sich sicher: »Die Relevanz unseres Produkts zeigt sich in der Auswahl dieses erfahrenen Kooperationspartners – wir stellen uns selbstbewusst an der Seite des erfahrenen Werkzeugbauers dem Markt vor.«



**Präzision in gehärtetem, teils poliertem Stahl** für den Bau haptisch angenehmer, weicher Reinigungswürfel: Der Kunde hat die Komplexität des Herstellungsprozesses nicht im Blick – muss er auch nicht. Aber ohne die Idee des Start-ups und ohne die Erfahrung des Entwicklers und Werkzeugbauers kommt das Produkt nicht in die Welt

© Hoefer & Sohn

H&S-Geschäftsführer Dr. Christoph Badock sieht es aus dem Blickwinkel von Entwicklung und Produktionsplanung folgendermaßen: »Wir kooperieren gerne mit jungen Start-ups – gerne mehr davon!« Aus Sicht von H&S hat das Produkt Potenzial, die Umsetzung wurde und wird als »gerne angenommene« technische Herausforderung gesehen. Neues Marktpotenzial könne erschlossen werden, kommentiert der H&S-Geschäftsführer. Offen sein für neue Formen der Zusammenarbeit – »nennen wir es eine agile Projektmethode, einen iterativen Prozess«, so Dr. Badock.

Auch Michael Knoblauch ist begeistert: »Die Anforderungen haben sich im Projekt dynamisch entwickelt, die Entwicklung folgte diesem Prozess, Schritt für Schritt wurde klar, an was alles ge-

dacht werden muss. Erst die technische Produktoptimierung, dann die Konstruktion und der Bau der Werkzeuge im digital vernetzten Formenbau und schließlich die Bemusterung und Freigabe der Bauteile zur Serienfertigung – alles in nur wenigen Wochen. Das hätten wir selbst aus Asien nicht schneller bekommen.«

Entlang der technologischen Entwicklung bewertet Dr. Badock auch den unverzichtbaren »Sound« gelingender Kommunikation und Entwicklung: »Es ist immer gut, ein konsistentes Team ins Rennen zu schicken, das die Produktziele, den Konsumentennutzen, die Nachhaltigkeit, die perfekte Entwicklung der Werkzeuge und des Projektmanagements gleichermaßen und leidenschaftlich im Blick hat.« Kurzfassung: »Gestandener Mittelstand trifft Start-up und glaubt ans gemeinsame Gelingen.«

Das vereinte Fazit der beiden Geschäftsführer Badock und Knoblauch: »Es hat alles geklappt, trotz unterschiedlicher Unternehmenskultur, trotz Corona und mit erheblichen Anteilen der Kommunikation im digitalen Raum.« ♦

**Der stählerne Formeinsatz des Werkzeugs lässt die moderne, schicke Anmutung des Reinigungskubus gut erahnen**

© Hoefer & Sohn



## Info

### Anwender

Violin & Garlic GmbH  
www.qyoub.de

### Hersteller

Johann Hoefer & Sohn GmbH & Co. KG  
www.hoefer-und-sohn.de