

Sponsored

Vater und Sohn unter Strom

Die Wachstumsinitiative SEF4KMU unterstützt Start-ups mit Potenzial. Auch Noldy und David Eberli konnten die Experten mit ihrem intelligenten Stromzähler überzeugen.

Für Start-ups ist es oft nicht leicht, ihre Strategie optimal an den Markt anzupassen. Die Wachstumsinitiative SEF4KMU bietet Jungunternehmen einen kostenlosen Strategie-Check an. Dabei greift die Wachstumsinitiative, die unter anderem mit EnergieSchweiz kooperiert, auf ein umfangreiches Netzwerk aus verschiedensten Wirtschaftsvertretern zurück. Überzeugt eine Firma, darf sie sich über das begehrte Qualitätslabel «SEF4KMU» freuen. Eine der prämierten Firmen ist smart-me, gegründet von Noldy Eberli und seinem Sohn David.

Als Rentner hätte Noldy sich intensiv seiner Leidenschaft, dem Velofahren, widmen können. Doch dann kamen dem Schwyzer zwei Dinge in die Quere: sein eigener Tüftlergeist und die Idee seines Sohnes David, einen selbstentwickelten Energiezähler auf eine Crowdfunding-Plattform zu stellen und so zu testen, ob es überhaupt eine Nachfrage dafür gibt. 25 000 Franken wollten die Eberlis sammeln, 41 000 Franken wurden es. Und mit der Unterstützung

«Ein technisches Wunderding», wurde der intelligente Stromzähler gelobt.

aus aller Welt wuchs die Gewissheit: Der Einfall ist zu gut, als dass er bloss ein Projekt bleiben sollte.

Die beiden gründeten ihr Tech-Start-up smart-me. Noldy Eberli war damals, im Frühjahr 2014, 65 Jahre alt, Sohn David 31. Sie arbeiteten von einem kleinen Raum in Rickenbach SZ aus, machten alles selbst: Entwicklung, Vertrieb, Produktion. Mutter Heidy half bei der Buchhaltung.

Die Dickköpfigkeit der Eberlis hat Erfolg

«Etwas verrückt muss man schon sein», sagt Softwareingenieur David Eberli über die frühen Gründertage. «Und auch dickköpfig». Viele Leute hätten ihnen gesagt, das werde nie funktionieren. Doch die Einwände prallten am Vater-Sohn-Duo ab. Sie glaubten aneinander.

Das Ziel der Jungunternehmer: die Energie zu digitalisieren. Die Eberlis wollten Teil einer Zeitenwende sein, die behäbige Schweizer Strombranche, die durch den stark regulierten Markt in ihrer Innovationskraft gehemmt war, verändern. Ihr mit der Cloud verbundener intelligenter Stromzähler sollte es möglich machen, Energie einfach zu überwachen, zu steuern, zu optimieren und abzurechnen. Oder noch simpler gesagt: Per App sollte man immer, von überall und in Echtzeit sehen, wo gerade wie viel Strom verbraucht wird, und die Geräte aus der Ferne aus- und anschalten können.

Die Dickköpfigkeit der Eberlis hatte Erfolg. Heute hat smart-me zwölf Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Büroräume in einem Industriegebiet in Rotkreuz ZG



Die Start-up-Gründer Noldy, 70, und David Eberli, 36, in den Firmenräumen von smart-me in Rotkreuz ZG.

Foto: Stevan Bulkvic

sehen wie eine Mischung aus Werkstatt und smartem Technologiekonzern aus. Monitore zeigen live den Stromverbrauch im Büro an, gleich neben der Eingangstür liegen ein halbes Dutzend Elektrozeiger in bunten Mustern. Und vor allem: Urkunden an den Wänden zeugen davon, dass das Produkt der Eberlis Kunden und Fachleute überzeugt. Auszeichnung reiht sich an Auszeichnung. Schon ein Jahr nach der Gründung gewann das Start-up den mit 50 000 Franken dotierten Axpo Energy Award. «Ein technisches Wunderding», schrieb der «Bote der Urschweiz» nach der Preisverleihung begeistert, hätten die beiden Schwyzer entwickelt.

Und lobte weiter: «Ein grosser Wurf».

Nur wenige können ihren Energieanbieter frei wählen

«Machen, machen, machen», sagt Noldy Eberli, sei eines seiner Motos. Das hört sich an wie Ausrufezeichen in einem Sektor, der sich mitten im Wandel befindet. Noch können von 5,1 Millionen Stromkunden in der Schweiz erst weniger als ein Prozent ihren Energieanbieter frei wählen. Bloss Unternehmen, die mehr als 100 000 Kilowattstunden im Jahr verbrauchen, dürfen sich ihren Strom auf dem freien Markt besorgen.

Die Strommarktliberalisierung und der damit verbundene Wett-

bewerb sollen das ändern. Und einer Reihe von Innovationen Auftrieb geben, die eine intelligentere, wirtschaftlichere und ressourcenschonendere Nutzung von Energie erlauben. Die grosse Stunde von smart-me? «Es bewegt sich etwas», meint David Eberli. «Wir spüren das.»

Auch hinter dem sperrigen Wort «Eigenverbrauchsgemeinschaften» versteckt sich eine Zielgruppe, denen die Energiemanagementlösung der Eberlis das Leben einfacher macht. Eine solche Gemeinschaft bildet sich etwa aus dem Eigentümer eines Mehrfamilienhauses, das eine Solaranlage auf dem Dach hat, und den Mietern. Der Besitzer verkauft den selbst er-

zeugten Solarstrom direkt seinen Mietern und übernimmt die interne Verrechnung der Energiekosten selbst – mithilfe der Technik von smart-me. «Energiewende im Gebäude», nennen das die Eberlis. Bereut haben sie nie, dass sie es gewagt haben, Firma und Familie zu kombinieren. «Wir kennen die Stärken und Schwächen des anderen gut», sagt David Eberli. «Viel leicht sogar zu gut, um aneinanderzugeraten.» Streit gab es jedenfalls auch im Misserfolg nicht. Wie damals, als sie dachten, ein Home-trainer mit einer integrierten Gaming-Funktion sei eine dringende nötige Entwicklung. «Das ist glorios gescheitert», erzählt Noldy Eberli und lacht.

Gerade denken die beiden Ingenieure über eine Expansion ins Ausland nach. Gleichzeitig treiben sie eine neue Firma voran, eCarUp, die Ladestationen für Elektroautos in Gebäuden einfach vermietbar macht und die auch die smart-me-Energiezähler und -Datenwolke nutzt.

Viele Start-ups schaffen den Schritt von der verschworenen Kleinstgruppe zu einer Firma mit Strukturen und Mitarbeitern, die geführt werden wollen, nicht. Laut Studien ist bei rund 25 Prozent die falsche Personalpolitik der Grund dafür, weshalb Jungunternehmen ihre Türen wieder schliessen müssen. Todd McKinnon, US-Autor und selbst Firmengründer, erklärte in einem vielbeachteten

Die Schwyzer denken über eine Expansion nach Skandinavien nach.

Essay, die Entscheidung, mit wem man den Schritt in die Selbstständigkeit wage, sei genauso wichtig wie die, mit wem man vor den Altar trete. Man müsse sich ergänzen, trauen, einander zu widersprechen, und so divers wie möglich sein.

Die besten Ideen kommen beim Velofahren

Die Eberlis erklären denn auch, sie seien besonders stolz auf ihr Team. Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben unterschiedlichste Biografien und Fähigkeiten – für die Weiterentwicklung des Tech-Start-ups ein unerlässlicher Wert. Einer der «besonderen Glücksfälle», so Noldy Eberli, sei ihr allererster Angestellter gewesen, Stefan Fischer, 36, mittlerweile «Head of Business Development» von smart-me. Fischer hatte schon vor geraumer Zeit einmal auf die geschäftlichen Fähigkeiten von David Eberli vertraut. Und umgekehrt. Mit 17 hatten die zwei zusammen ihre erste Firma. «Wir haben Computer auseinander geschraubt und repariert», so David Eberli.

Die freundlichen Innerschwitzer scheinen eine Art generationenübergreifende Innovationsfabrik zu sein. Die besten Ideen, so erklären Vater und Sohn Eberli, kommen den beiden beim Velofahren. Und dann kann es ganz schnell gehen. Manchmal schliessen sich die zwei über das Wochenende in der Bürowerkstatt ein. Am Montag haben sie einen fertigen Prototyp.

ENERGY CHALLENGE

Dieser Beitrag ist eine Zusammenarbeit von Tamedia Commercial Publishing und Energy Challenge.