

Clevere Erfindung gegen wackelige Tische

Vor 14 Jahren hat Eduard Wyser nach einem Restaurantbesuch wackeligen Tischbeinen den Kampf angesagt und den «Niveler» entwickelt. Inzwischen wurden mehr als 100 000 Stück davon verkauft.

Fabio Baranzini

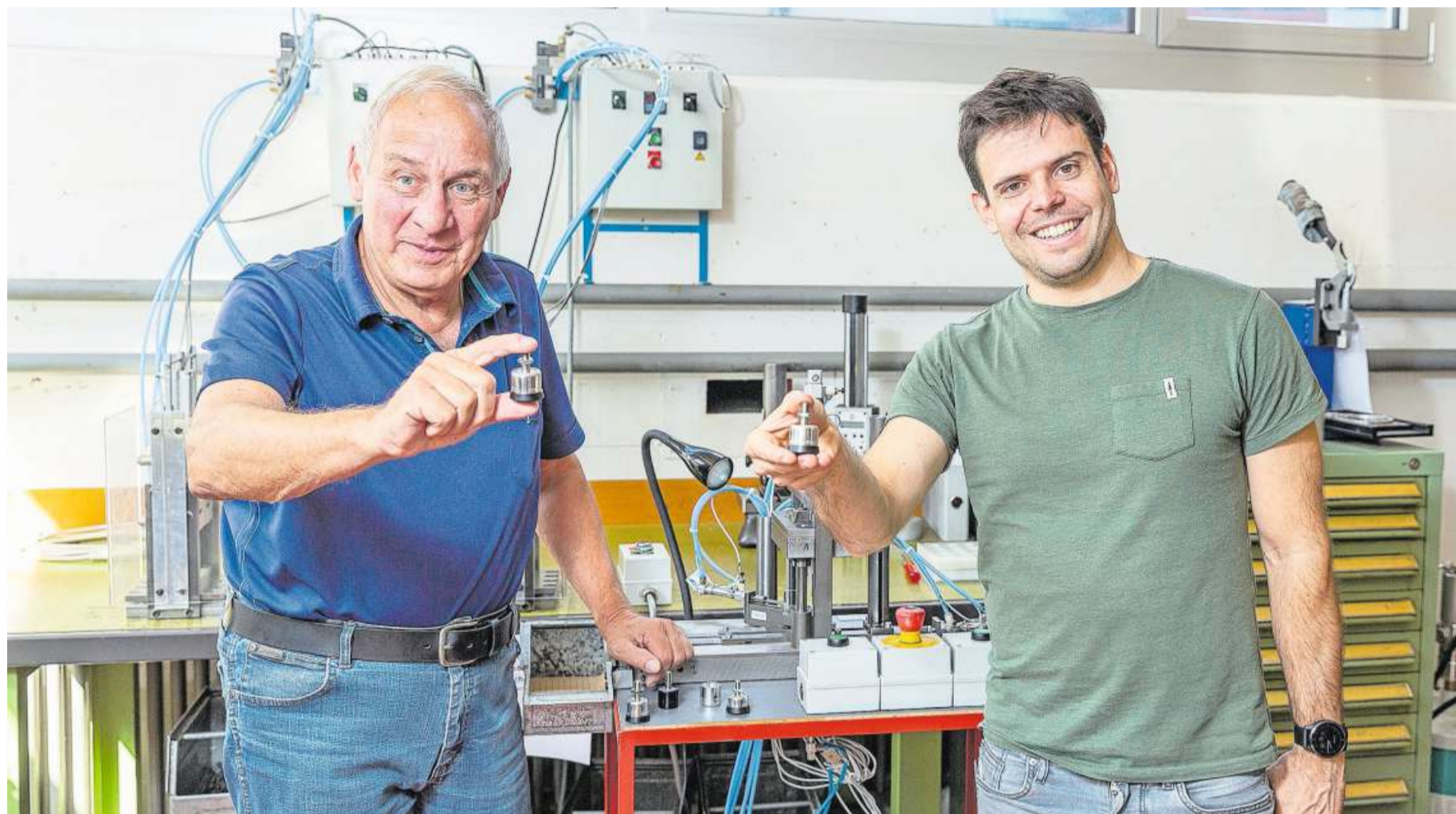
Eduard Wyser ist ein Tüftler. Einer, der immer wieder kreative Ideen hat und unzählige Stunden damit verbringt, diese in die Tat umzusetzen. Oder wie er es selbst mit einem Augenzwinkern sagt: «Ich bin ein Unternehmer – im Gegensatz zu vielen Menschen, die «Unterlasser» sind.» Aber längst nicht alle Ideen, die der gelernte Werkzeugmacher und Mechaniker hat, funktionierten dann auch wirklich auf dem Markt. Sein «Scharpy» beispielsweise – ein Werkzeug, um Skikanten zu schleifen, das in die Hosentasche passt – hat sich nie durchgesetzt.

Dahinter steckt eine simple Idee

Anders sieht das beim «Niveler» aus. Auch ein Produkt, das Eduard Wyser selbst entwickelt hat. Die Idee dahinter ist simpel: Wyser hat einen Tischfuss produziert, der an die meisten bestehenden Tische geschraubt werden kann und einen unebenen Untergrund automatisch ausnivelliert. Und zwar in wenigen Sekunden. Unebenheiten von bis zu einem Zentimeter können damit ausgeglichen werden. Das eignet sich ideal für Gastronomiebetriebe mit Aussenbereichen – beispielsweise auf einer Terrasse oder in einer Gasse.

Der Haken hinter dem Produkt

Der «Niveler» hat sich bewährt. Bereits mehr als 100 000 Stück wurden davon in den vergangenen zehn Jahren verkauft. Tendenz steigend. Allerdings nur leicht. Denn Erfinder Eduard Wyser ist «kein Verkäufer», wie er sagt. Der «Niveler» ist allerdings auch nicht ganz einfach zu verkaufen. Denn das Produkt hat einen «Haken». Es funktioniert zu gut. «Niemand schaut, weshalb ein Tisch nicht wackelt. Man ärgert sich nur, wenn er wa-



Erfinder Eduard Wyser (links) und der Betriebsleiter der Wyser AG, Michael Müller, mit dem «Niveler».

Bilder: Fabio Baranzini



Der «Niveler», eine wahre Erfolgsgeschichte aus Schönenwerd im Kampf gegen Wackeltische.

ckelt, und versucht, etwas unter den Tischfuss zu legen. Wir lösen also ein Problem, aber niemand merkt es. Entsprechend macht unser Produkt auch keine Werbung für sich selbst», erklärt

Eduard Wyser sein Dilemma. Hergestellt wird der «Niveler», den es für Gewinde mit Grössen von 8 und 10 Millimetern gibt, in Schönenwerd. Zehn einzelne Komponenten werden für einen

«Niveler» benötigt. Die meisten dieser Einzelteile werden mit den Maschinen der Wyser AG hergestellt. Die anschließende Montage eines Nivelers dauert etwas über zwei Minuten. «Es gäbe Maschinen, welche die Montage komplett automatisieren könnten. Doch die kosten über 300 000 Franken. Das ist viel zu teuer, solange wir nur 10 000 oder 15 000 Nivelere pro Jahr verkaufen», sagt Michael Müller, der die technische Verantwortung für das Produkt trägt und Betriebsleiter der Firma Wyser AG ist.

Am Anfang stand ein Restaurantbesuch

Am Ursprung des «Nivelers» steht ein Restaurantbesuch von

Eduard Wyser. 2008 war es, als er mit seiner Frau in einer Pizzeria an einem kleinen 2er-Tisch sass. «Jedes Mal, wenn ich den Ellenbogen auf den Tisch stellte, kam mir mein Bier entgegengeflogen. Das hat mich so sehr geärgert, dass wir das Lokal vor dem Essen wieder verlassen haben», erinnert sich Wyser lachend. Noch am selben Abend begann Eduard Wyser damit, sich Gedanken zu machen, wie man dieses Problem lösen könnte.

Bis heute kamen keine Mängelbeispiele zurück

Der erste Prototyp des «Nivelers» war vier Monate später bereit. Anschliessend wurde fleissig getestet. Vor allem das Ventil

– das Herzstück des «Nivelers», das wie ein «Stossdämpfer» funktioniert – wurde auf Herz und Nieren geprüft. «Unter anderem haben wir den Niveler in eine Maschine gesteckt und 15 000 Mal an- und wieder entspannt. Das hat drei Tage gedauert. Als das funktioniert hatte, wussten wir, dass unser Produkt hält», so Wyser. Das hat sich bestätigt. «Bis heute haben wir keinen Niveler von Kunden zurückgeschickt bekommen, weil er nicht mehr funktioniert hat», sagt Michael Müller. Die Qualität des Produkts stimmt also. Bleibt abzuwarten, ob die findigen Köpfe des «Nivelers» es auch schaffen, noch mehr Kunden von ihrem Produkt zu überzeugen.