



Wohin mit dem Aushub? Mit ihrer Plattform geben Marco Stöckli (links) und Ruedi Signer Antwort auf solche Fragen. Unternehmen sollen sich dabei ohne Zwischenhändler direkt vernetzen können.

Aushubmaterial

Mit wenigen Klicks ins Geschäft kommen

Von Karin Stei

Ruedi Signer und Marco Stöckli vernetzen mit ihrer kostenlosen Plattform «Aushub24.ch» Unternehmen im Bausektor. Die reine Baubranchenlösung hilft, Kosten zu sparen und Leerfahrten zu reduzieren. Das Angebot ist bereits seit einem halben Jahr verfügbar.

Probleme sind dazu da, dass man sie löst. Dieser Satz muss Ruedi Signer und Marco Stöckli durch den Kopf gegangen sein, als sie die Idee für ihre kostenlose Informationsplattform «Aushub24.ch» entwickelt haben. Auf ihr können Betreiber von Deponien und Kieswerken sowie Bau- und Gartenbauunternehmen ihre Erd-, Abbruch- und Recyclingmaterialien anbieten oder auf die Suche nach entsprechenden Materialien gehen. Eine weitere Zielgruppe sind Transportunternehmen, die Leerfahrten durch den Transport der Materialien gewinnbringend nutzen können. «Es ist eine Win-Win-Situation», bringt es Marco Stöckli auf den Punkt. Die beiden Bauführer, die für die Ed. Vetter AG in Lommis arbeiten, kennen die Herausforderung, Abnehmer für Aushub zu finden oder Materialtransporte zu organisieren, aus ihrer tagtäglichen Arbeit. «Wir müssen unter Zeitdruck oft lange Listen abtelefonieren, mit bis zu 20 möglichen Abnehmern. Da haben wir uns überlegt, das muss auch einfacher gehen», erklärt Ruedi Signer.

Marktpotenzial ausgelotet

Warum nicht die Möglichkeiten der Digitalisierung nutzen? Die Idee einer Internetplattform, die mit wenigen Klicks die Unternehmen vernetzt, lässt die beiden nicht mehr los. Konkrete Formen nimmt das Projekt an, als die beiden eine Weiterbildung an der Fachhochschule St.Gallen beginnen: Ruedi Signer absolviert den «Executive Master of Business Administration», Marco Stöckli den «MAS Business Administration and Engineering». Im Rahmen ihrer jeweils eigenständigen Masterthesis entwickeln sie «Aushub24.ch», wobei sich Stöckli der logistischen und Signer der wirtschaftlichen Seite widmet. Nägel mit Köpfen machen sie dann vor einem Jahr, als sie eine Schweizer Programmierfirma mit der Umsetzung beauftragen.

Vernetzt ohne Zwischenhändler

Seit rund einem halben Jahr ist die Plattform nun online und mittlerweile nutzen rund 60 Firmen den digitalen Dienst. «Die Baubranche ist sehr traditionell und noch nicht sehr internetaffin. Aber das wird sich durch die jüngere Generation, die jetzt antritt, ändern», schätzt Marco Stöckli die Perspektiven für ihre Plattform in Zukunft ein. «Der große Vorteil ist, dass sich die Unternehmen direkt vernetzen können,

ohne Zwischenhändler», erklärt Ruedi Signer. «Aushub24.ch» schliesst Architekten, Bauleiter und Bauherren von einer Teilnahme aus. «Sonst würden die den Markt übernehmen und mit dem Weiterverkauf spekulieren», ergänzt Marco Stöckli. Es soll eine reine Baubranchenlösung sein. Um dies zu gewährleisten, prüfen Signer und Stöckli Registrierungsanfragen sorgfältig. Die UID-Nummer wird für die korrekte Erfassung abgefragt, auch um Missbräuche zu verhindern. «Wir übernehmen keine rechtliche Garantie. «Aushub24» ist keine Händler-, sondern eine reine Informations-Plattform», betont Ruedi Signer.

Künftig auch über eine App

Die beiden Bauführer haben grossen Wert auf eine einfache Bedienung für die Nutzer gelegt – unter dem Motto «mit möglichst wenigen Klicks zum Ziel». Ein Erklärungsvideo befindet sich gleich auf der Startseite. Nach der Registrierung und Freischaltung sieht man Angebote und den Bedarf der Unternehmen, die aktuell vorhanden sind. Mit Filtern kann man die Suche zum Beispiel auf bestimmte Materialien einschränken. Eine Landkarte zeigt auf einen Blick die Standorte. «Momentan ist

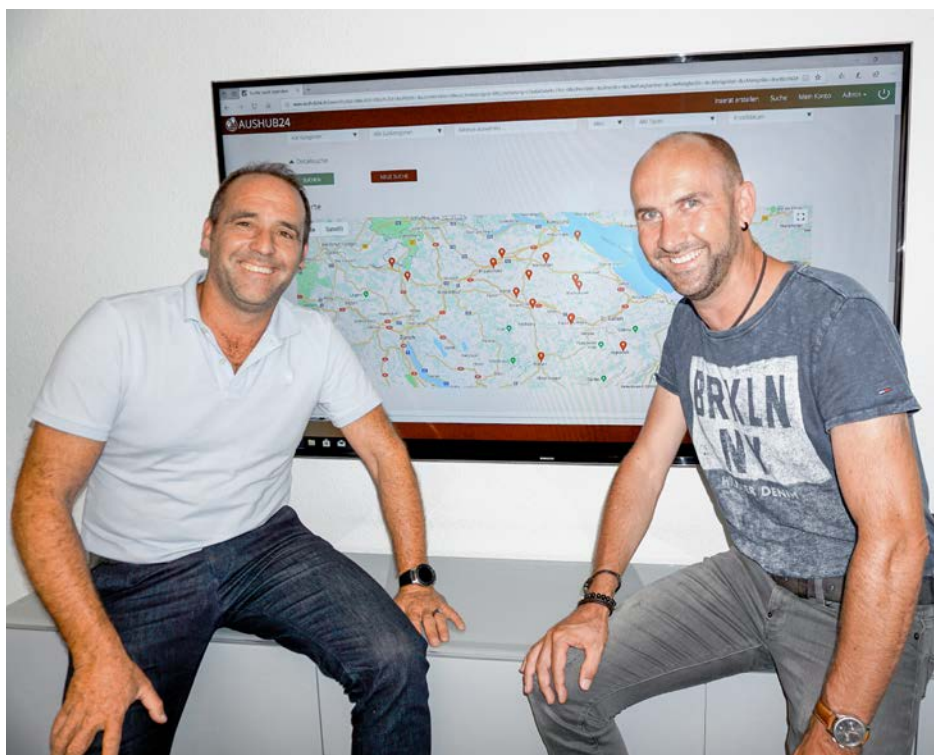
die Deutschschweiz noch das Kerngebiet. Aber dieser Service lässt sich schweizweit und sogar über die Grenzen ausbauen», sagt Marco Stöckli. Um noch leichter auf «Aushub24» zugreifen zu können, arbeiten Signer und Stöckli daran, zukünftig auch eine App anzubieten.

Tiefere Kosten, weniger Leerfahrten

Die Vernetzung spart nicht nur Kosten und Aufwand, sondern hat auch einen ökologischen Aspekt. «41 Prozent aller Transportfahrten im Bauhauptgewerbe sind in der Schweiz Leerfahrten. Wenn die Transportunternehmen zu einer besseren Auslastung kommen, wird damit der Umweltschutz unterstützt», erklärt Marco Stöckli. Er hat ausgerechnet, dass eine zehnprozentige Reduzierung aller Leerfahrten in der Schweiz 1,5 Millionen Liter Dieseldieselkraftstoff einsparen würde.

Momentan ist die Nutzung von «Aushub24.ch» kostenlos. «Wir wollen erst genügend Firmen ansprechen. Je mehr Unternehmer auf der Plattform inserieren, desto mehr wird der effektive Nutzen für alle Beteiligten spürbar», sagt Ruedi Signer. Erst später wollen sie eine Gebühr für den Service erheben. ■

www.aushub24.ch



Marco Stöckli (links) und Ruedi Signer bieten auf ihrer Informationsplattform eine Karte an, auf der sich Anbieter und Abnehmer von Aushubmaterial schnell orientieren können.