

# Eine aussergewöhnliche Uhrengeschichte

*Bestimmt ahnen viele von unseren Lesern nicht, was sich in einer kleinen Quartierstrasse im Gellert verbirgt. Mit den Worten: «Ich habe eine schlafende Prinzessin zum Leben erweckt», empfängt der erfahrene und leidenschaftliche Uhrenmanager Thomas Steinemann Ende August seine Gäste zur Jubiläumsfeier von DuBois et fils an den Hirzbodenweg.*

Thomas Steinemann hat bereits im Jahr 2010 eine der ältesten Schweizer Uhrenfabriken, die DuBois et fils, mit Sitz in Le Locle übernommen. Diese war zwischenzeitlich sogar einige Jahre in deutschen Händen. Er erinnert sich an den Tag im Jahr 2012, als er sich mit dem Gedanken des Crowdinvestments auseinandersetzte. Eine Idee aus Amerika übrigens, wo es bereits grosse Projekte gab, die durch die Finanzierung einer Gruppe von Menschen – eben einer Crowd – möglich wurden. Steinemann

drückte den Startknopf für das erste aktienbasierte Crowdinvestment in der Uhrenbranche: «Ein Wagnis, ja, aber wie sich bald herausstellte, mit positiven Folgen.»

Am Jubiläumsabend zu 10 Jahren Crowdinvestment blickte Thomas Steinemann mit seinen Unterstützern, Mitinhabern und interessierten Gästen auf die Anfänge von DuBois et fils zurück, was sie über die Jahre bewegte, redete von der Gegenwart und von diversen Projekten: davon, wie eine alte Renommiermarke



DuBois et fils am Hirzbodenweg (zVg)



Thomas Steinemann blickt zurück



Geladene Gäste jubelieren

zu neuem Leben erweckt wurde. Das Projekt war in seinen Anfängen mit vielen juristischen Herausforderungen konfrontiert; es gehörten unter anderem auch der Umgang mit Rechtsfragen in den verschiedenen Ländern dazu.

### Der Start in die Zukunft

«Trotz vieler Fragezeichen und mahnenden Fingern wagte man den Schritt. Ziel war es, mit einem Crowdfinancing 150 000 Aktien zu je CHF 10.– zu verkaufen. Ein ambitioniertes Vorhaben, denn es sollte damit eine Kapitalerhöhung von 30% erreicht werden. Innerhalb von nur fünf Monaten zeichneten knapp 600 Personen aus 21 Ländern Aktien und investierten CHF 1,5 Mio. in diese Traditionsmarke.

Zeitgleich war da auch die Herausforderung, den stattfindenden Veränderungen im digitalen Bereich, also auch dem Onlinemarkt, Stand zu halten. Erfindertisch wurde ein zukunftsweisendes Vertriebskonzept für dieses Luxussegment kreiert. DuBois et fils ist mit seiner Luxusmarke, limitierten Auflagen und historischen Uhrwerken diesen Weg konsequent gegangen. Und hat mehr und mehr Liebhaber begeistern können.

Historische Uhrwerke bedeutet, dass tatsächlich Uhrwerke aus dem letzten Jahrhundert mit Kenntnis und Liebe restauriert werden. Die Firma verfügt über rund 200 000 Uhrwerke aus den

Jahren zwischen 1920 und 1970. Für diese wird später ein neues, attraktives Gehäuse gebaut; immer in limitierter Auflage, es ist zeitgerecht und weltorientiert.

### Die Geschichten der Kundenprofile

Raffiniert und überzeugend ist die Idee mit den Kundenprofilen. Für den Besitzer einer Uhr beginnt alles mit einem Token. Denn mit einem gültigen Token kann die Entwicklung der Uhr online lückenlos mitverfolgt werden. Später, so die Idee, wird damit wirkliche Geschichte geschrieben: Der Kunde, also der Besitzer der Uhr, speist sein Profil nach Lust und Laune immer wieder mit Fotos, erzählt auch Erlebnisse und gibt ihr dadurch ein individuelles Gesicht. Zudem kann die Uhr ohne grossen Aufwand durch das Kundenprofil, das mit modernster Blockchain-Technologie verknüpft ist, vererbt werden. Dies gewährleistet den Vorteil einer immer fortlaufenden Garantie. «Zeit kann so qualitativ und schön wie möglich erlebt werden», ist Thomas Steinemann überzeugt. «Unser Ziel ist es, diese Momente festzuhalten. Mit der Taucheruhr DBF007 haben wir eine erste Kollektion erschaffen, die nicht nur die Schweizer Uhrengeschichte belebt, sondern von unserer Kundschaft mitgestaltet wird. Eine Innovation, die im Gellertquartier entstanden ist und jetzt von hier in die Welt hinausgetragen wird.»

Text/Fotos: Rita Rüedi-Anderman

Wir bitten Sie unsere Inserenten bei Ihrer Entscheidung zu priorisieren.

Ihre Immobilie erreicht Höhenflüge mit uns.



SCHREYER  
IMMOBILIEN



Joël Schreyer  
4312 Magden  
T 061 853 05 55  
kontakt@schreyer-immobilien.ch

Ihre Verwaltung mit 