

Präsentation von Fablab

Wie soll Fablab bei möglichen Sponsoren präsentiert und deren Interesse geweckt werden?

- Was ist Fablab?
- Klare Formulierung der Ziele von Fablab
- Was haben wir zu bieten, weshalb sollte man gerade uns fördern?
- Welche Projekte, Angebote, Workshops bieten wir zur Werkstatt?
- Welche Projekte, Angebote, Workshops sind geplant?
- Für was und wie lange brauchen wir die Förderung? z.B. dauerhaft für die Unterhaltung der Werkstatt, für eine einmalige Anschaffung, für die Realisierung eines Projekts oder Workshops
- Verfolgen wir auch einen sozialen Zweck? z.B. Bastelworkshop für benachteiligte Jugendliche
- siehe auch Vorschläge von Peter

Diskussionsvorschlag:

Was ist ein Fablab?

Ein Fablab ist ein offenes Fabrikationslabor, das der Gesellschaft verschiedene Produktionsverfahren zur Fertigung zur Verfügung stellt. Beispiele sind 3D-Drucker, Lasercutter, Fräsen, mit denen eine Vielzahl von Werkstoffen bearbeitet werden können. Teilnehmer können die Anlagen verwenden, ohne die Anlagen selbst kaufen zu müssen. Nach Bedarf wird der Maschinenpark erweitert. <Frage ans Manifest: wer darf das Fablab nutzen?>

[Anmerkung Barbara: Bei Firmen sollten wir sowohl für uns als auch Sponsoren definieren, welchen Firmen wir Fablab zugänglich machen möchten. Das eine kleine Firma mal einige Teile bei Fablab herstellt, ist sicherlich kein Problem. Wenn ein Sponsor allerdings den Eindruck bekommt, er ersetzt anderen Firmen mit der Unterstützung von Fablab den Maschinenpark, ist er wahrscheinlich weniger überzeugt.]

[Anmerkung Peter (1): Genau das wäre doch das größte Lob: Eine Firmenleitung erkennt an, dass wir ein Erfolgsmodell sind. Außerdem können wir es nicht allen recht machen.]

[Anmerkung Peter (2): m.E. wäre es sehr gut für uns, wenn Firmen unseren Maschinenpark regelmäßig verwenden würden. Warum nicht auch regelmäßig. Wir müssen aber eine Regelung finden, die kein Gebrauchs- oder Gewohnheitsrecht zulässt. Sicher wird die auch iterativ an den tatsächlichen Gebrauch angepasst werden müssen.]

[Anmerkung Peter (3): Wir treten direkt mit Firmen in Konkurrenz: Ich zum Beispiel kaufe keine Blumentöpfe mehr in Läden. Zierrat und Nippes mache ich auch selbst.]

[Anmerkung Christian: Du nimmst hier vorweg, dass auch Firmen die Gerätschaften nutzen können - das ist noch gar nicht entschieden.]

Haben Sie schon einmal ein Projekt abgebrochen, weil Sie ein komplexes Teil nicht benötigt haben, aber nicht <zeitnah oder kostengünstig> herstellen konnten? Mit einem Fablab in der Nähe hätten Sie es vielleicht verwirklichen können. Alternativ:

[Anmerkung Barbara: Können wir meiner Meinung nach bei kleineren Firmen bringen und ihnen damit auch den eigenen Mehrwert durch die Unterstützung von Fablab zeigen. Große Firmen brauchen den Maschinenpark von Fablab wahrscheinlich weniger, da sie genug andere Möglichkeiten haben. Da ist

das Ansprechen des karitativen und werbewirksamen Gedankens wie im ersten Absatz bestimmt besser.] [Anmerkung Peter: Das hatte ich auch zuerst gedacht. Da wir aber noch nicht wissen, in welcher Form wir überhaupt Werbung machen, und weil ich die Erfahrung gemacht habe, dass man der Person, die die Spende unterschreibt, etwas bieten muss, habe ich davon Abstand genommen.] [Anmerkung Christian: Ich finde das Beispiel nicht praxisnah - man kann jedes Teil herstellen, es ist nur eine Frage der Kosten. Ich würde die Frage daher mit „Nein“ beantworten, und damit würde ich mich nicht mehr angesprochen fühlen. Besser wäre es, mit kostengünstigen Prototypen zu werden.] [Peter: Ja, die Formulierung des Satzes ist ungeschickt.]

Wer steht hinter dem Fablab Karlsruhe?

Die Gründung wird von einer Zahl sehr unterschiedlichen Leuten getragen: Interessierte aus Kunst, Vereinen, Wissenschaft und Wirtschaft, sowie Studierende und Lehrende der verschiedenen Hochschulen und Ausbildungstätten.

[Anmerkung Barbara: Kurz erwähnen, welches spezielle Interesse jede der Gruppen hat, bei Fablab mitzumachen, Wissenschaft - Projekt Zukunft usw.] [Anmerkung Peter: Hatte lange dran rum formuliert, und es wurde zu lang. Außerdem haben ja auch alle Wissenschaftler unterschiedliche Interessen. Am Schluss habe ich das ganze verschwurbelte Gesabbel gelöscht.]

Wir sind eine Gruppe von Interessierten, die ihre Erfahrung aus dem Berufs- oder Vereinsleben zusammenbringen, um ein erfolgreiches Fablab aufzubauen.

Was sind unsere Ziele?

- Wir stehen dafür, der Gesellschaft auf einfachem Weg Zugriff auf einen umfangreichen Maschinenpark zu geben und die Leute im Umgang mit den Maschinen zu schulen.
- Wir sehen uns auch in einem Bildungsauftrag. Moderne Fertigungsmethoden sind zugänglicher denn je, und werden deutliche Änderung in der Berufswelt hervorrufen.
- Schulen und Bildungseinrichtungen sollen unterstützt werden.
- Unser Know-How soll der Gesellschaft zur Verfügung stehen!
- Nachhaltige Anwendung von Technologie, weil es ist nicht sinnvoll oder möglich ist, dass alle Anwender die Geräte selbst kaufen.
- Die Leute sollen Spaß und Erfolg haben, indem sie Objekte auf einfachem Weg herstellen können.

[Anmerkung Barbara: Erwähnen, wie wir die Ziele umsetzen möchten, damit die Sponsoren konkret wissen, was geboten wird, also Workshops, Openday, Bastelnachmittag für Jugendliche, Umweltschutz durch Reparatur etc. Wenn wir soz. einen Plan vorlegen können, was wir konkret bieten und womit wir die Gesellschaft weiterbringen können, werden wir Sponsoren auch besser überzeugen können.]

[Anmerkung Peter: Wir wissen, dass wir solche Aktivitäten bieten. Aber welche genau, wissen wir erst, wenn alles eingerichtet ist. Deswegen mag ich mich noch nicht festlegen.] [Anmerkung Christian:

Wozu haben wir eigentlich eine AG Manifest, wenn du schon alle Ziele festlegst? 😊]

Braucht Karlsruhe ein Fablab?

Natürlich braucht jede Stadt ein FabLab! Karlsruhe ist als regionales Zentrum dazu prädestiniert, vor allem weil in der näheren Umgebung noch kein FabLab existiert. Mit der Vielzahl von Schulen, Ausbildungsbetrieben, Hochschulen und Industriebetrieben gibt es eine Menge interessierte Leute, doch für jeden alleine würde sich die Anschaffung der Maschinen nicht lohnen. So wie Stadtmobil anfänglich belächelt wurde, inzwischen aber ein großer Erfolg ist, denken auch wir, dass ein Fablab in

Karlsruhe eine gute Zukunft hat.

[Anmerkung Barbara: Stichwort: Technologieregion. Evtl. noch mit Zahlen unterlegen, gerade wenn ein möglicher Sponsor nicht aus Karlsruhe kommt, kann er mit einer konkreten Zahl wie beispielsweise x tausend Studenten oder Fablab sowieso hat nach kurzen Zeit x Mitglieder, mehr anfangen. Konkrete Zahlen helfen meiner Meinung nach auf den ersten Blick zu sehen, wie viele Leute man über Fablab erreichen kann bzw. wie viele Leute auf den Sponsor aufmerksam werden können. Den Vergleich mit Stadtmobil würde ich nicht ziehen, sondern konkret wie viele Mitglieder andere Fablabs nach welcher Zeit haben und das wir das durch die Gegebenheiten in Karlsruhe auch schaffen.]

Wie können Sie helfen?

Damit ein Fablab funktioniert, benötigt es eine gewisse Grundausstattung, die für die Mitglieder finanziell nicht tragbar ist. Auf Dauer wollen und müssen wir natürlich selbsterhaltend arbeiten. Aber für die Gründung benötigen wir Ihre Hilfe in Form von Räumlichkeiten, Maschinen- oder Geldspenden.

[Anmerkung Barbara: Kurze Darstellung, wie wir uns das selbsterhaltende Arbeiten in Zukunft vorstellen. Der Sponsor soll sehen, dass wir für die Zukunft einen finanziellen Plan für unser Fablab haben und nicht nur basteln möchten, bis sein Geld aufgebraucht ist.] [Anmerkung Peter: Gute Idee!]

[Anmerkung Christian: Also sorry, ich bin der Meinung, dass es viel zu früh ist, einen Werbetext zu schreiben. Wir haben eine AG Manifest, die unsere Ziele formulieren soll - das wird hier gar nicht berücksichtigt. Wir haben uns noch nicht entschieden, welche Organisationsform wir haben wollen, wir wissen noch nicht, wieviel Geld und welche Sachwerte wir benötigen - mit anderen Worten, wir sind ein unorganisierter, bunter Haufen Leute, die nicht richtig wissen, was sie wollen oder benötigen. Damit wollen wir dann Sponsoren werben - das wird so nicht funktionieren, denn Sponsoren sind Geschäftsleute, die so etwas innerhalb von Sekunden in der Luft zerreißen. Wir müssen viel konkreter und detaillierter werden, organisierter sein und einen Plan haben, mit dem wir die Sponsoren überzeugen können, dass sie ihr Geld bei uns richtig anlegen, dass wir auch in der Lage sind, das umzusetzen, was wir so großartig versprechen.

Bitte, lasst uns das später machen, man hat Rom auch nicht an einem Tag gedruckt!]