

# Marktanalyse für generative Verfahren



«In der Wirtschaftsinformatik dreht sich das Rad der Zeit in einem enormen Tempo - Dieses Projekt gab uns einen sehr interessanten Einblick in ein technologisch fortgeschrittenes Gebiet, in welchem Innovation tagtäglich ausgelebt wird und die Zeit ebenfalls zu den entscheidenden Faktoren gehört»

## **FHS-Projektteam**

Boban Stojkovic, Frauenfeld / Projektleiter  
Dominik Germann, Henau  
André Meier, Romanshorn  
Flurin Meng, Buchs  
Walter Köhl, Ettenhausen

## **Kundschaft**

Institut für Rapid Product Development  
Adriaan Spierings / Projektleiter SLM  
[www.fhsg.ch/rpd](http://www.fhsg.ch/rpd)

## **FHS-Coach**

Dr. Lothar, Natau

## **Unternehmen**

Das Institut für Rapid Product Development erstellt mit hochentwickelten Schichtbauverfahren Prototypen und Kleinserien aus Metall und Kunststoffen. Dank dieser Technologie ist es möglich das „Time to Market“ von Produkten erheblich zu vermindern. Innovation wird beim Institut für RPD gross geschrieben – folglich können dessen Dienstleistungen und Produkte in vielfältiger Art und Weise von selbst erarbeiteten Forschungsergebnissen profitieren.

## **Ausgangslage**

Generative Technologien sind auf dem Schweizer Markt kaum verbreitet. Das Institut vermutet, dass die generativen Verfahren dem Zielkunden nicht vollumfänglich bekannt sind. Vor allem beim Rapid Manufacturing – einem Einsatzgebiet der genannten Verfahren, bei welchem fertige Serienteile in äusserst kurzer Zeit erstellt werden können – wird ein sehr niedriger Bekanntheitsgrad antizipiert.



## «Kommentar vom Fach»

### Ziel und Auftrag

Um die oben genannten Vermutungen zu prüfen wurde ein dementsprechendes Projekt bei der FHS St. Gallen eingereicht. Der Fokus wurde auf eine Bekanntheits- und Potenzialanalyse in den relevanten Branchen gelegt.

### Vorgehensweise

Nach dem Kennenlernen des Instituts und der Einarbeitung in die Materie galt es, das Feld der relevanten Branchen abzustecken. Basierend auf den gewonnenen Erkenntnissen wurde dann ein Fragebogen erarbeitet und zeitgleich die potenzielle Kundschaft ausfindig gemacht. Vor allem Produktionsleiter, Konstrukteure und Abteilungsleiter bildeten das anvisierte Zielpublikum. Anhand der so ermittelten fachkompetenten Aussagen durften aussagekräftige Ergeb-

nisse erwartet werden. Neben dem Fragebogen wurde ein Informationsblatt versendet, welches den Umfrageteilnehmenden die diversen Vorteile und Potentiale der generativen Verfahren verdeutlichte.

### Ergebnisse

Die Auswertung der gewonnenen Daten lieferte aufschlussreiche Resultate und führte zum angestrebten Ergebnis. Dementsprechend konnten Massnahmen im Bereich Kommunikation erarbeitet werden. Diese zielen weitestgehend darauf ab, zukünftig die Akzeptanz der Verfahren zu steigern und das Vertrauen der potentiellen Kundschaft in die innovative Technologie zu gewinnen. Zudem konnten Wege aufgezeigt werden, wie diese Kommunikation am effektivsten erfolgen kann.



### Lothar Natau

«Projekte an der Schnittstelle zwischen Wirtschaft und Technik sind anspruchsvoll. In diesem Falle war der Auftraggeber dazu ein FHS-Institut, das sich am Markt behaupten muss. Offenbar hat diese Konstellation zusätzlich zur Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz den sportlichen Ehrgeiz der Gruppe geweckt. Eine Klasse-Leistung!»



### Adriaan Spierings

«Das Projektteam hat die anspruchsvolle Aufgabe, sich nicht nur in das markttechnische Umfeld des Instituts RPD sondern auch in die Technik der generativen Verfahren hinein zu denken, hervorragend gelöst. Das methodisch richtige, zielstrebige Vorgehen hat insgesamt zu einem sehr guten und für das Institut wertvollen Ergebnis geführt.»

