

# Die Cool Future

## Beidseitige Kostenoptimierungen – eine Utopie?

Ein Team, vier Mitglieder, vier Semester, ein Ziel: Das beste Verkaufsmodell für die Temperiergeräte des Industriepartners zu entwickeln. Trotz der Herausforderungen wurde die Utopie innerhalb von zwei Jahren zur Realität.

Im ersten Semester stand die Herausforderung im Mittelpunkt, eine passende Idee für den Industriepartner HB-Therm, der hoch technologisierte Temperiergeräte herstellt, zu entwickeln. Es war keine leichte Aufgabe, die zukünftige Ausrichtung des Unternehmens für die nächsten fünf bis zehn Jahre zu bestimmen. Dank der grossen Unterstützung und Freiheit seitens des Industriepartners konnte das Studierendenteam jedoch ohne Einschränkungen kreativ arbeiten. Während der Zusammenarbeit wurde deutlich, dass das bestehende Verkaufsmodell, das auf einmaligen Einkäufen basiert, die Kundenbindung eher gering beeinflusst. Daher wurde ein innovativer Ansatz vorgeschlagen: das Sales-per-Use-Modell. Anstatt nur das Gerät zu verkaufen, soll voll auf die Nutzung der Geräte konzentriert werden. Mit dem entwickelten Mietmodell sollen nicht mehr nur Temperiergeräte angeboten werden, sondern eine umfassende Lösung, die auf einer Kreislaufwirtschaft basiert und der Nachhaltigkeit sowie Umweltfreundlichkeit entspricht. Das Ziel war damit klar definiert.

### Leichter gesagt als getan

Nachdem das Ziel gesteckt war, musste diese Idee in die Realität umgesetzt werden. Im Folgesemester verstärkte die Gruppe die Zusammenarbeit mit der Verkaufsabteilung der Firma HB-Therm. Finanzkennzahlen wurden analysiert, verschiedene Standorte sowie Verkaufskonstellationen grob getestet und Finanzkonzepte erstellt. Dabei führten die Studierenden Workshops in der Firma durch und recherchierten nach Methoden und Makrotrends, um mögliche Trends bereits im Modell zu implementieren. Eine bemerkenswerte Anekdote aus dem zweiten

Semester war der Besuch bei einem Kunststoff-Spritzgiesser aus dem Rheintal, dem das Modell präsentiert wurde. Seine kritische Einstellung motivierte das Team dazu herauszufinden, was angepasst werden musste. Schliesslich lag der Fokus auf dem Marktconcept, wobei auch ein Pflichtenheft erstellt und ein grober Ablauf der Konzepte festgelegt wurde. Es entstanden mehrere Modelle mit verschiedensten Ausprägungen. Dabei wurde zusammen mit dem Industriepartner entschieden, welches Modell weiterentwickelt wird.

### Von der Utopie in die Realität

Im folgenden Semester stand die Entwicklung des Prototyps im Mittelpunkt. Hierfür wurden alle relevanten Daten in ein Excelsheet übertragen. Ein Schlüsselfaktor war dabei, alle Einflussfaktoren gründlich zu berücksichtigen, sowohl aus Sicht des Unternehmens als auch aus Sicht der Kunden. Nach und nach wurden Kundenwünsche und -bedürfnisse integriert, was zu einem umfassenden Konfigurator mit vielfältigen Auswahlmöglichkeiten führte. Die enge und produktive Zusammenarbeit mit dem Industriepartner sowie verschiedenen Dozierenden der OST waren dabei entscheidend. Dies ermöglichte der Gruppe, diverse Perspektiven einzunehmen und den Horizont sowie Wissensstand enorm zu erweitern. Endlich war der lang ersehnte Zeitpunkt gekommen, an dem festgestellt werden konnte, dass die Idee umsetzbar ist und sie sowohl für den Kunden als auch für die Firma HB-Therm einen Kostenvorteil bietet und die Kundenbindung sowie den Kundennutzen erhöht. Doch damit nicht genug: Durch die Implementierung eines Konzepts zur Kreislaufwirtschaft können wichtige Ressourcen gespart und die Umwelt geschont werden.



### Ein gelungener Abschluss

Zum Abschluss nahm die Gruppe die finale Umsetzung in Angriff. Ein wichtiger Bestandteil stellte dabei der Vorzeige-Konfigurator dar. Durch das Ziel eines nutzungsgebundenen Verkaufsmodells ändert sich das Bestellverfahren drastisch. Kunden können nun im Konfigurator festlegen, welche Funktionen und Features sie wünschen. Mit dem Rundum-Sorglos-Paket müssen sie sich zum Beispiel um nichts mehr kümmern. Die Wartung wird automatisch von der Firma HB-Therm durchgeführt und im unwahrscheinlichen Fall eines Ausfalls wird sofort reagiert und ein Ersatzgerät bereitgestellt. Kurz gesagt: der Kunde kann sich voll und ganz auf seine Kernaktivitäten konzentrieren. Durch das Bezahlen für die erbrachte Leistung anstelle des Kaufs eines Geräts entsteht eine Kreislaufwirtschaft, was eine Kostensenkung sowohl für den Kunden als auch für HB-Therm gewährleistet. Gleichzeitig ermöglicht die Serviceleistung von HB-Therm eine höhere Kundenbindung und intensivere Interaktionen mit den Kunden, um Verbesserungen gemeinsam anzugehen. Durch das innovative Verkaufsmodell wird die Firma HB-Therm sowie ihre Kunden gestärkt in die Zukunft geführt.