

Die Glasschützer

Schutz vor Kratzern, Verschmutzungen und Stößen

Die Zahl von Glasschäden auf Baustellen nimmt stetig zu. Permapack und drei angehende Wirtschaftsingenieure haben das Problem erkannt. Die Lösung? Ein innovatives Produkt, das während der Bauphase auf das Glas aufgetragen wird und somit Ärger, Zeit, Kosten und Schuldzuweisungen mindert.

Das Hauptziel des Industrieprojekts besteht darin, mithilfe eines Innovationsprozesses ein Wertversprechen für den Kunden zu generieren. Im ersten Semester wurden drei potenzielle Stossrichtungen ausgearbeitet und dem Industriepartner vorgestellt. Dabei musste sich Permapack für eine Stossrichtung entscheiden, welche in den darauffolgenden Semestern ausgearbeitet wurde. Die Projektgruppe, bestehend aus Ardit Januzi, Fabrizio Andreatta und Valdemar Nymann, hat durch eine Unternehmensanalyse die Stärken, Schwächen sowie die Stakeholder der Permapack identifiziert. Aus dieser Analyse konnten drei potenzielle Stossrichtungen abgeleitet werden: Schützen, Gadget und Garantieverprechen/App. Die Permapack sah im Bereich des Schützens das grösste Potenzial, weshalb man sich für das Wertversprechen «Fenster schützen» entschied.

Wertversprechen neu definiert

Die Projektgruppe erkannte eine Häufung von Fensterschäden auf Baustellen und stellte fest, dass es keine optimale und gleichzeitig kostengünstige Lösung für den Schutz der Fenster gab. Dieses Problem führt häufig zu zusätzlichen Kosten, Zeitverlusten und endete nicht selten in Schuldzuweisungen, was den Bauprozess erheblich stören kann. Im zweiten Semester beschloss die Projektgruppe, sich mit verschiedenen Akteuren aus der Baubranche auszutauschen. In Gesprächen mit lokalen Fensterbauern, Innenausbauern, Malern und Gipsern kam die Gruppe zum Schluss, dass die Umsetzung eines kompletten Fensterschutzes nicht zielführend war. Dies lag zum einen an den unterschiedlichen Anforderungen der Stakeholder in den einzelnen Phasen des Schutz-

prozesses. Zum anderen erwies es sich als schwierig, einen Käufer für ein Produkt zu finden, wenn die Verantwortlichkeit für die entstandenen Schäden unklar war. In Absprache mit dem Industriepartner wurde das Wertversprechen daher von «Fenster schützen» auf «Glas schützen» angepasst. Mit den in der Vorlesung kennengelernten Tools und Techniken erarbeitete die Projektgruppe ein Konzept, in dem verschiedene Materialien analysiert und bewertet wurden, um einen geeigneten Prototyp zu erstellen. Weiter wurde untersucht, wie das Produkt vermarktet werden soll. In einem ersten Schritt fokussierte sich das Team auf die B2B-Kunden, welche die Dienstleistung «Glas schützen» anbieten.

Testen, eine willkommene Abwechslung

Im dritten Semester konzentrierte sich das Projekt auf den Entwurf und die Labortests der ersten Muster. Einige Tests wurden von der Projektgruppe in der Werft durchgeführt. Dazu wurden verschiedene Testvorrichtungen gebaut, um die einzelnen Muster genau testen und analysieren zu können. Die Tests lösten bei der Projektgruppe eine grosse Begeisterung aus, da sie eine willkommene Abwechslung zum stressigen Studienalltag waren. Die restlichen Tests wurden von Permapack im hauseigenen Labor durchgeführt. Hierbei konnten z.B. Witterungsbedingungen simuliert oder die Klebkraft gemessen werden. Aus den gewonnenen Erkenntnissen konnte die Projektgruppe sich für ein Muster entscheiden und somit den Prototyp optimieren.

Das vierte Semester startete nicht nur mit einem optimierten Prototyp, sondern auch mit einer positiven Nachricht: Eine Baufirma zeigte Interesse am Prototyp und erklärte sich bereit, diesen in der Praxis zu testen. Diese Zusammenarbeit verschaffte der Projektgruppe gleich mehrere Vorteile: Erstens ermöglichte der Test in der Praxis eine realitätsnahe Analyse des Prototyps. Unter realen Bedingungen auf einer Baustelle eingesetzt, konnten die Stärken und Schwächen des Prototyps besser erkannt und bewertet werden. Des Weiteren lieferte die Baufirma wertvolles Feedback aus der Praxis. Dieses Feedback konnte die Projektgruppe nutzen, um den Prototyp weiter zu verbessern und an die Bedürfnisse der Bauindustrie anzupassen. Dies war ein wichtiger Schritt, um den Prototyp am Markt zu etablieren. Die Zusammenarbeit mit der Baufirma ermöglichte zudem wertvolle Einblicke und Kontakte in die Bauindustrie, die für die Vermarktung des Prototyps nützlich sein könnten.



Spannende, lehrreiche, intensive Zeit

Die Projektgruppe blickt auf eine lehrreiche und gleichzeitig anspruchsvolle Zeit zurück. In den vergangenen vier Semestern haben die drei angehenden Wirtschaftsingenieure viel über die Entwicklung und Umsetzung eines innovativen Produkts gelernt. Permapack unterstützte das Team tatkräftig und ermöglichte einen tiefen Einblick in die Praxis. Durch die Zusammenarbeit mit einem erfahrenen Unternehmen konnte das Team wertvolle Einblicke gewinnen. Besonders wichtig war der Austausch mit den Stakeholdern der Bauindustrie. Durch die Gespräche konnte das Team die Bedürfnisse der Branche besser verstehen und das Produkt entsprechend anpassen. Neben der fachlichen Unterstützung durch Permapack und die Stakeholder profitierte die Projektgruppe auch von den Inputs der Dozierenden an der OST. Sie gaben der Projektgruppe wertvolle Ratschläge aus einer anderen Perspektive und halfen, Herausforderungen zu bewältigen.

Valdemar Nymann, Fabrizio Andreatta und Ardit Januzi.