

# Die Federkern-Revolutionierer

## Durch Nachhaltigkeit die Positionierung im Markt stärken

Mit Fokus auf das Thema Nachhaltigkeit hat das Projektteam ein Wertversprechen für den Industriepartner Spühl GmbH erarbeitet. Es hat das Potenzial, den Matratzenmarkt in Richtung Kreislaufwirtschaft zu führen.

Der zentrale Nutzen aus dem Industrieprojekt besteht darin, dass ein aussenstehendes Projektteam die Firma aus einem anderen Blickwinkel betrachtet und dem Industriepartner Lösungsansätze oder Ideen vorstellt, auf die er mit seiner Sichtweise vielleicht nicht gestossen wäre. Zu Beginn des Industrieprojekts wurde das Geschäftsmodell erhoben und der Standort des Industriepartners besichtigt, um ein tieferes Verständnis zu entwickeln. Das Ist-Geschäftsmodell diente als Grundlage für die Ideenfindung und um Wertversprechen zu entwickeln. Sie sollten auf Kundenbedürfnissen beruhen, die in fünf bis zehn Jahren im Fokus stehen werden. Dem Projektteam wurde vom Industriepartner bewusst keine Stossrichtung vorgegeben, um eine möglichst breite Sammlung an Ideen zu ermöglichen. Für die Ideenfindung wurde eine Trendrecherche erstellt. Zum Ende des ersten Semesters hat das Projektteam dem Industriepartner vier Produkt- und Dienstleistungsideen vorgelegt. Auf dieser Basis durfte sich der Industriepartner für eine Richtung entscheiden.

### Wichtige Erkenntnisse in der Entwicklung

In der zweiten Phase drehte sich alles um die Konzeptionierung der Wertversprechen aus der Ideenfindungs-Phase. Durch das Erarbeiten von Lösungsansätzen wurden dem Industriepartner verschiedene Konzepte für das weitere Vorgehen vorgestellt. Die Basis zur Konzeptionsphase bildete das vom Industriepartner ausgewählte Wertversprechen «Klebstofflose Verbindung der Taschenfedern».

Mit diesem Wertversprechen will das Projektteam für den Industriepartner ein Alleinstellungsmerkmal schaffen. Viele Mitbewerber bieten ihre Federkernmaschinen zwar zu einem günstigeren Preis an, doch die Federkernmaschinen der Firma Spühl GmbH

bieten einen höheren Qualitätsstandard. Bei diesem Punkt will das Projektteam ansetzen und das Produkt des Industriepartners in Bezug auf Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft auf das nächste Level bringen. Durch das Ersetzen des gesundheitsschädlichen und teuren Klebstoffes mit einem alternativen Fügeverfahren ist die Firma Spühl GmbH in der Lage, seine Absatzzahlen zu steigern. Das Projektteam ist der festen Überzeugung, dass das Wegfallen des Klebstoffes den Federkernherstellern einen massiven Mehrwert bietet.

Auf der Grundlage der Entscheidung aus der Projektphase «Ideenfindung» wurden mehrere Grobkonzepte erstellt und miteinander verglichen. Anhand einer Nutzwertanalyse wurde ersichtlich, welche Variante aus Sicht des Projektteams das grösste Potenzial besitzt. Hierfür hat das Projektteam den aktuellen Produktionsprozess analysiert und die Systemgrenzen definiert. Die Richtung des Fügeprozesses wurde auf Basis von Tests des Projektteams und intensiven Diskussionen mit Lieferanten und Experten jedoch aufgrund der schwierigen Umsetzbarkeit wieder verworfen. Die zusammengetragenen Erkenntnisse haben dem Industriepartner wichtige Eindrücke geliefert, damit auch er sich beim Entwickeln auf andere Möglichkeiten fokussieren kann. Zusammen mit dem Industriepartner wurde am Ende der zweiten Phase eine Konzeptrichtung definiert, welche im dritten Semester in Angriff genommen und deren Machbarkeit intensiv überprüft werden sollte.

### Auf dem Weg in die richtige Richtung

In der dritten Projektphase konzentrierte sich das Projektteam auf das Entwerfen und Testen der zuvor definierten Konzeptrichtung. Diverse Punkte aus dem zweiten Semester wurden nochmals aufgegriffen und als Basis für das Entwerfen des Prototyps für den neuen Fügeprozesses genutzt. Anhand der Lösungsansätze und dem Fertigen von Prototypen wurde dem Industriepartner veranschaulicht, wie der Prozess in Zukunft aussehen könnte. Durch verschiedene Tests wurde verdeutlicht, dass mit diesem Fügeprozess eine Lösung gefunden wurde, welche in den bestehenden Prozess integriert werden kann und wesentliche Vorteile mit Bezug auf das Wertversprechen bietet.



### Gemeinsames Verständnis definieren

In der vierten und letzten Phase wurde der Prototyp weiter ausgearbeitet und optimiert. Zusätzlich wurde definiert, wie das Endprodukt des Industrieprojekts aussehen und welche Ergebnisse dem Industriepartner nach Projektabschluss übergeben werden sollen. Das Ziel des Projektteams besteht darin, dem Industriepartner ein Modell vorzustellen, welches den neu entwickelten Prozess veranschaulicht. Anhand dieses Modells bzw. Prototyps soll der Industriepartner davon überzeugt werden, mit eigenen Ressourcen mit der detaillierten Weiterentwicklung fortzufahren.