

PR-Bericht zu Praxisprojekt 2, Vollzeitstudium
Zukunftsmarkt Grossdrehteile? –
Ermittlung, Analyse und Empfehlung

«Erfolg ist, gemeinsam im Team
zu wachsen.»



qualified

Projektteam

Andreas Kupper, Wetzikon / Projektleiter

Aleksandar Djordjevic, Rorschach

Chelsea Carniello, Gossau

Michael Schubiger, Herisau

Pascal Eigenmann, Staad

Tobias Angehrn, St. Gallen

Kundschaft

Glessmann AG / Rüthi

Bernhard Neuhold / Geschäftsleitung

www.glessmann.ch

Die Glessmann AG

Seit rund 80 Jahren bedient die Glessmann AG als professionelle Partnerin im Bereich der mechanischen Grossteilfertigung und im Apparatebau ihre Kunden. Die individuellen Problemlösungen reichen von einzelnen Bearbeitungsschritten bis hin zu Komplettanfertigungen. Das Angebot umfasst weiter die Fertigung von Prototypen, den Bau von Maschinen und Anlagen, Grossformen, Schweisskonstruktionen und Apparaten aus Stahl und Aluminium sowie die Herstellung von Ersatzteilen und die Durchführung von Maschinenrevisionen.

Ergebnisse

Für den Begriff «Grossdrehteile» existiert keine allgemeingültige Definition, da in den verschiedenen Märkten zahlreiche Auslegungen vorhanden sind. Was für den Uhrenhersteller als gross gilt, ist für einen Turbinenhersteller winzig. Auch branchenintern variieren die Durchmesser der einzelnen Teile sehr stark. Einem Studierendenteam der Fachhochschule St. Gallen gelang es, im Rahmen eines Praxisprojekts die Bedürfnisse unterschiedlicher Unternehmen

zu erforschen und zu bewerten. Dabei wurden die Bedarfsträger sowohl nach Branche als auch nach Region ermittelt. Das Projektteam konnte statistisch in verschiedenen Märkten attraktive Zukunftschancen nachweisen. So lässt sich das Know-how der Glessmann AG auch in weiteren Märkten erfolgreich einsetzen. Für die gezielte Bearbeitung ist das Fachwissen allerdings noch weiter auszubauen.

Das Ziel erreicht durch fokussierte Forschung

Die gesetzten Projektziele wurden erreicht. Der bestehende wie auch der zukünftige Bedarf in den verschiedenen Branchen ist ermittelt und bewertet. Zudem liessen sich sämtliche potenziellen Kunden im untersuchten Bereich identifizieren und quantifizieren. Schliesslich wurde die Konkurrenzsituation aufgrund von Sekundär- sowie Primärforschung aufgezeigt. Die Resultate basieren auf einer Online-Umfrage von bestehenden und potenziellen Kunden sowie auf Experteninterviews mit Fachpersonen aus verschiedensten Tätigkeitsbereichen.

Am Ball bleiben

Das Grundgerüst steht. So befürwortet das Projektteam den Markteinstieg der Glessmann AG in verschiedene Zukunftsmärkte. Dazu sind einige Vorkehrungen zu treffen. Es ist sinnvoll, sich auf eine spezifische Branche zu spezialisieren oder in bestehende Netzwerke einzusteigen, um Zugang zu fachspezifischen Informationspools zu erhalten. Des Weiteren empfiehlt sich, einige Branchen mithilfe eines zusätzlichen Praxisprojekts weiter zu erforschen.

Bernhard Neuhold, Glessmann AG



Die Gruppe hat die Ziele restlos erreicht. Grosse Datenmengen wurden systematisch gesammelt, aufbereitet und in Bezug auf ihren Gehalt abgegrenzt. Das Team war ambitioniert und voller Tatendrang, sehr gut strukturiert und organisiert und hat sich teilweise sehr tief in die technische (notabene fremde) Materie eingearbeitet.

Coach:

Michael Czarniecki, M.A. HSG



Trotz der technischen wie auch methodischen Herausforderung schaffte es die Gruppe, für die Glessmann AG den Markt für Grossdrehteile zu analysieren. Dies geschah sowohl durch eine sinnvolle Abgrenzung der Aufgabe als auch durch die Begegnung der zu überwindenden Hürden mit «Constantia», Engagement und Eigeninitiative.

