

# Business Model Development: Selektives Lasersintern (SLS) am IWK

## Entwicklung eines Geschäftsmodells der SLS-Technologie im Bereich 3D-Printing / Additive Manufacturing am IWK

Diplomand



Matia Hülsmann

**Ausgangslage:** Das IWK ist das Institut für Werkstofftechnik und Kunststoffverarbeitung der Ostschweizer Fachhochschule OST. Es arbeitet eng mit Firmen aus der Industrie zusammen. Um konkurrenzfähig zu sein, muss das IWK seine Angebote stetig den neuen Technologien anpassen. Weil das Thema additive Fertigung bei Firmen aus der Industrie eine immer grössere Rolle spielt, hat das IWK den neuen Fachbereich 3D-Printing / Additive Manufacturing gegründet. Mit dem neuen SLS-Drucker EOS FORMIGA P 110 Velocis hat der neue Fachbereich Zugang zu einer Technologie, welche bei Firmen vermehrt im Fokus steht. Um die Kompetenzen des IWK zusammen mit dem neuen Verfahren optimal nutzen zu können, soll ein Geschäftsmodell entwickelt werden. Für jeden Teilbereich des Geschäftsmodells sollen verschiedene mögliche Optionen erarbeitet werden, welche je nach Kunde oder Angebot kombiniert werden können. Zusätzlich soll ein Konzept erarbeitet werden, um Kunden gezielt anzusprechen.

**Vorgehen:** Zur Vorstellung des neuen Fachbereichs 3D-Printing / Additive Manufacturing und zur Datenerhebung für eine Marktanalyse wurden ein Rundmail und eine Umfrage erstellt. Das Vorstellungsmail wurde an alle Geschäftskontakte des IWK geschickt mit der Bitte, bei Interesse an der kurzen Umfrage teilzunehmen. Mit Hilfe der Umfrageergebnisse konnten Kundensegmente identifiziert werden, welche zusammen mit den Wertangeboten den Kern des Geschäftsmodells bilden. Anhand der Kundensegmente und der Kompetenzen des IWK wurden die Wertangebote erarbeitet. Um den Kern des Geschäftsmodells herum wurden anhand des «Business Model Canvas» von Alexander Osterwalder die weiteren Elemente des Geschäftsmodells erstellt. Zusätzlich wurde ein Konzept für ein Vorstellungsvideo geschrieben, um Firmen auf Messen und über die Webseite des IWK anzusprechen.

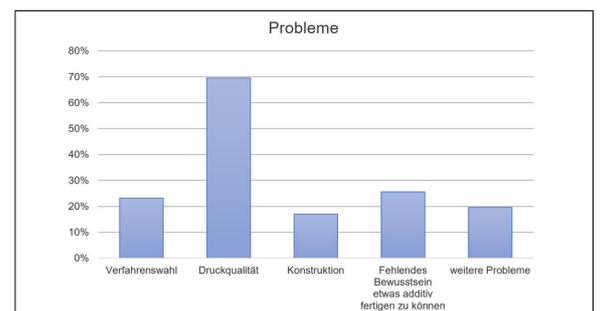
**Ergebnis:** Die Teilnahme an der Umfrage war sehr erfreulich. Nach zwei Wochen Laufzeit haben bereits 95 Geschäftspartner die Umfrage ausgefüllt. Die Antworten waren teils sehr ausführlich und es konnte ein eindeutiges Interesse an der SLS-Technologie festgestellt werden. Zusätzlich haben sich bereits mehrere Kontakte mit potenziellen Kunden ergeben. Anhand der Daten aus der Umfrage wurden drei Kundensegmente identifiziert und für jedes Kundensegment eigene Wertangebote erstellt. Für jedes Element des Geschäftsmodells wurden mehrere Optionen erarbeitet, welche je nach Kunde oder Angebot kombiniert werden können. Zusätzlich zum bestehenden Geschäftsmodell wurden neue Möglichkeiten aufgezeigt, welche getestet werden können. Das Konzept für das Vorstellungsvideo wurde geschrieben und die ersten Dreharbeiten sind abgeschlossen.

### EOS FORMIGA P 110 Velocis

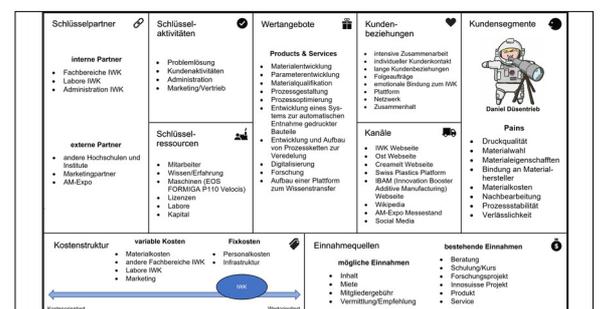
<https://www.gs-werkzeugmaschinen.de/formiga-p-110-velocis>



### Umfrage: Probleme beim Einsatz additiver Fertigung Eigene Darstellung



### Business Model des Kundensegments Daniel Düsentrieb (in Anlehnung an Osterwalder & Pigneur, 2011)



Examinator  
Prof. Ulrich Büse

Experte  
Florian Gschwend,  
Geberit International  
AG, Jona, SG

Themengebiet  
Geschäftsmodell,  
Marketing und Vertrieb

Projektpartner  
Institut IWK der OST,  
Rapperswil, SG

