

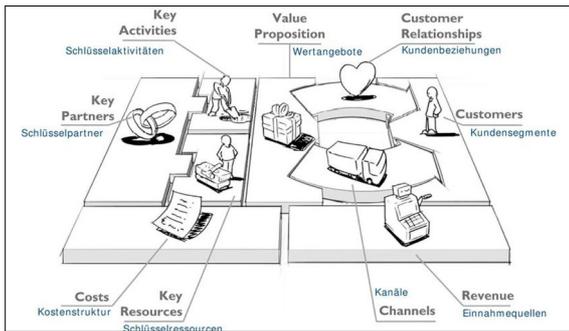
Diplomand	Philip Pascal Müller
Examinator	Prof. Dr. Daniel Patrick Politze
Experten	Dr. Noelle Jufer, Dr. Acél & Partner AG, Zürich, ZH
Themengebiet	Produktmanagement
Projektpartner	BOSSARD AG / Hydac Engineering AG, Zug / Steinhausen, ZG



Philip Pascal Müller

Technische Sauberkeit

Marktspezifisch ausgerichtetes Dienstleistungsangebot in neuen Märkten mit agiler Prozessstruktur

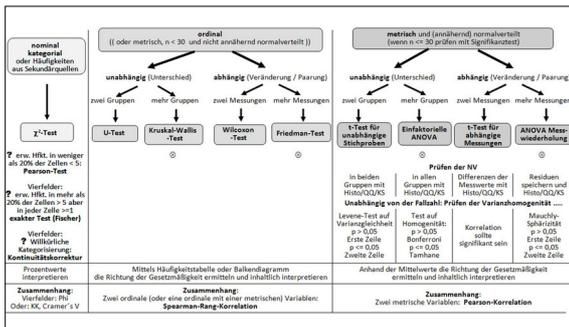


Business Model Canvas
DOPLAYER, 2020

Ausgangslage: Industrieunternehmen stehen zunehmend vor der Herausforderung, die Qualitätsstandards ihrer innovativen Produkte zu gewährleisten. Die hohen Anforderungen an Funktion, Qualität und Lebensdauer der Produkte erfordern, diese wirtschaftlich und umweltgerecht zu reinigen und deren Sauberkeit verlässlich und reproduzierbar auszuwerten. Bereits kleinste Verunreinigungen durch Partikel oder andere Stoffe können die Funktion und die Lebensdauer beeinträchtigen oder Auswirkungen auf sicherheitsrelevante Aspekte haben. Die Bossard AG hat sich zum Ziel gesetzt, basierend auf den Marktanforderungen eine neue Dienstleistung im Bereich „Technische Sauberkeit“ anzubieten und den Kunden dadurch einen Mehrwert zu bieten. Für die neue Dienstleistung soll ein Geschäftsmodell entwickelt und die Menükarte passend zu den Marktanforderungen ausgerichtet werden.

Vorgehen: Unter dem Empirischen Ansatz wurde die Methodik für die Marktbefragung festgelegt, durchgeführt und die Ergebnisse statistisch verifiziert. Als Hauptmethoden sind die SWOT-Analyse, Nutzwertanalyse und das Geschäftsmodell nach Canvas zur Evaluation des Erfolgspotenzials benutzt worden. Daraus wurde ein agiler Prozessablauf für die Auftragsabwicklung modelliert und eine Handlungsempfehlung abgeleitet.

Ergebnis: Das Erfolgspotenzial ist, dass die Bossard AG Erzeugnisse mit „Technischer Sauberkeit“ als Gesamtlösung anbietet, unter Berücksichtigung der fünf Sauberkeitsstufen der Bossard AG. Ergänzend dazu wird den Kunden eine Beratungsdienstleistung im Umgang mit der "Technischen Sauberkeit" angeboten und sie werden bei der Umsetzung unterstützt. Die Marktanforderungen sind je nach Industriezweig sehr individuell und es wurde im Verlauf der Potenzialfindung festgestellt, dass die Entwicklung des Marktes schwer einzuschätzen ist, da die Thematik noch nicht überall etabliert ist. Deswegen ist eine Zusammenarbeit mit einem akkreditierten Prüflabor wichtig, um erfolgreich in den Markt einsteigen zu können. Eine agile Prozessstruktur, in der eine Just-In-Time-Produktion angestrebt wird und nicht-wertschöpfende Prozesse weitestgehend eliminiert werden, bildet dabei die Grundlage um möglichst effizient und langfristig erfolgreich zu sein.



Statistische Auswertungsmethoden
Nicola Döring, Jürgen Bortz, 2016: 463

Kriterien	Nutzwertanalyse										
	G	Gläser-Group		CaseoCleanCheck		CleanControlling		QualityAnalysis		HYDAC AG	
	E	G x E	E	G x E	E	G x E	E	G x E	E	G x E	
1 Dienstleistungsangebot	10.0	4	40	2	20	5	50	5	50	5	50
2 Akkreditierung	10.0	4	40	4	40	4	40	5	50	3	30
3 Standorte	3.1	4	12	2	8	3	9	3	9	5	15
4 Erfahrungswert	7.7	4	31	1	4	3	12	2	8	5	18
5 Extraktionsverfahren	5.4	3	16	4	12	2	8	5	15	3	9
6 Analyseverfahren	7.7	4	31	3	12	4	16	5	20	3	9
7 Umgebungsmonitoring	1.5	4	6	5	20	8	32	3	12	5	20
8 Bauteilgrößen	10.0	3	30	2	20	3	30	4	40	5	50
Max Punktzahl			206		147		202		224		228

Nutzwertanalyse
Eigene Darstellung