

Die Wissensvermittler

sich eigenständig zum Spulenspezialisten entwickeln

Moderne Einkäuferinnen und Einkäufer wollen nicht zum Hörer greifen und die benötigten Informationen am Telefon abfragen. Sie wollen sich selbst über die Firma und deren Produkte informieren, am liebsten auf einer allumfassenden Plattform. Daher haben zwei angehende Wirtschaftsingenieure für ihren Industriepartner eine Plattform konzipiert, über welche sich Interessierte selbstständig zu Expertinnen und Experten in Sachen Spulen und Elektronik entwickeln können.

Welchen Spulentyp muss ich für meine Anwendung einsetzen? Welche Faktoren gilt es zu beachten bei der Gestaltung einer Spule? Was kostet eine Spule und wann erhalte ich diese schnellstmöglich? Dies sind Fragen, welche die potentielle Kundschaft der Firma KUK interessieren dürfte. Die beiden angehenden Wirtschaftsingenieure Jan Hautle und Mathias Bucheli haben deshalb den «Spulenatlas» entworfen: eine Plattform, auf welcher diese Informationen an einem zentralen Ort zugänglich gemacht werden.

Der Weg zum Spulenatlas

Die Firma KUK hat der Projektgruppe, die zu Beginn noch aus vier Mitgliedern bestand, viel Spielraum gelassen: Das Ziel war es, in der ersten Phase neue Stossrichtungen zu finden, mit welchen neue Kundenbedürfnisse in fünf bis zehn Jahren erfüllt werden können. Anhand einer systematischen Trendanalyse wurde nach neuen Ideen und Potentialen geforscht. Daraus entstanden diverse interessante Stossrichtungen, davon wurden drei vertiefter ausgearbeitet

und dem Industriepartner zur Wahl vorgestellt. Ein grosses Potential wurde im Bereich der Vertriebskanäle entdeckt: «KUK verfügt über keinen eigenen Verkaufsaussendienst und ist auf Social Media wenig präsent» sagt Jan Hautle.

Zusammen mit dem Industriepartner wurde entschieden, diese Stossrichtung weiterzuverfolgen und die Fragestellung «Wie können wir einen Mehrwert schaffen und damit potentielle Kunden auf KUK aufmerksam machen?» definiert. Mit im Unterricht behandelten Kreativitätstechniken sind diverse Ideen entstanden, wie KUK an neue Kunden gelangen könnte. Enthalten waren Ideen wie ein Produkt-Konfigurator, eine 3D-Bibliothek, eine Plattform namens «MyCoil» für Bestellungen und Offerten und der Spulenatlas. Von der Projektgruppe wurde dem Industriepartner eine Kombination der Ideen Konfigurator, MyCoil und Spulenatlas für die Realisierung empfohlen. «Mit der Kombination entsteht der grösste Mehrwert und die Neukundengewinnung kann abgedeckt werden» fügt Mathias Bucheli an.

Der Industriepartner entschied sich anschliessend für die Kombination der drei Ideen unter dem Namen «Spulenatlas». Damit für den Spulenatlas eine Struktur erstellt werden konnte, analysierte die Projektgruppe mögliche Anforderungen von jeweiligen Benutzergruppen anhand von Empathy Maps. Die Erkenntnis daraus war, dass es sinnvoll ist, den Spulenatlas in drei Bereiche zu unterteilen. In der Produkt-Sicht sind relevante Informationen zu den Produkten auffindbar, wie Spulenarten, Spulenkörper, Drähte etc. In der Prozess-Sicht dreht sich alles um die Fertigung, wichtige Prozesse wie Wickeln, Assemblieren etc. Im dritten Bereich, der Kosten- und Termin-Sicht, lassen sich Kosten und Lieferzeiten abfragen und getätigte Bestellungen einsehen.

Die Idee hinter dem Spulenatlas

Da KUK Spezialist für die Herstellung und Logistik von Wickelgütern ist, aber nicht für deren Auslegung, sind die idealen Kundinnen und Kunden Kompetenzträgerinnen und -träger des eigenen individuellen Produkts. Das heisst, die Kundschaft weiss genau, wie das Produkt auszusehen und zu funktionieren hat.



Mit dem Spulenatlas wird der Kundschaft nun die Möglichkeit geboten, sich das nötige Wissen über Spulen und die Firma KUK selbst anzueignen. Der Spulenatlas vermittelt auf spielerische Art und Weise Wissen – mit interaktiven Informationen wie Videos, Simulationen und Grafiken. Im Spulenatlas lernt der Kunde, worauf es bei der Auslegung einer Spule ankommt und wo sie eingesetzt wird.

Anschliessend kann nach der Evaluierung und Auslegung, mit der Eingabe weniger Spezifikationen mit Hilfe eines integrierten Kosten- und Lieferzeitrechners, ein Richtpreis und ein möglicher Liefertermin automatisch berechnet werden. Benötigt der Kunde einen exakten Preis und Liefertermin, ist im Spulenatlas ebenfalls ein standardisiertes Offert-Formular ausfüllbar. Ausserdem können 3D-Modelle und technische Zeichnungen generiert werden mit dem Spulen-Konfigurator.

Durch den Spulenatlas wird KUK grösstenteils von der Produktgestaltung ausgenommen und gibt dem Kunden nur noch gezielt Ratschläge, wie durch Abänderung der Spulengeometrie die Herstellung effizienter gestaltet werden kann.