



Roman Hess

Diplomand	Roman Hess
Examinator	Prof. Dr. Daniel F. Keller
Experte	Roland Fischer, Fischer+Sohn AG, Meilen, ZH
Themengebiet	Geschäftsmodell, Marketing und Vertrieb

## Marktanalyse und Produktkonzeption

### Für ein Produkt im Baugewerbe

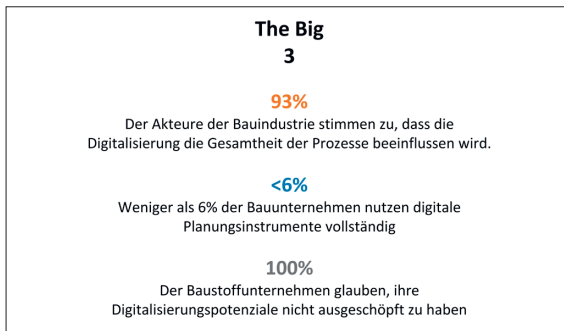


Abbildung 1: Digitalisierung in der Bauwirtschaft (Roland Berger)

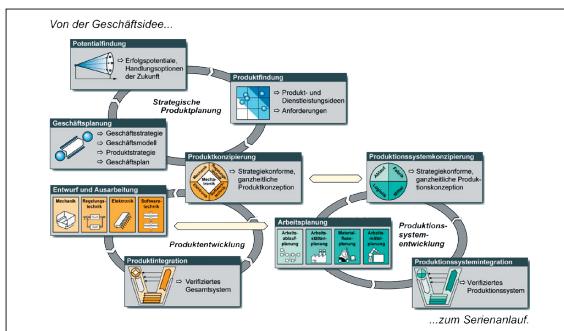


Abbildung 2: 3-Zyklus-Modell der Produktentstehung (Gausemeier, Plass und Wenzelmann)

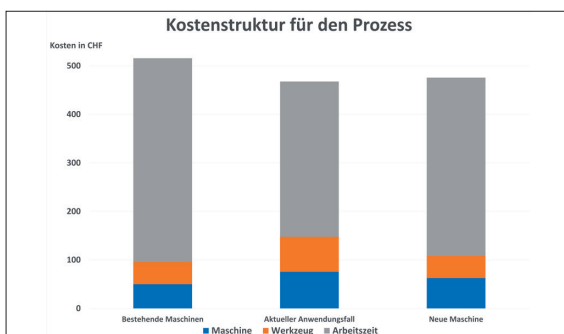


Abbildung 3: Vergleich der Kostenblöcke

**Ausgangslage:** Der immer grösser werdende Zeitdruck im Baugewerbe, sowie das steigende Potential durch die Digitalisierung, führen zu neuen verbesserten Produkten. In Zusammenarbeit mit einem Industriepartner wird eine Marktanalyse mit anschliessender Produktkonzeption für ein neuartiges Produkt im Baugewerbe durchgeführt. Das Ziel ist es, die Kundenbedürfnisse und Anforderungen aus dem Markt in einem Produkt abzubilden. Dazu sind verschiedene Anwendungsfälle auszuarbeiten, um eine Vergleichsbasis gegenüber bestehenden Anwendungen zu schaffen. Die Vergleiche bieten die Grundlage, um das Geschäftsmodell für den Industriepartner auf das neue Produkt anzupassen und die Anforderungen für ein Pflichtenheft abzuleiten.

**Vorgehen:** Der Markt wird anhand von Befragungen verschiedener Kunden untersucht. Anschliessend wird die Produktkonzeption durchgeführt. Der Ablauf orientiert sich am 3-Zyklusmodell nach Gausemeier (Siehe Abbildung 2). Die strategische Produktplanung als erster Zyklus wird in diesem Projekt erarbeitet. Nach Generierung mehrerer Konzepte, mithilfe verschiedener Kreativitätsmethoden, durchlaufen diese einen Selektionsprozess. Das Konzept, welches sich am besten auf die Kundenbedürfnisse anpasst, wird anschliessend in der Ausarbeitung gegen die bestehenden Anwendungen verglichen und aus Kundensicht überprüft. Aus diesen Vergleichen und den Kundenbedürfnissen werden die Anforderungen für das Pflichtenheft abgeleitet. Das Pflichtenheft stellt dabei den Übergang der strategischen Produktplanung in die Produktentwicklung dar.

**Fazit:** Der Selektionsprozess hat ergeben, dass eine Automatisierungslösung zur Reduktion der Installationszeit die besten Voraussetzungen für den bestehenden Markt mit sich bringt. Aus der anschliessend durchgeführten Wirtschaftlichkeitsrechnung ist ersichtlich, dass die Arbeitszeit den grössten Kostenfaktor für Kunden darstellt. Berücksichtigt werden neben der Arbeitszeit auch die Maschinen- und Werkzeugkosten. Die Arbeitszeit wird dabei in Installationszeit und Einsatzzeit unterteilt. Das vorgeschlagene Produkt zielt somit auf den grössten Kostenfaktor, nämlich die Arbeitszeit und hat dadurch ein grosses Potenzial, die Kosten gegenüber den bestehenden Anwendungen mit geringem Entwicklungsaufwand deutlich zu senken. Vor der technischen Realisierung sind die wirtschaftlichen Annahmen für die Berechnung zu verifizieren und die technische Machbarkeit abzuklären.