

Marktpotenzial von Active Noise and Vibration Control für die Haustechnik

Diplomand



Timo Booj

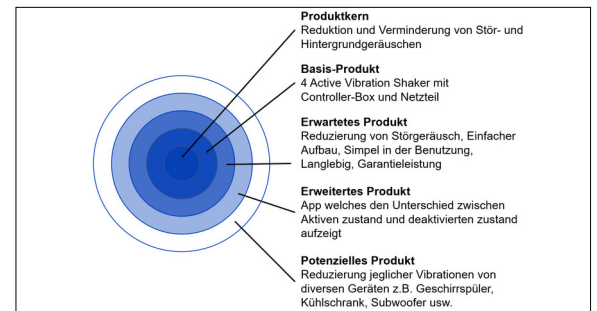
Problemstellung: Gibt es eine innovative Anwendungsmöglichkeit von Active Noise and Vibration Control auf dem Markt, mit der sich ein Start-up lohnt? Mit dieser Fragestellung konnte aus einer zuvor erstellten Recherchearbeit das Anwendungsfeld der Haushaltstechnik definiert werden, welches in dieser Bachelorarbeit genauer untersucht wird. Dabei gilt es zuerst herauszufinden, welches Haushaltsgerät am meisten Potenzial für das Start-up besitzt und ob ein Bedarf auf dem Markt vorhanden ist. Des Weiteren muss das erstellte Geschäftsmodell des Start-ups überzeugen. Das Ziel der Bachelorarbeit ist es, ein Geschäftsmodell für ein innovatives Start-up-Unternehmen im Bereich von Active Noise and Vibration Control zu entwickeln.

Vorgehen: Für die Erarbeitung der Bachelorarbeit ist ein strukturiertes und systematisches Vorgehen äusserst relevant. In einem ersten Schritt erfolgt eine Auseinandersetzung mit den Kundenbedürfnissen mithilfe einer Umfrage. Danach werden Messungen vorgenommen, die für eine Abschätzung der technischen Machbarkeit relevant sind. Bei der Erstellung einer Simulation wird die technische Machbarkeit weiter vertieft. Zuletzt wird ein Businessplan erstellt, in welchem unternehmerische Entscheidungen aufgezeigt werden. Dieser ist zentral für den erfolgreichen Markteinstieg des Start-up.

Ergebnis: Aus dem subjektiv empfundenen Potenzial und der technischen Machbarkeit konnten die Produkte Waschmaschine, Tumbler/Trockner, Kühlschrank und Dunstabzugshaube überzeugen. Aus diesen hat sich der Trockner zuletzt als Favorit durchgesetzt und konnte als das Produkt mit dem meisten Potenzial für die Anwendung der ANVC-Technologie bestimmt werden. Bei der Erstellung

einer Simulation, die aufzeigen soll, wie das Produkt auf das Geräusch eines Trockners wirkt, sind einige Probleme aufgekommen. Diese gilt es in einem weiteren Schritt genauer zu untersuchen. Aus dem erstellten Businessplan konnten Chancen und Risiken aufgezeigt werden, welche für den Erfolg des Start-up eine wesentliche Rolle spielen. Ob sich das Start-up lohnt, ist jedoch noch unklar, da es einige offene Punkte zu klären gilt.

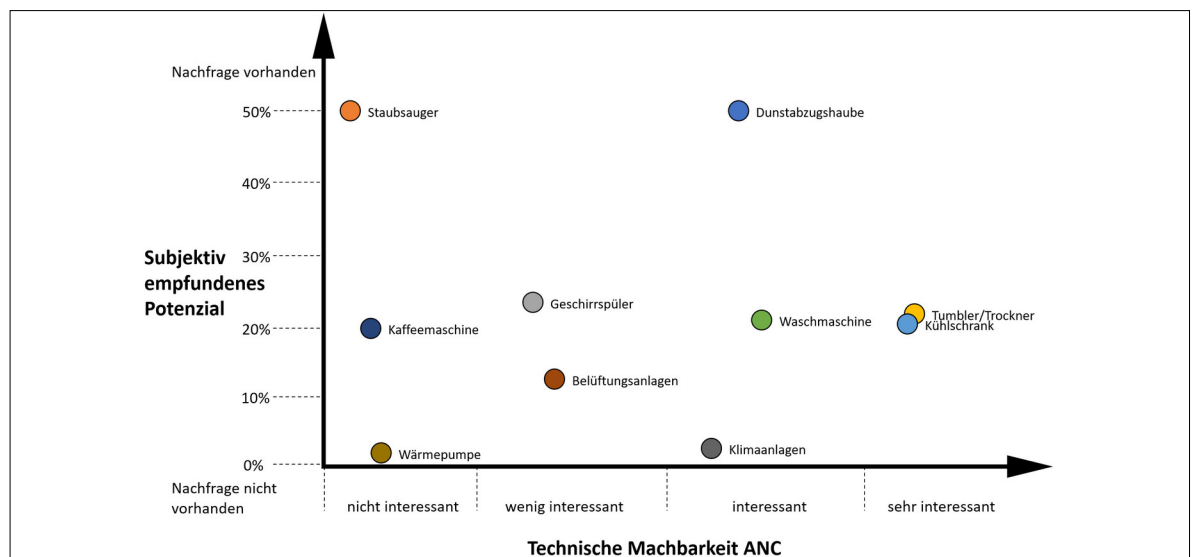
5-Ebenen Modell nach Kotler
Eigene Darstellung



Produkt Design
Eigene Darstellung



Wahl des Produktes
Eigene Darstellung



Referent
Dr. Thomas Zurbrügg

Korreferent
Nicolas Steinebrunner

Themengebiet
Geschäftsmodell,
Marketing und Vertrieb

Projektpartner
Steinebrunner, Cyrill