

Die Farb-Nachfüller

Selbstbedienungsstationen für Handwerksbetriebe

Wenn die Zeit rennt und der regionale Handwerksbetrieb Material benötigt, kommt er zum Einsatz: Der Automat für das selbstständige Abfüllen von Lacken und Beschichtungen. Das entwickelte Konzept verspricht eine individuelle und sofortige Beschaffung in der Nähe mit hohem Potenzial für alle Beteiligten.

Die heutige Geschäftswelt ist schnelllebig. Bauhandwerks-Unternehmen, speziell Schreinereien und Malereigeschäfte, benötigt das Material von ihren Lieferanten so schnell wie möglich. Aufträge können spontan eintreffen und einen Bedarf an Material auslösen, welches nicht im Lager vorhanden ist. Eine Nachbestellung beim Lieferanten benötigt einige Tage, bis sie beim Handwerker eintrifft. Zudem besteht ein immer höher werdendes Bewusstsein für Umweltschutz und Ressourcenoptimierung. Genau hier kommt die Idee von Ajdin Fejzaj, Alessio Gubbini, Flamur Muslii, Muhammed Kakis und Yonas Gebrehiwet zum Zug.

Der Kundschaft Individualität bieten

Viele Handwerksbetriebe bestellen ihre Lacke und Beschichtungen auf Vorrat für ihr Lager. Die Mehrheit der bestellten Produkte ist, wie für diese Branche üblich, nur in vordefinierten Mengen erhältlich. Viele Anwender der Lacke und Beschichtungen benötigen zum Teil individuelle Mengen, können diese aber heute nicht konfektioniert beziehen. Wenn beispielsweise eine Schreinerei für einen Auftrag 16 Kilogramm Klarlack benötigt, müsste sie ein 20 Kilogramm Gebinde bestellen. Somit entsteht ein Überschuss, der später meist nicht mehr für andere Aufträge verwendet werden kann, da das Beschichtungsmaterial im Laufe der Zeit an Qualität verliert oder seine technische Beschaffenheit für andere Aufträge nicht

geeignet ist. Aus diesen Gründen landen überschüssige Produkte grösstenteils im Lager des Handwerksbetriebs oder direkt in der Sondermüll-Entsorgung. Lagerplatz ist bekanntlich teuer und nicht dafür da, Restbestände zu lagern. Die Entsorgung dieser Beschichtungen ist ebenfalls kosten- und zeitaufwendig und belastet zudem die Umwelt stark.

«Mit dem Automaten wollen wir den Kunden des Industriepartners die Möglichkeit bieten, genau die gewünschte Menge eines Produkts zu beziehen», erzählt Muhammed Kakis. «Dadurch möchten wir die individuellen Bedürfnisse der Kundschaft befriedigen und die Verschwendung minimieren», führt Ajdin Fejzaj weiter aus. Individualität und Nachhaltigkeit, aus ökologischer und ökonomischer Sicht, sind Trends, welche heute von vielen Unternehmen wahrgenommen und aufgegriffen werden. Das Konzept des Automaten verspricht der Kundschaft des Industriepartners diversen Nutzen. Mit die wichtigsten Punkte sind die Verringerung des Lagerplatzes, der Lagerkosten und des Entsorgungsaufwands, eine sofortige Lieferung, die Rund-um-die-Uhr-Verfügbarkeit und die Entlastung der Umwelt.

Modularer Aufbau bietet Potenzial

«Der Automat ist so konzipiert, dass je nach Bedarf verschiedene Produkte in verschiedenen Mengen angeboten werden können» erklärt Yonas Gebrehiwet. Konkret heisst das, dass die Anzahl der Tanks und der damit angebotenen Produkte frei gewählt werden kann. Dabei bleibt der Kern, also der Prozess und die Funktionsweise des Automaten, stets gleich. Standort und Angebot des Automaten können der Verkaufsregion angepasst werden. Geschäftskunden können sogar einen eigenen Automaten in ihrem Betrieb aufstellen lassen. Auf diese Weise kann das Sortiment personalisiert und die gewünschten Produkte bei Bedarf abgefüllt werden. Bezahlt wird am Ende die Menge eines Produkts, die vom Automaten bezogen wurde. Regelmässiges Nachfüllen und Instandhalten der Anlage bleibt dem Industriepartner vorbehalten.



Von der Idee zum Prototyp

Durch die Auseinandersetzung mit Trends und diversen Ideenfindungsmethoden kam die Projektgruppe auf die Idee des Automaten. «Zu Beginn gab es Startschwierigkeiten bei der Erarbeitung des Konzepts», gesteht Flamur Muslii, «denn die Idee schien zunächst aus technischer Sicht sehr umfangreich und komplex». Immer wieder gab es Änderungen an der Auslegung des Automaten. Nach technischen Abklärungen und regem Austausch unter der Projektgruppe, dem Industrieprojektpartner und den Projekt-Coaches der OST, konnten die Probleme gelöst und der Automat vereinfacht werden. Alessio Gubbini fasst das Projekt folgendermassen zusammen: «Als Gruppe konnten wir viel über den Prozess einer Produktneuentwicklung lernen. Es hat Spass gemacht, kreative und innovative Ansätze zu nutzen und auch einmal Ideen einzubringen, die auf den ersten Blick ungewöhnlich erscheinen. Insgesamt sind wir zufrieden mit dem Ergebnis des Industrieprojekts und hoffen sehr, dass der Automat dem Industriepartner dabei hilft, in den nächsten Jahren weiterhin erfolgreich am Markt zu bestehen».

Yonas Gebrehiwet, Muhammed Kakis,
Alessio Gubbini, Ajdin Fejzaj und Flamur Muslii