

Mehr Schrauben für Amerika

Wettbewerb Warum lässt sich eine Schraube in den USA nicht gleich verkaufen wie in Europa? Ein Team von Studierenden empfahl SFS Intec, das Produkt umzubenennen, und ist für den WTT Young Leader Award nominiert.

Einfach in der Handhabung, schnell montiert und erst noch sicher: Ein sogenannter Gewindeform-Befestiger braucht weder Schraubenmutter noch Unterlegscheibe. Er formt sein Muttergewinde in bestehende Löcher und hält. Beim Gewindeform-Befestiger TDBL der Firma SFS Intec enthält der Schraubenkopf auf der Unterseite zudem Zähne, die sich beim Eindrehen in Metallbauteile verhaken. «Die sitzen bombenfest», sagt Franziska Weis. Sie hat ein Team von Studierenden begleitet, die für SFS eine Marktanalyse durchgeführt haben.

«In Europa hat sich die Direktverschraubung mit TDBL-Befestigern seit Jahren erfolgreich entwickelt, in den USA werden sie aber nicht als überzeugende Lösung betrachtet», sagt Andy Lee, Produktmanager der SFS Intec in Wyomissing im US-Staat Pennsylvania, die dort als Marktorganisation der Heerbrugger SFS Group fungiert. Die Studierenden sollten für Lee herausfinden, wie sich die Befestiger besser

verkaufen lassen. Das internationale Team besteht aus Selina Steiger (St. Gallen), Rafael Manetsch (Siat) und Christian Schiegg (Appenzell) von der FHS sowie drei Studierenden vom Babson College in Boston. Zum Projektstart kamen sie nach St. Gallen – zum Projektende reisten die Schweizer in die USA. Zwischenzeitlich

kommunizierten sie per Skype und Whatsapp.

Vermeintlich simpel, technisch komplex

«Schrauben sind ein vermeintlich simples Produkt», sagt Coach Franziska Weis. Im Verlauf des Projekts hätten die Studierenden aber nach und nach die techni-

sche Komplexität begriffen. «Wir haben zuerst die SFS-Verkäufer und Kunden in Europa befragt», sagt die studentische Projektleiterin Selina Steiger. So hätten sie Stärken und Schwächen des Gewindeform-Befestigers kennengelernt und sechs mögliche Marktsegmente definiert. Sodann folgten Befragungen in den

USA mit Zulassungsbehörden, Experten, Vertriebspartnern und Kunden. Zuletzt stand fest: «Im Metallbau werden günstigere Schrauben bevorzugt. Hauptanwendung des TDBL-Befestigers ist die strukturelle Befestigung von Gebäude-Stahlkonstruktionen oder Hochregalkonstruktionen. Interessant könnten aber auch die Märkte Solarpanelsysteme und Fassadenbau sein.» Zudem lieferte das Team seinem Auftraggeber mögliche Vertriebskontakte.

Auftraggeber Andy Lee äussert sich erfreut: «Good job! Unsere Erwartungen wurden übertroffen.» Die Studierenden hätten wichtige Informationen geliefert. «Wir hatten bisher einigen Märkten nicht genügend Aufmerksamkeit geschenkt», sagt Andy Lee. «Für diese Märkte haben wir nun einen Spezialisten engagiert.» Zudem werden SFS-Mitarbeitende nun auf der grössten Solarmesse der USA präsent sein. «Die Studierenden haben auch aufgezeigt, dass der Name TDBL wenig aussagekräftig ist.»



Zwei der drei Schweizer Studierenden des Teams, das für SFS Intec gearbeitet hat, mit einem Gewindeform-Befestiger. Bild: Urs Bucher

Sechs von 60 Teams

Die Studierenden-Teams der Fachhochschule St. Gallen (FHS) arbeiten in Praxisprojekten für Unternehmen und Organisationen. Jeweils die drei besten Teams in den beiden Kategorien **Marktforschung und Managementkonzeption** werden am Montag, 26. September, in der Tonhalle St. Gallen ausgezeichnet. Unsere Zeitung stellt die nominierten Teams in loser Folge vor. (red.)

WTT Young Leader Award
www.fhsg.ch/praxisprojekte