

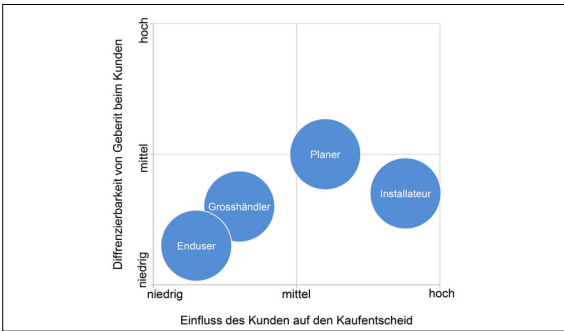


Stefanie Giger

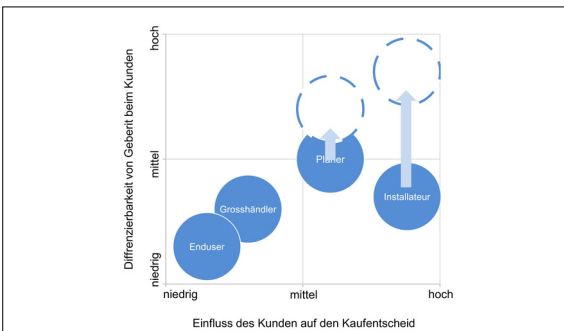
Studentin	Stefanie Giger
Examinator	Prof. Dr. Daniel Patrick Politze
Themengebiet	Innovation in Products, Processes and Materials - Industrial Technologies
Projektpartner	Geberit International AG, Rapperswil-Jona, St.Gallen

Added value durch Produktkennzeichnung

Eruien und Evaluieren von Kundennutzen bezüglich einer eindeutigen Produktkennzeichnung



Kundenanalyse bezüglich Differenzierbarkeit von Geberit und Einfluss des Kunden auf den Kaufentscheid



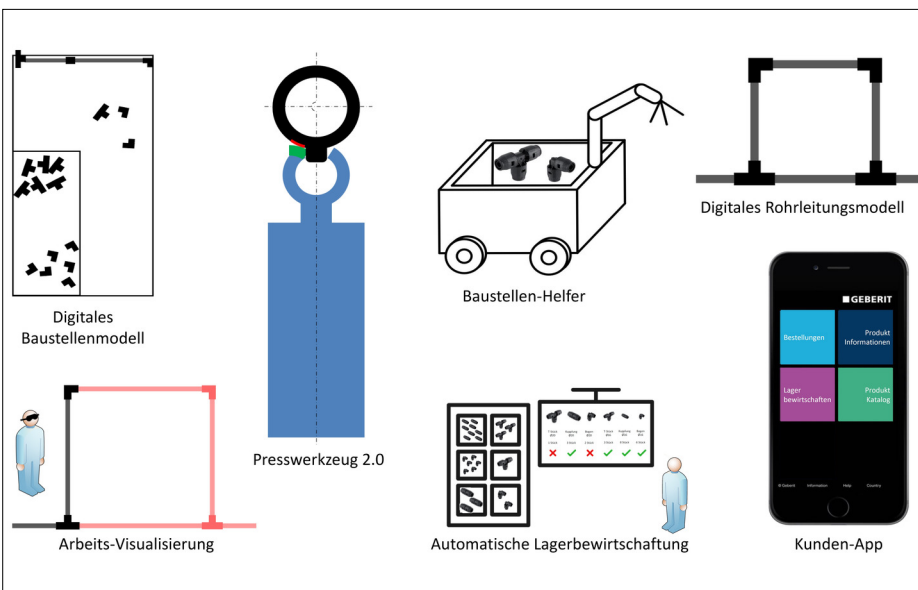
Zielsituation bezüglich Differenzierbarkeit von Geberit und Einfluss des Kunden auf den Kaufentscheid

Aufgabenstellung: Aufgrund ausgelaufener Patente kann sich Geberit derzeit mit seinen Rohrleitungssystemen nur sehr schwer von seinen Mitbewerbern differenzieren.

Das Unternehmen möchte nun die Komponenten- resp. Bauteilkennzeichnung (CPID), welche aus Produktionsgründen auf die neuen Rohrleitungssysteme aufgebracht werden, für den Kunden nutzbar machen und ihm einen Mehrnutzen bieten. Dadurch soll sich Geberit zukünftig von seinen Mitbewerbern abheben können. Das Ziel dieser Arbeit ist es, die wichtigsten Handlungsfelder von Geberit bezüglich der Differenzierung mittels CPID zu identifizieren und darauf basierend Potentiale zur Nutzung der CPID durch den Kunden aufzuzeigen.

Vorgehen: Die wichtigsten Handlungsfelder für Geberit werden anhand einer Stakeholderanalyse, eines Customer Journey und einer Value Proposition eruiert. Darauf basierend wird anhand des Market Pull sowie des Technology Push Ansatzes ein umfassendes Potentialportfolio zu entwickelt und in einer Portfolioanalyse bezüglich ihres Mehrnutzens und ihrer Unsicherheit bewertet. Die Potentiale werden zudem aufgrund ihres Mehrnutzens und ihrer Anforderungen in einer Roadmap als Umsetzungsplan dargestellt. Die vielversprechendsten und kurzfristig realisierbaren Potentiale werden zudem anhand eines Use-Cases ausgearbeitet.

Ergebnis: Die Arbeit zeigt auf, dass sich durch die Integration der CPID diverse Potentiale zur Schaffung eines Mehrnutzens für den Kunden und somit für eine Differenzierung von Geberit gegenüber der Konkurrenz bieten. Die Potentiale welche dabei besonders herausstechen sind eine Weiterentwicklung der bestehenden Geberit Kunden-App, eine Weiterentwicklung des Presswerkzeuges zur Erfassung des Verbrauchs resp. zur Erstellung eines digitalen Rohrleitungsmodelles, eine automatische Lagerbewirtschaftung, eine Hilfestellung zur Visualisierung der Arbeitsschritte und ein Baustellen-Helfer zur Erleichterung von nichtwertschöpfenden Tätigkeiten.



Eruierte Potentiale