

Vielversprechende preisgünstige Lösung in unmittelbarer Nähe gefunden

Problem

- Unser Kunde ist ein Spezialist in der Kompressionstherapie. An seiner Strickware wurde Silikon manuell aufgetragen, um das Rutschen zu verhindern bzw. den Halt zu erhöhen. Um den Produktionsprozess zu beschleunigen und Kosten zu sparen wollte unser Kunde diesen Fertigungsschritt automatisieren.
- Daher wurde der *dtd* beauftragt nach geeigneten Technologien zum automatisierten Auftragen von Silikon auf medizinische Kompressionsstrickware zu suchen. Applikation von Silikon sollte dabei als freiprogrammierbares Muster an unterschiedlichen Stellen vom Kompressionsstrick erfolgen.
- Bei diesem Projekt sollten sowohl Industrie als auch Forschung befragt werden.

Vorgehen

- Eine vorab durchgeführte Werkbesichtigung bei unserem Kunden verschaffte dem *dtd*-Projektleiter einen besseren Verständnis zu den einzelnen Produktionsschritten und ermöglichte einen besseren Einblick zu erhalten. Somit konnte eine kompetente Kommunikation zwischen Projektleiter und Experten gewährleistet werden.
- Die identifizierten Applikationstechnologien wurden vom *dtd* nach vorgegebenen Kriterien grob validiert. Ein Überblick über die geeigneten Technologien und potentielle Kooperationspartner verschafft.
- Priorisiert wurden dabei Unternehmen mit einem Lösungsvorschlag für eine komplette Anlage mit der automatisierten Dosiertechnologie.

Ergebnis

- Insgesamt haben 40 Unternehmen und Forschungsinstitute aus dem globalen Raum eine mögliche Applikationstechnologie vorgestellt.
- Die detaillierte Evaluierung der Lösungsvorschläge und potentieller Kooperationspartner erfolgte von unserem Kunden. Anschließende persönliche Gespräche nach der Unterzeichnung einer NDA und die Durchführung von Tests ermöglichten eine endgültige Evaluierung.
- Unser Kunde hat eine vielversprechende preisgünstige Lösung in unmittelbarer Nähe gefunden und wird erst mal diese Technologie testen.

Fazit

Dank einer Unternehmensbesichtigung konnte der *dtd* einen besseren Einblick sowie Kompetenz erhalten und rasch potentielle Lösungsvorschläge einholen.

Der Kunde hat eine vielversprechende preisgünstige Lösung in unmittelbarer Nähe gefunden und wird erst mal diese Technologie testen. Sollte die priorisierte Applikationstechnologie Probleme bereiten, kann unser Kunde auf eine Technologie aus der zweiten Priorisierungsgruppe zurückgreifen und ebenfalls testen. Dabei würden die Kosten für die Suche erspart bleiben.