

Problem

- Um den hohen Ansprüchen der Kunden an Qualität und Individualität gerecht zu werden, ist eine stetige Produkt-Weiterentwicklung unabdingbar.
- Auch unser Kunde, ein Spezialist in der Längenmesstechnik, wollte seine aktuelle Produktpalette um berührungslose, optische Längenmessgeräte erweitern. Dabei beabsichtigte er, seine vorhandenen Kompetenzen zu nutzen und fehlendes Know-how im Bereich optischer Messtechnik mit einem Partner zu ergänzen.
- Es sollte also ein neuartiges, flexibel einsetzbares Längenmessgerät zur berührungslosen Messung kleiner Abstände an schwer zugänglichen Stellen entwickelt werden.

Vorgehen

- Es wurde eine sogenannte Entwicklungspartnersuche formuliert und gezielt an ausgewählte Unternehmen versandt, um entsprechende Ansprechpartner nach ihrem Know-how im Bereich der berührungslosen optischen Messtechnik zu befragen.
- Idealerweise sollte der potentielle Partner ein deutscher Hersteller von optischen Sensoren zum Messen von Längen mit eigener Entwicklungsabteilung sein und eine Auswertungssoftware bereitstellen können. Die Entwicklung eines marktfähigen Produktes sollte max. in 5 Jahren abgeschlossen sein.
- Eine grobe Validierung der potentiellen Kooperationspartner erfolgte durch den *dtd* als unabhängige Instanz. Aufbereitete Informationen zu diesen Experten wurden in Form eines erlebbaren Berichts an unseren Kunden übergeben.

Fazit

Bei diesem Projekt haben wir unserem Kunden geholfen, seinem strategischen Ziel – durch Erweiterung der Produktpalette neue Märkte zu erschließen – etwas näher zu kommen.

Durch die Gespräche mit den identifizierten potentiellen Entwicklungspartnern bekam unser Kunde den Überblick zu den diversen optischen Verfahren. Nun bleibt zu evaluieren, welches Verfahren für sein Vorhaben sich am besten eignet und mit welchem Experten dies umgesetzt wird.

Ergebnis

- Insgesamt konnten 29 potentielle Entwicklungspartner im deutschsprachigen Raum identifiziert werden.
- Durch das anschließende Durchführen von persönlichen Gesprächen seitens unseren Kunden mit den Interessenten und dem Zusenden der Zeichnungen mit Anwendungsbeispielen konnte die Anzahl an qualifizierten Partnern auf 3 eingeschränkt werden.
- Parallel dazu absolvieren mehrere Mitarbeiter unseres Kunden eine Schulung in optischen Verfahren, um die Anwendungsbereiche und Grenzen der jeweiligen Verfahren besser beurteilen zu können.
- Eine endgültige Auswahl eines Partners wird in Kürze erfolgen.