

# SW

## Corporate Innovation Challenge – SW Schwäbische Werkzeugmaschinen GmbH

**Titel:** Mission Humanoid: in 24h zur Marktstrategie –  
Wie wir mit Präzision den Roboter-Markt erobern

### Challenge:

Die humanoide Robotik ist einer der dynamischsten Zukunftsmärkte – mit enormem Bedarf an präzisen, hochwertigen Bauteilen.

Doch:

- Welche Komponenten werden überhaupt zerspannt?
- Welche Hersteller und Regionen treiben die Entwicklung voran?
- Und wie kann unser Unternehmen in diesen Markt erfolgreich einsteigen?

In dieser 24-Stunden-Challenge arbeitet ihr als interdisziplinäres Team an einem konkreten Ziel: Eine fundierte Marktstrategie für den Einstieg der Firma SW in die humanoide Robotik entwickeln.

### Aufgabenstellung:

- Analysiert den **globalen Markt** (Europa, Amerika, APAC) – wo liegen Chancen für Präzisionsteilehersteller?
- Identifiziert **Hersteller und Zuliefererketten**: Wer fertigt humanoide Roboter, und welche Komponenten werden gefräst / mechanisch bearbeitet?
- Untersucht die **notwendigen Maschinen, Toleranzen und Materialien** – wo passt unser Portfolio, und wo sollten wir investieren?
- Entwickelt einen **Markteintrittsplan**: von Zielkunden über Vertriebswege bis zu möglichen Kooperationspartnern.
- Überlegt, **wie Digitalisierung und KI** uns bei Vertrieb, Akquise und Fertigungsoptimierung unterstützen können.
- Formuliert unsere **USPs und Erfolgsfaktoren** – was macht uns erfolgreich und wie differenzieren wir uns im Robotik-Markt?

**Ergebnis-Erwartung:**

**Nach 24 Stunden steht euer Ergebnis:** Ein klarer **Strategie-Fahrplan**, mit dem wir den humanoiden Markt gezielt und erfolgreich angehen können – praxisnah, umsetzbar und mit echtem Mehrwert für unser Unternehmen.

**Ziel der Challenge:**

Am Ende der 24 Stunden soll euer Team eine **greifbare Handlungsempfehlung** für den Einstieg der Firma SW in die humanoide Robotik präsentieren – inklusive Marktanalyse, Zielkunden, technischer Anforderungen und Marketingansätzen.

Der beste Vorschlag wird prämiert und dient als **Grundlage für die reale Markterschließung**.



## Corporate Innovation Challenge – SW Schwäbische Werkzeugmaschinen GmbH

**Titel:** Mission Humanoid: A 24-Hour Market Strategy –  
How Precision Will Help Us Conquer the Robotics Market

### Challenge:

Humanoid robotics is one of the most dynamic future markets – with an enormous demand for precise, high-quality components.

But:

- Which components actually require machining?
- Which manufacturers and regions are driving the development?
- And how can our company successfully enter this market?

In this 24-hour challenge, you will work as an interdisciplinary team toward one concrete goal:  
**Developing a well-founded market strategy for SW's entry into humanoid robotics.**

### Tasks:

- Analyze the **global market** (Europe, Americas, APAC) – Where do opportunities lie for precision component suppliers?
- **Identify manufacturers and supply chains:**  
Who produces humanoid robots, and which components require milling/mechanical machining?
- Investigate **machines, tolerances, and materials**: Where does our current portfolio fit, and where should we invest?
- Develop a **market entry plan**: Target customers, sales channels, and potential cooperation partners.
- Consider the **role of digitalization & AI**: How can they support sales, acquisition, and production optimization?
- Define our **USPs and success factors**: What will make us competitive, and how do we differentiate ourselves in the robotics market?

**Expected Result:**

After 24 hours, your team will deliver a **clear strategic roadmap** that enables SW to enter the humanoid robotics market deliberately and successfully – **practical, feasible, and with real added value** for the company.

**Goal of the Challenge:**

By the end of the 24 hours, your team will present a **tangible action recommendation** for SW's market entry into humanoid robotics, including:

- Market analysis
- Target customers
- Technical requirements
- Marketing and go-to-market approaches

The best concept will be awarded and may serve as the **basis for the real market entry**.