DER INDUSTRIELLE PROMPT IST ANGEKOMMEN

Mehr als 100 qualifizierte Projekt-Bedarfe kurz nach dem Start signalisieren den Wechsel vom Angebots- zum Bedarfsmarkt. Prompt-to-Product übersetzt 170+ Jahre Industrieerfahrung und 15.000+ Kinematiklösungen in einen digitalen Weg bis zum gefertigten Produkt.

WUPPERTAL, 27. Oktober 2026 - Seit das aktuelle Prompt-to-Product-Tool Anfang 2026 online gegangen ist, wurden aus einer Vielzahl an Prompts über kabkin.com mehr als 100 funktionale und mechanische B2B-Projekte angestoßen. Unter den unterschiedlichsten explorativen Eingaben, waren vor Allem die qualifizierten industriellen Anfragen mit konkreten Anforderungen an Bewegung, Bauraum, Lasten, Schnittstellen, Sicherheit, Kosten und Termine ein starkes Signal. Dieser Meilenstein wurde noch vor einem breiten Paid-Media-Rollout und ohne eine gezielte Suchkampagne für Prompt-to-Product erreicht.

Für kabkin liegt die Bedeutung nicht allein in der Zahl. Entscheidend ist das Vertrauen hinter der Handlung: Unternehmen übergeben der Plattform frühzeitig technisch und wirtschaftlich relevante Fragestellungen und starten reale Produktprojekte mit der Beschreibung eines Bedarfs. Das ist ein früher Hinweis für den Wechsel von einem Angebotsmarkt, der mit vorhandenen Produkten beginnt, zu einem Bedarfsmarkt, der mit einer benötigten Funktion beginnt.

"Der Angebotsmarkt beginnt mit Produkten und Anbietern. Der Bedarfsmarkt beginnt mit einem Bedarf. Das Promptfeld ist jung - die Kompetenz dahinter ist es nicht. Erst aus unserer Erfahrung wird aus einer freien Beschreibung ein belastbarer Weg zum realen Produkt."

Chris Windhövel, Gründer von kabkin

Vom Angebotsmarkt zum Bedarfsmarkt

Industrielle Produktentwicklung beginnt häufig noch immer mit Katalogen, Produktbezeichnungen, Anbieterlisten und der Suche nach passenden Engineering- oder Fertigungspartnern. Anwender müssen ihren praktischen Bedarf zunächst in die Sprache des bestehenden Angebots übersetzen - und bereits wissen, wonach sie suchen.

kabkin dreht diese Reihenfolge um. Nutzer beschreiben in natürlicher Sprache, was ein Produkt leisten soll, und ergänzen bei Bedarf Fotos, Skizzen, KPIs, Zielpreis, Stückzahl oder Termin. Der Prozess beginnt damit nicht beim bekannten Produkt, sondern bei der tatsächlichen Funktion, Einschränkung oder ungelösten Aufgabe. Das Prinzip lautet: "Don't search for products. Let your needs build them."

Die digitale Übersetzung von 170 Jahren Erfahrung

Prompt-to-Product ist keine losgelöste Plattformidee, sondern die logische digitale Weiterentwicklung einer industriellen Kompetenz, die über Generationen aufgebaut wurde. kabkin greift auf mehr als 170 Jahre Engineering- und Fertigungserfahrung sowie auf die Erkenntnisse aus über 15.000 individuellen Kinematiken und Scharnierlösungen zurück.

Aus diesen Projekten ist eine Wissens- und Lösungsbasis aus Bewegungsprinzipien, Lastfällen, Schnittstellen, Bauraumkonflikten, Werkstoffen, Fertigungswegen und wiederkehrenden Funktionsmustern entstanden. Sie ermöglicht es, neue Fragestellungen kinematisch zu strukturieren, mit bewährten Mustern abzugleichen und früh zu erkennen, ob ein vorhandenes Produkt eingesetzt, eine Lösung angepasst oder neu entwickelt werden sollte. Genau diese

Verbindung aus Daten, Erfahrung und technischem Urteil macht einen qualifizierten ersten Machbarkeitscheck innerhalb von 24 Stunden möglich. kabkin.com Page 2

DIE TRANSFORMATIONSLOGIK 170+ Jahre Erfahrung + 15.000+ Lösungen -> Wissens- und Lösungsbasis -> kinematische Analyse eines freien Bedarfs -> 24-Stunden-Check -> Use, Adapt oder Create -> Engineering, Fertigung, Qualitätssicherung und weltweite Lieferung.

Vom Prompt zum gefertigten und gelieferten Produkt

Der digitale Einstieg ist nur der Anfang. kabkin bildet die gesamte Kette ab: von der ersten Bedarfsbeschreibung und technischen Bewertung über Lösungswahl, Konstruktion, Prototyping und Industrialisierung bis zu Fertigung, Qualitätssicherung und weltweiter Auslieferung. Nutzer erhalten damit nicht nur eine Plattform oder ein Engineeringangebot, sondern auf Wunsch einen verantworteten Weg bis zum einbaufertigen realen Produkt.

Use: Direkt mit einem bewährten, einsatzbereiten Produkt starten.

Adapt: Ein vorhandenes Produkt oder Lösungsmuster an die konkrete Anwendung anpassen.

Create: Eine neue Lösung entwickeln, wenn keine geeignete Option existiert.

Kinematik ist dabei die analytische Methode, nicht zwingend die spätere Produktkategorie. Sie zerlegt beliebige funktionale und mechanische Aufgaben in Bewegungen, Kräfte, Freiheitsgrade, Schnittstellen und Randbedingungen. Daraus kann ein Scharnier oder Bewegungssystem entstehen, aber ebenso eine andere mechanische Komponente, eine integrierte Baugruppe oder eine gemeinsam mit spezialisierten Partnern realisierte Lösung.

Warum dieser Zugang den Nerv der Zeit trifft

Industrieunternehmen stehen zugleich unter Kosten-, Zeit- und Innovationsdruck. Spezialisten und interne Entwicklungskapazitäten sind knapp, obwohl Innovation gerade jetzt notwendig ist. Prompt-to-Product senkt die Einstiegshürde: Ein Bedarf kann jederzeit und von überall eingereicht werden - genau dann, wenn ein Problem dringlich oder zu komplex für die verfügbaren Ressourcen wird.

Relevante Anfragen erhalten kostenfrei eine erste ingenieurgeführte Machbarkeitsbewertung und qualifiziertes Feedback innerhalb von 24 Stunden. Unternehmen können Ideen prüfen, Konzepte einordnen oder vollständige Entwicklungen anstoßen, ohne zunächst Produktnamen und mehrere Anbieter recherchieren zu müssen. So wird Produktentwicklung on demand auch für Teams zugänglich, denen Zeit, Spezialwissen oder Konstruktion fehlen: "Customized products for all".

Was die ersten 100+ Industribedarfe tatsächlich signalisieren

Die Zahl steht stellvertretend für einen frühen Verhaltens- und Vertrauenswechsel: Nutzer lesen nicht nur über einen neuen Prozess, sondern übergeben kabkin substanzielle technische Aufgaben. Sie vertrauen darauf, dass aus einer zunächst freien Bedarfsbeschreibung eine qualifizierte Bewertung, ein realisierbares Konzept und bei Bedarf ein gefertigtes, qualitätsgesichertes und weltweit geliefertes Produkt entsteht.

Die historische Lösungsbasis macht den neuen Zugang erst möglich; jeder weitere analysierte Bedarf erweitert das Wissen, macht wiederkehrende Muster sichtbar und kann den nächsten Fall schneller, präziser und wirtschaftlicher machen. Auf dieser Basis bereitet kabkin einen anonymisierten Demand Market Snapshot vor.

Für Nutzer bleibt es einfach: Bedarf beschreiben und einen geprüften Weg bis zum realen Produkt erhalten.

Über kabkin

kabkin ist ein deutsches Technologie- und Engineeringunternehmen mit Sitz in Wuppertal. Es verbindet 170+ Jahre Engineering- und Fertigungserfahrung mit dem Wissen aus 15.000+ individuellen Kinematiken und Scharnierlösungen, einsatzbereiten Produkten und einem internationalen Partnernetzwerk. Prompt-to-Product digitalisiert dieses Lösungswissen und führt vom Bedarf über Use, Adapt oder Create bis zu Fertigung, Qualitätssicherung und weltweiter Auslieferung.