

# Händlerkonzept Forster Küchen & Kühltechnik AG

«Nur wer gegen den Strom schwimmt, gelangt zur Quelle und zur Einzigartigkeit.»

## FHS-Projektteam

Patrick Geiger, Engelburg / Projektleiter  
Patricia Künzli, Teufen  
Livio Camichel, Eggersriet  
Severin Fürer, Waldkirch

## Kundschaft

Forster Küchen- & Kühltechnik AG, Arbon  
Hansgeorg Derks /  
Leiter Division Küchen und Kühlen  
[www.forster-kuechen.ch](http://www.forster-kuechen.ch)

## FHS-Coach

Rolando Zahner, lic. oec. HSG

## Forster Küchen –

### Das Spiel mit der Einzigartigkeit

Forster Küchen & Kühltechnik ist ein Ostschweizer Unternehmen aus Arbon und eine Tochtergesellschaft der Arbonia-Forster-Holding AG. Forster Küchen ist der Division Küchen und Kühlen im AFG-Konzern angegliedert. Die Küchen sind ausschliesslich aus Stahl, was eine Einzigartigkeit darstellt. Mit ca. 3'000 verkauften Küchen pro Jahr ist sie ein Nischen-Player.

### Ausgangslage

Forster Küchen bearbeitet heute hauptsächlich den schweizer Markt. Mit sechs eigenen

Vertriebszentren in Arbon, Basel, Bern, Luzern, Winterthur und Zürich verfügt Forster über einen direkten Vertrieb. Den indirekten Vertrieb übernehmen zehn Händler, davon sind vier Exklusivhändler.

### Zielsetzungen des Projektes

- Die zentralen Anforderungen an Forster Küchen in Bezug auf verkaufsunterstützende Massnahmen und Verkaufskonditionen werden erhoben und in einem Konzept verfasst.
- Ein Händlergewinnungskonzept wird erstellt, welches das Vorgehen für die Akquisition von Händlern beinhaltet.



«  
Kommentar vom Fach  
»

- Strategie zur Bearbeitung von Architekten, die das Vorgehen für die Gewinnung und Beeinflussung von Architekten beinhaltet.

externen Beeinflusser im Küchenbaumarkt sind die Architekten. Aus diesem Grund wurde ein Architektenbearbeitungskonzept erarbeitet.

#### Der Weg zum Ziel

Die Projektgruppe erstellte zuerst das Marktsystem des Küchenmarktes Schweiz, Deutschland und Österreich, um einen Überblick zu erhalten. Danach wurden ausgewählte Küchenhändler, Architekten und Sanitärinstallateure aus den drei erwähnten Ländern mittels Onlinebefragung oder persönlichem Interview befragt. Die Erkenntnisse aus der Marktforschung ermöglichten die Gestaltung eines aktuellen und präzisen Händlerkonzepts. Um neue Händler für Forster Küchen gewinnen zu können, wurde ein detailliert ausgearbeitetes Händlergewinnungskonzept erstellt. Die wichtigsten

#### Die noch unvollkommene Einzigartigkeit

Keine klare Vermittlung der zentralen Stärken, die hohe Bedeutung der herkömmlichen klassischen Verkaufshilfen, mehrere ungenügende oder fehlende Serviceangebote sowie das Fehlen von Konzepten für Händler und Architekten - so stellt sich die aktuelle Lage für Forster Küchen dar. Folglich liegt der Bedarf nach einem klar strukturiertem Händlerkonzept, einem Händlergewinnungskonzept und einem Architektenbearbeitungskonzept auf der Hand.






#### Rolando Zahner

«Das Team erarbeitete eine sehr detaillierte Road Map zur Revitalisierung der Marke Forster Küchen. Die vorgängig durchgeführten Befragungen bei Händlern und Architekten ermöglichten ein aktuelles Bild der Marke. Die identifizierten Erfolgsreserven bilden die Grundpfeiler des professionellen Händlerkonzeptes.»



#### Anja Borchart

«Das Projektteam hat professionelle Arbeit geleistet und die Herausforderungen an die Studie erfolgreich gemeistert. Das Ziel, die flächendeckende Verkaufspräsenz auf nationalem Terrain auszudehnen und in den Märkten der angrenzenden Ländern Fuss zu fassen, wurde mittels Marktanalysen in einem stimmigen Konzept dargestellt.»

			<b>Neu</b>
Gold-Händler	Silber-Händler	Bronze-Händler	Neu-Händler