

Kommunikations- und Zusammenarbeitskonzept für Forster Profilsysteme im Bereich Architektenbearbeitung in Deutschland

«PPR3 – das dritte und letzte Praxisprojekt und gleichzeitig wohl auch das Projekt, das uns am meisten gefordert und gefördert hat.»



FHS-Projektteam

Samuel Hummler, Pfyn / Projektleiter
Shadije Fetai, St.Gallen
Daniel Scherrer, Wittenbach
Susanne Weissert, St.Gallen

Kundschaft

Forster Rohr- und Profiltechnik AG, Arbon
Angelo Azzolina /
Head of Sales International
www.forster-profile.ch

FHS-Coach

Dr. Pius Küng

Wer der Auftraggeber war

Die Forster Rohr- und Profiltechnik AG ist Teil der international bekannten AFG Arbonia-Forster-Holding AG mit Sitz in Arbon. Forster entwickelt und produziert qualitativ hochwertige Stahl- und Edelstahl-Profilsysteme für verschiedenste Anwendungsgebiete im Baubereich.

Wie die Ausgangslage aussah

Deutschland ist der wichtigste Export-Abatzmarkt für Forster. Im Gegensatz zu anderen Ländern werden die Beratung von Architekten und der Vertrieb von Profilen in Deutschland nicht wie üblich durch ei-

nen, sondern durch fünf Distributoren sichergestellt. Forster hat zur Unterstützung der Vertriebspartner vier Architektenberater eingestellt – worauf sich die Distributoren vermehrt aus der Beratung zurückgezogen haben.

Wo das Projekt enden sollte

Das FHS-Projektteam sollte eine fundierte Analyse der gegenwärtigen Zusammenarbeit zwischen Forster und den Distributoren durchführen sowie daraus abgeleitet ein Konzept zur Förderung der Architektenberatung entwickeln. Abgerundet werden sollte dieses Konzept durch eine konkrete



«
Kommentar vom Fach
»

Umsetzungsplanung mit mindestens drei Schlüsselmassnahmen.

Wie vorgegangen wurde

Für eine umfassende Projektsicht führte das FHS-Projektteam Interviews mit verschiedenen Beteiligten und besuchte alle fünf Distributoren persönlich. Die Studierenden haben dann eine Vertriebsanalyse (IST) durchgeführt und den optimalen Zustand (SOLL) erarbeitet. In einem weiteren Schritt wurden Lösungsansätze gesammelt, bewertet und daraus drei Grobkonzepte abgeleitet. Den Schluss der Arbeit bilden das Architektenberatungskonzept und dessen praktische Umsetzung.

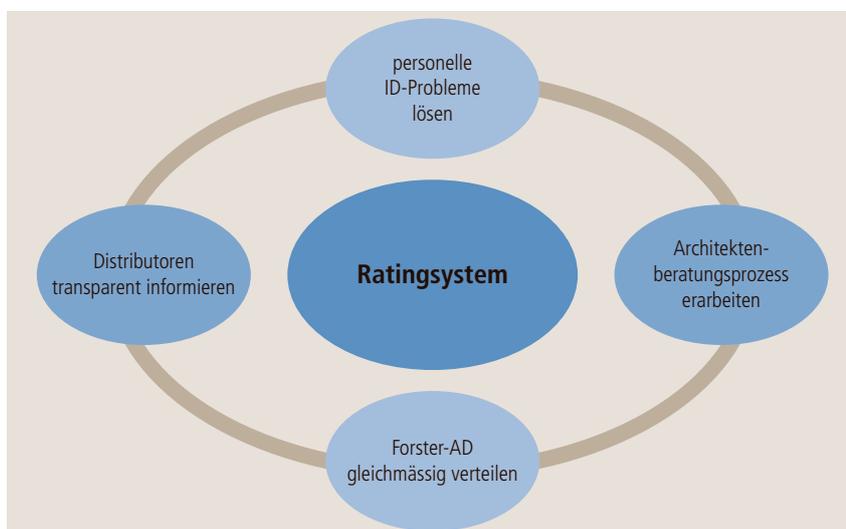
Was aus dem Projekt resultierte

Das FHS-Projektteam stellte fest, dass die Architektenberatung im Markt Deutschland ungenügend geregelt ist und für die Vertriebspartner kein Anreiz besteht, Architekten zu beraten. Für eine zukünftige Verbesserung der Situation haben die Studierenden ein Ratingsystem entwickelt, das verschiedene Kriterien bei den Distributoren misst und gute Resultate finanziell belohnt. In Ergänzung zum Ratingsystem wird empfohlen, den Beratungsprozess zu standardisieren und eine neue Gebietsaufteilung der vier bestehenden Architektenberater vorzunehmen. Das Projektteam ist überzeugt, dass sich die Umsetzung des Architektenberatungskonzepts positiv auf die Geschäftstätigkeit auswirkt.



Pius Küng

«Internationale Problemstellungen im Vertrieb sind für Studierende höchst anspruchsvoll! Die Studierenden haben sich mit grösster Intensität den Analysen und der Optimierung des Vertriebes in Deutschland angenommen. Es liegen systematisch erarbeitete, pragmatische Lösungsansätze vor, als Basis für die Umsetzung.»



Angelo Azzolina

«Das engagierte Team hat die unbefriedigende Situation bei der Architektenberatung im Markt Deutschland genauestens analysiert und uns sehr realistische Vorschläge und konkrete Ansätze zur Optimierung unterbreitet. Wir werden die überaus interessanten Impulse nun mit den Betroffenen im Detail diskutieren und umsetzen.»