

WTT
YOUNG
LEADER
AWARD
qualified

FHO Fachhochschule Ostschweiz



IHR PROFI FÜR FENSTER

Praxisprojekt Managementkonzeption
für die Edelweiss Fenster AG

Erfolgreiche Zusammenarbeit mit Wiederverkäufern durch innovative Vermarktung

Die Dienstleistung Edelblitz ermöglicht eine Lieferung von Fenstern innert acht Arbeitstagen. Um die Bekanntheit von Edelblitz zu steigern, hat das Projektteam die Bedürfnisse von Schreinereien und Zimmereien eruiert. Aufgrund der Ergebnisse wurden ein Marketingkonzept und konkrete Massnahmen ausgearbeitet.

Edelweiss Fenster AG

Die Firma Edelweiss Fenster AG in Wil SG wurde im Jahr 2010 von vier Zimmermännern gegründet und beschäftigt mittlerweile rund 24 Mitarbeitende. Das Unternehmen hat sich auf den Verkauf und die Montage von Fenstern und Türen spezialisiert und fungiert als Lösungsanbieter. Beliefert werden hauptsächlich Privatkunden und Wiederverkäufer in der Ostschweiz. Mit 80% des Umsatzes bilden die Kunststoffenster, die in Belgard von einem Partner produziert werden, das Haupttätigkeitsfeld.

Methodik

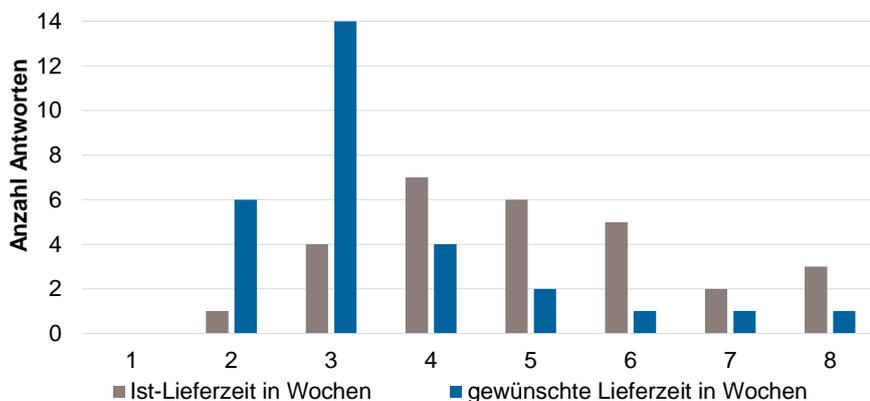
Zuerst wurde mittels Recherche im Internet und eines Messebesuches vertieftes Branchenwissen aufgebaut. Danach folgten telefonische Befragungen von potenziellen und bestehenden Wiederverkäufern (Schreinereien und Zimmereien). Ergänzend wurde ein Dozent der höheren Fachschule Holz in Biel als Branchenexperte befragt. Aus der Auswertung der Interviewergebnisse erstellte die Projektgruppe ein Fazit,

das die Basis für das erarbeitete Marktbearbeitungskonzept und den Massnahmenkatalog darstellte.

Ergebnisse

Laut den befragten Unternehmen wird das Internet oft als Informationsquelle für Branchenneuheiten und Lieferantensuche genutzt. Empfehlungen von bestehenden Kunden sind zudem bei der Lieferantenwahl sehr wichtig. Obwohl die gewünschte Lieferzeit mehrheitlich zwischen zwei und drei Wochen liegt, besteht grosses Interesse an einer Lieferung innert acht Arbeitstagen. Die darauf abzielende Dienstleistung Edelblitz war jedoch bei keinem der potenziellen Kunden bekannt. Die Projektgruppe empfiehlt, die QuickWins und die drei im Detail ausgearbeiteten Massnahmen sofort umzusetzen. Weitere Massnahmen aus dem Katalog sollen später kombiniert eingesetzt werden, um die Wirkung zu steigern.

www.fhsg.ch/praxisprojekte



Grafik zur Lieferfrist (N=30).

Quelle: eigene Darstellung.

Projektteam (v. l. n. r.)

Kevin Fügler, Bischofszell
Michaela Schnider, Benken
Flavia Ziegler, St.Gallen, Projektleiterin
Vanessa Nef, Herisau

Kundschaft

Edelweiss Fenster AG, Wil SG
Walter Koller, Geschäftsführer
www.edelweissfenster.ch



Wir sind sehr begeistert von der professionellen Zusammenarbeit mit den vier Studierenden der FHS St.Gallen. Man hat Ideen und Vorstellungen und die Resultate der FHS haben sehr vieles bestätigt und uns gezeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Mit den Unterlagen und Inputs der FHS können wir nun weiterarbeiten und unsere Ideen vermarkten. Ich wünsche den vier Studierenden viel Erfolg.

Coach

FHS St.Gallen
Rosella Toscano-Ruffilli, lic.oec., dipl. Hdl. HSG



Die Studierenden haben sich rasch in die neue Branche eingearbeitet. Ergänzt mit den Erkenntnissen aus der Befragung von bestehenden und potenziellen Wiederverkäufern konnte so der Edelweiss Fenster AG ein pragmatisches Marktbearbeitungskonzept mit direkt umsetzbaren Massnahmen vorgelegt werden.