

WTT
YOUNG
LEADER
AWARD
qualified

FHO Fachhochschule Ostschweiz



Praxisprojekt Managementkonzeption
für die STOBAG AG

Attraktives Partnerschaftskonzept als Erfolgsfaktor

In den vergangenen Jahren hat sich die STOBAG AG zu einem international tätigen Unternehmen im Bereich der Sonnen- und Wetterschutzsysteme entwickelt und in der Schweiz die Position des Marktführers erlangt. Damit eine zukunftsgerichtete Bearbeitung der Fachhändler möglich ist, hat das Projektteam der FHS St.Gallen ein anreiz- und leistungsorientiertes Partnerschaftsprogramm entwickelt.

STOBAG AG

Seit der Gründung im Jahr 1964 vertreibt die STOBAG AG hochwertige und langlebige Produkte über ein breites Netz von Fachhändlern. Diese Fachhändler werden durch ein bestehendes Partnerschaftsprogramm betreut, woraus Leistungen und Verpflichtungen für beide Seiten resultieren. Die Marke STOBAG steht für Vielfalt, Innovation und ausgezeichnete Qualität.

Methodik

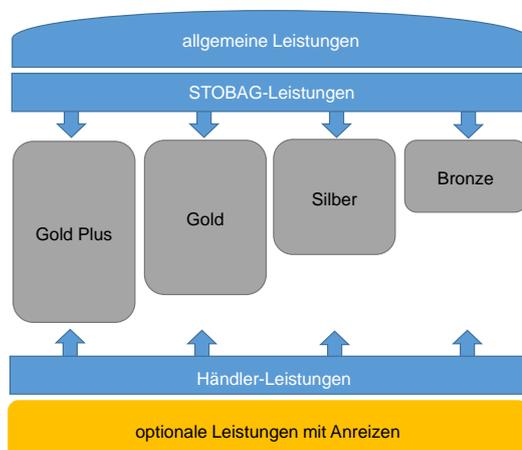
Das Fundament der Projektarbeit bildete der von der Projektgruppe erarbeitete Anforderungskatalog. Anhand qualitativer Experteninterviews und Recherchen wurden die Anforderungen an ein attraktives Partnerschaftsprogramm festgelegt. Darauf aufbauend bewertete die Projektgruppe das aktuelle Partnerschaftsprogramm und entwickelte ein neues Konzept. Dabei standen die massgeschneiderte Segmentierung der Fachhändler und die attraktiven Leistungen in den jeweiligen Segmenten im Vordergrund. Ein wichtiges Ziel bestand darin, durch das neue Partner-

schaftsprogramm eine Win-win-Situation für beide Seiten sicherzustellen.

Ergebnisse

Basierend auf den Interviews mit Fachhändlern, Experten aus anderen Branchen sowie Aussendienstmitarbeitenden der STOBAG AG erstellte die Projektgruppe ein Partnerschaftsprogramm für vier unterschiedliche Segmente. Anhand eines Punktesystems, das mit zu erfüllenden Kriterien verknüpft ist, können die Fachhändler eines der Segmente erreichen. Diesen Segmenten zu Grunde liegend legte die Projektgruppe ein entsprechendes Konditionensystem und neue Vereinbarungen an. Daraus resultierte ein flexibles Partnerschaftsprogramm mit Anreizen und einem optimalen Umsetzungserfolg mit Blick in die Zukunft. Das neue Tool stellt eine optimale Segmentierung der Händler und ein systematisches, leistungsgerechtes Konditionensystem sicher.

www.fhsg.ch/praxisprojekte



Aufbau der Leistungen.

Quelle: eigene Darstellung.

PRAXISPROJEKT 3 Managementkonzeption 2017

Projektteam (v. l. n. r.)

David Styger, Engelburg SG

Ardian Ajvazaj, Gossau SG, Projektleiter

Corinne Blöchlinger, Andwil SG

Vincenc Lazraj, St.Gallen

Kundschaft

STOBAG AG, Muri (AG)

René Merkli, Head Corporate Communication

www.stobag.com



Wir sind mit dem Einsatz, Engagement und der Kompetenz des Projektteams sehr zufrieden. Es hat sich schnell eingearbeitet und eine für uns praxisbezogene und fundierte Arbeit erstellt. Das daraus resultierende Partnerschaftskonzept dient uns nun als Basis für die weitere Umsetzung.

Coach

FHS St.Gallen

Dr. Pius Küng



Die Studierenden waren stark gefordert, die verschiedenen Einflussgrößen für ein neues Partnerschaftsprogramm und die damit verbundenen Konditionen zu analysieren und optimal mit der Strategie abzustimmen. Nun liegen strategiekonforme, wirtschaftliche Lösungen und ein Praxis-Tool vor, welche die STOBAG AG zeitnah einführen kann.