

WTT
YOUNG
LEADER
AWARD
nominated

FHO Fachhochschule Ostschweiz



Praxisprojekt Managementkonzeption für die Fehr Braunwalder AG

Projektteam (v. l. n. r.) Saskia Bhend, Thundorf; Carlo Calzavara, St.Gallen; Christoph Wyss, St.Gallen,
Projektleiter; Letizia Cicia, Goldach; Dennis Huber, Engelburg; Valentin Paurevic, Trogen

holzbaudirekt.de – Schweizer Qualität für den deutschen Holzbauer

Die Fehr Braunwalder AG sieht in der Bearbeitung des deutschen Holzbaumarktes grosses Wachstumspotenzial. Die Projektgruppe wurde damit beauftragt, ein Geschäftskonzept zu erarbeiten, das der Fehr Braunwalder AG einen erfolgreichen Markteintritt mittels Onlineshop in Deutschland ermöglicht.

Methodik

Zu Beginn wurde mittels Desk Research der deutsche Markt analysiert und das Potenzial abgeschätzt. Anschliessend führte die Projektgruppe 14 Interviews durch, davon 12 mit potenziellen Kunden und zwei mit Experten aus der Branche. Weiter wurden sechs direkte Mitbewerber mittels Warenkorb- und Web Traffic-Analysen im Detail untersucht. Zudem erstellte das Team Investitionsrechnungen und Break-even-Szenario-Analysen. Gestützt auf die Erkenntnisse wurde ein Geschäftskonzept inklusive Zeit-, Ressourcen-, und Massnahmenplanung erarbeitet und Wege zur Bekanntmachung des Onlineshops in Deutschland aufgezeigt.

Ergebnisse

Das gesamte Marktpotenzial des deutschen Holzbaumarkts liegt im dreistelligen Millionenbereich. Die potenzielle Kundschaft ist hauptsächlich in Süd- und Westdeutschland angesiedelt. Die Projektgruppe leitete aus der Kundenanalyse die folgenden drei Top-Kriterien für die Kaufentscheidung ab: wettbewerbsfähiger Preis, direkter Ansprechpartner, hohe Produktqualität. Das Geschäftskonzept stützt sich auf die Säulen Logistikstrategie, operative Strategie und Kommunikationsstrategie. Zu Beginn soll mit dem Lieferantenpartner eine Zusammenarbeit zu Konsignationsbedingungen begonnen werden. Sämtliche Prozesse der Lagerverwaltung bis zur Distribution werden von einem Fulfillment-Anbieter übernommen. Die operative Strategie beinhaltet neben der Zusammenarbeit mit deutschen Partnern den stufenweisen Aufbau eines Verkaufsaussendienstes in Deutschland, um die Kundenbedürfnisse abzudecken. Durch Suchmaschinenoptimierung und Auftritte an Messen soll der Onlineshop der Fehr Braunwalder AG bekannt gemacht werden.

higer Preis, direkter Ansprechpartner, hohe Produktqualität. Das Geschäftskonzept stützt sich auf die Säulen Logistikstrategie, operative Strategie und Kommunikationsstrategie. Zu Beginn soll mit dem Lieferantenpartner eine Zusammenarbeit zu Konsignationsbedingungen begonnen werden. Sämtliche Prozesse der Lagerverwaltung bis zur Distribution werden von einem Fulfillment-Anbieter übernommen. Die operative Strategie beinhaltet neben der Zusammenarbeit mit deutschen Partnern den stufenweisen Aufbau eines Verkaufsaussendienstes in Deutschland, um die Kundenbedürfnisse abzudecken. Durch Suchmaschinenoptimierung und Auftritte an Messen soll der Onlineshop der Fehr Braunwalder AG bekannt gemacht werden.

www.fhsg.ch/praxisprojekte

Fehr Braunwalder AG

Das Unternehmen ist eine der führenden Anbieterinnen im Bereich Befestigungstechnik und Werkzeuge für den Holzbauer und Zimmermann in der Schweiz. Die Produkte werden über einen Onlineshop sowie in der eigenen Filiale in St.Gallen Winkeln verkauft. Es sind ca. 100 Mitarbeitende beschäftigt, die durch ihre hohe Fachkompetenz einen ausgezeichneten Kundenservice gewährleisten.

Kundschaft

Fehr Braunwalder AG, St.Gallen

Thomas Braunwalder, Inhaber

www.fehrbraunwalder.ch



Mit grossem Einsatz hat das Projektteam ein umfassendes Managementkonzept für die Fehr Braunwalder AG entwickelt. Mit den Lösungsansätzen verfügen wir über ein ausgezeichnet abgestimmtes und praxisbezogenes Konzept. Vielen Dank für die grossartige Arbeit.

Coach

FHS St.Gallen

Dr. Christian Heumann



Das Projektteam schaffte durch die Quantifizierung und Lokalisierung des Marktpotenzials sowie durch die Analyse der Kunden- und Wettbewerbssituation eine wertvolle, entscheidungsrelevante Ausgangsbasis und entwickelte davon ausgehend passgenaue Strategien für Lagerhaltung, Logistik und Marktbearbeitung. Das Geschäftskonzept überzeugt und ist nun Basis für den Markteintritt in Deutschland.

