

Konzept für den Ausstellungsbereich im Neubau der Blumer Schreinerei AG

Studiengang : Dipl. Techniker/in HF Holztechnik | Vertiefung : Schreinerei/Innenausbau
Betreuer*in : Andrea Grasser
Experte : Thomas Fries (ELIBAG Elgger Innenausbau AG)
Industriepartner : Blumer Schreinerei AG, Waldstatt

Aktuell hat die Blumer Schreinerei AG keinen repräsentativen Ausstellungsbereich. Dieses Defizit wird mit dem Neubaukonzept beseitigt. Die Diplomarbeit befasst sich mit der Thematik des Ausstellungs- und Kundenberatungsbereiches. Dem Unternehmen werden verschiedene Varianten zur Umsetzung präsentiert.

Ausgangslage

Die Blumer Schreinerei AG ist ein klassisches KMU in der Schreinerbranche. Das Leistungsspektrum umfasst Bauplanung, Bauführung, einfache Holzbauarbeiten, Rohbauarbeiten, Innenausbauten, Küchenbau sowie komplexe Um- und Neubauten. Nun plant das Unternehmen einen umfangreichen Neubau des Betriebsgebäudes. Das Projekt umfasst ein mehrgeschossiges Produktions- und Bürogebäude inklusive einem neuen Ausstellungs- und Kundenbereich.

Fragestellung / Zielsetzung

Die zentrale Fragestellung befasst sich mit der Art und Form des Ausstellungsbereiches.

Die Hauptziele dieser Diplomarbeit sind:

- Die Kundengruppen und deren Bedürfnissen evaluieren und die Produktsegmente auf die zukünftige Unternehmensausrichtung überprüfen.
- Ein Konzeptpapier für die Erstellung und Bewirtschaftung des Ausstellungs- und Kundenbereichs im Neubau inklusive einer Zonenplanung erarbeiten.
- Ein Handbuch zur Bewirtschaftung der Muster erstellen.
- Ein Grob-Kostenkonzept für die Erstellung der Ausstellung auszuarbeiten.



Visualisierung Neubau «Vision 2022»

Vorgehen / Methoden

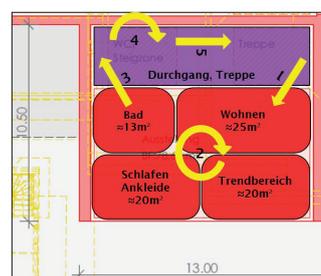
Der Ausgangspunkt ist eine ausführliche Analyse der Ist-Situation. Die Vorgaben und Richtlinien seitens des Unternehmens, der aktuelle Bestand und der zukünftige Bedarf werden ermittelt. Durch schriftliche Quellen wird die Thematik der Customer Experience erarbeitet. Diese Erkenntnisse werden in die Planung und Konzeptionierung eingegliedert. Mittels eines Variantenstudiums werden verschiedene Szenarien erarbeitet, Vor- und Nachteile erkannt und auf Basis dieser Evaluationen Entscheidungen gefällt. Um die Kosten im Blick zu haben, wurde eine Grob-Kostenkonzept erstellt.

Resultate

Als Resultat ist ein ausführliches Konzept für den gesamten Ausstellungs- und Kundenbetreuungsbe- reich entstanden. Der Massnahmenkatalog ermöglicht die Erfüllung der gesetzten Ziele. Die Kundengruppen des Unternehmens wurden analysiert und deren Erwartungen definiert. Die Zonenplanung des Aus- stellungsbereiches gibt Auskunft über die Lage und Grösse der entsprechenden Bereiche. Mittels einer Customer Journey Map wurde ein Hilfsmittel für die Steuerung der Customer Experience erarbeitet. Das Handbuch für die Musterbewirtschaftung definiert klare Richtlinien im Bereich der Werkstoffmuster. Im Grob-Kostenkonzept wurde eine Differenz zum Budget sichtbar. Fazit: Die Thematik Ausstellung und Kun- denbetreuung spielt sich in einem sehr subjektiven



Rico Nock



Beschreibung:

1. Zutritt Obergeschoss 1 selbstständig oder betreut
2. Führung durch den Ausstellungsbereich (betreut)
3. Verlassen des Ausstellungsbereiches
4. Produktion Einblick durch Schaufenster oder Zutritt durch Türe. Kurzführung in der Produktion
5. Etagenwechsel

Zonenplanung Obergeschoss 1 mit Beschreibung