

# Konzepterarbeitung zur Vergütung von Gestaltungsleistungen während der Verkaufsphase

Studiengang: Dipl. Techniker/in HF Holztechnik | Vertiefung: Schreinerei/Innenausbau  
 Betreuer\*innen: Prof. Birgit Neubauer Letsch, Luc Migy

Gestaltungsleistungen welche für hohe Ressourcenaufwände während der Verkaufsphase verantwortlich sind, sollen ausgewiesen und eingedämmt werden, damit der Verkaufsprozess von Stuber Team AG wirtschaftlicher gestaltet werden kann.

## Ausgangslage

Die Firma Stuber Team AG ist ein bekanntes Unternehmen für exklusive Schreinerarbeiten. Ein wichtiger Zweig der Firma ist der Bereich für gestalterische Leistungen, mit einer grossen Bedeutung für den Verkaufsprozess und für die Marke Stuber Team AG. Kunden können durch diese Leistungen ihre Projekte optimal anpassen, was einen grossen Mehrwert für das Endprodukt darstellt. In der Schreinerbranche ist es üblich, dass die Aufwände während der Verkaufsphase und bis hin zur Auftragszusage oder Absage auf Seite des Dienstleisters getragen werden. Der Ressourcenaufwand für die gestalterischen Leistungen von Stuber Team AG übersteigen jedoch den Aufwand eines herkömmlichen Angebots.

## Zielsetzung

Mit der Diplomarbeit gilt es herauszufinden, welche Faktoren während der Verkaufsphase zu hohen Ressourcenaufwänden führen. Es soll auch festgestellt werden, in welchem Ausmass Kunden von Stuber Team AG einen Mehrwert durch die Gestaltungsleistungen haben. Ebenfalls sollen verschiedene Lösungsansätze, die in der Branche bereits vorhanden sind, betrachtet werden. Das Primärziel dabei ist es, die internen Aufwände durch neue Massnahmen wie z.B. der Einführung eines Leistungskataloges und einem ausgearbeiteten Konzept zur Vergütung von Mehraufwänden zu optimieren.

## Vorgehen

In einer ersten Phase wird der aktuelle Verkaufsprozess betrachtet. Hierbei werden alle Arbeitsschritte und die anfallenden Ressourcen genau erfasst. Danach muss festgestellt werden, nach welchen Kriterien die hohen Aufwände als Mehraufwände geltenden gemacht werden können. Zunächst werden einzelne Aufträge wie auch die Aufträge der letzten Monate im Gesamtbild verglichen, um aussagekräftige Werte zum Ressourcenaufwand zu erhalten. Aus den daraus resultierenden internen Erkenntnissen und

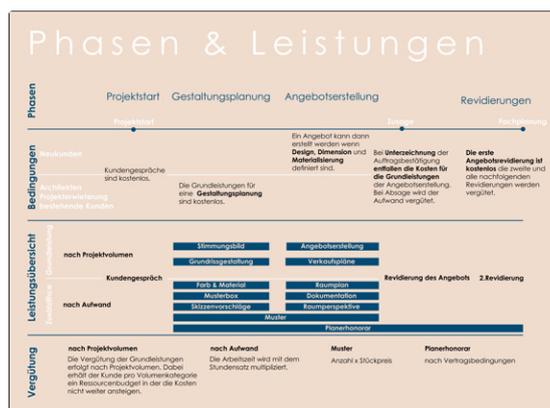
den erhaltenen Informationen aus dem Austausch mit anderen Firmen können dann gemeinsam mit der Geschäftsleitung die nötigen Massnahmen definiert werden. Aufgrund der definierten Massnahmen soll darauf aufbauend ein Konzept erarbeitet werden. Dieses soll anschliessend getestet und in einer letzten Phase optimiert werden.

## Resultate

Im Januar 2023 konnte ein neues Konzept vorgestellt werden, welches mit dem Einverständnis der Geschäftsleitung der Stuber Team AG in eine Testphase übergang. Das Konzept beinhaltet einen neu erstellten Leistungskatalog, eine Beratungsgrundlage sowie die Methode zur Vergütung der Mehraufwände. Damit konnten die wichtigsten Bausteine für die Optimierung und die Umsetzung des Konzeptes gelegt werden. Für eine umfängliche Aussage zu den erzielbaren Optimierungen muss zunächst die Testphase ganz abgeschlossen werden und das Konzept in den Gesamtprozess von Stuber Team AG implementiert werden. Durch die Erarbeitung des Konzeptes mit den Mitarbeitenden, mit Ermittlung von Kundeneinschätzungen und den Einblicken in andere Unternehmen konnte ein wichtiger Beitrag zur wirtschaftlichen Gestaltung des Verkaufsprozesses geleistet werden.



Noé Fasnacht  
 079 172 68 55  
 fasnacht.no@gmail.com



Phasen & Leistungsübersicht der Verkaufsphase der Stuber Team AG