

Der führende Schweizer Online-Schreiner





Markus Fust

Schreinermeister
Inhaber und Geschäftsleiter Fust AG





FUST



screenpro

















Carpe diem
...nutze den Tag...

Zuhause ist
wo Erinnerungen
geboren
werden





STUFTLESERAT
DAMES ORAT RE
DAMES ORAT RE

FITNESSTELER
FITNESSTELER
FITNESSTELER
FITNESSTELER
FITNESSTELER
FITNESSTELER
FITNESSTELER
FITNESSTELER



Weshalb Digitalisierung?

- Mündige, gut informierte Kunden
- Schreinerbranche im Wandel
- Vision, den Kunden zu befähigen, Möbel selbst zu planen
- Unternehmen am Puls der Zeit halten – Attraktivität gewährleisten - Strahlkraft
- Investitionen als Entwicklungschance

Start 2016: Entwicklung modulares Steckregal

- Erfindung: Steckverbindung, patentiert
- Lego-Prinzip, Fixmasse auf Lager produziert
- Individuelle Möbelzusammenstellung
- Erfahrungen sammeln im E-Business









**Gesteckt,
nicht geschraubt**

Die Weiterentwicklung: Möbel nach Mass (2018)

- Bedingung: Lückenloser Datenfluss
- 3D-Visualisierung und Offerte in Echtzeit
- Schreinerqualität in 5 Tagen zum Onlinepreis
- Kunde misst, plant und montiert selbst
- Ausmass-, Liefer- und Montage-Service







**Massmöbel
in 5 Tagen zum
Onlinepreis.**

Hürden, Herausforderungen und Stolpersteine

- Automatismen zur Vermeidung von Laien-Fehlern
- Schnittstelle vom Konfigurator zum CAD-Programm
- Abgrenzung von Online- und klassischem Angebot
- Aufbau von Vertrauen und Kundenbefähigung
- Beratungsaufwand tief halten

Erfolgsfaktoren für Digitalisierung

- Muss Vorteile bieten: Einfachheit, Preis, Tempo usw.
- Muss Denkhaltung und Chefsache sein
- Muss von fähigen Mitarbeitenden getragen sein
- Darf keinerlei Abstriche in Qualität geben
- Kunden müssen befähigt werden
- Braucht Sicherheit durch Fachleute und Servicequalität
- Produkte und Marke müssen auch real erlebbar sein

Wie werden wir führender Online-Schreiner?

- Wenn wir alle genannten Erfolgsfaktoren umsetzen
- Wenn wir uns laufend an den wandelnden Kundenbedürfnissen orientieren
- Wenn wir uns permanent weiterentwickeln und den Innovationsvorsprung sichern (Wettlauf mit Zeit)
- Wenn es uns gelingt, unser Tool als Erste schweizweit bekannt zu machen (grösste Herausforderung)

Gemachte Erfahrungen und Erkenntnisse

- Online-Kunde will Produkt live erleben
- Kunden sind offen, clever und engagiert
- Glaubwürdigkeit und Seriosität des Anbieters sind zentral
- Kundenbedürfnis ins Zentrum, nicht die Technologie
- Out-of-the-box Denken zulassen und fördern, bewährte Geschäftsmodelle hinterfragen

Fragen und Anregungen?

Danke für Ihre Aufmerksamkeit