

Potential – Ausrichtung - Themen



**CHAMBRE
DES METIERS**
Luxembourg





Sicherheit
schaffen

Gefahren
wahrnehmen

WIE
ERFOLG
SICHERN?

Gewinn sichern

Kosten senken

Qualität steigern

Finanzen vorhalten

Auftragsbestand

Produktionsroutine

Kundenzufriedenheit

Stammkundenbestand

Sich
durch Routine und
Erfolg nicht schläfern
lassen !

Marktveränderungen

Regionaler Einbruch

Falsche Einschätzung des
Marktes

Technologischer Wandel

Neue aggressive Konkurrenz

Zu viel Konkurrenz

DESIGN

Stellt den Nutzer in den Mittelpunkt
Geht auf neue Bedürfnisse ein
Steigert Funktionalität und Qualität
Unterstützt die emotionale Wirkung
Beeinflusst die Produktlebenszeit
Wirkt nachhaltig d.h.ökologisch
Stimuliert technologische Entwicklung
Nutzt innovativ neue Techniken und Werkstoffe
Stimuliert Neuerungen in der Fertigung
Unterstützt Rationalisierung
Ermöglicht ein gutes Preis-Wertigkeits-Verhältnis
Fördert Werbung und Verkauf
Öffnet neue Märkte

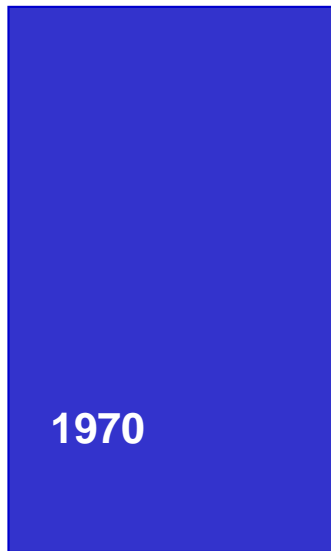
**NICHT NUR
EINE
FORMSACHE**

Produktion

SERVICE

Produktion

SERVICE



Sachprobleme



Kundenprobleme



Sachprobleme



Kundenprobleme

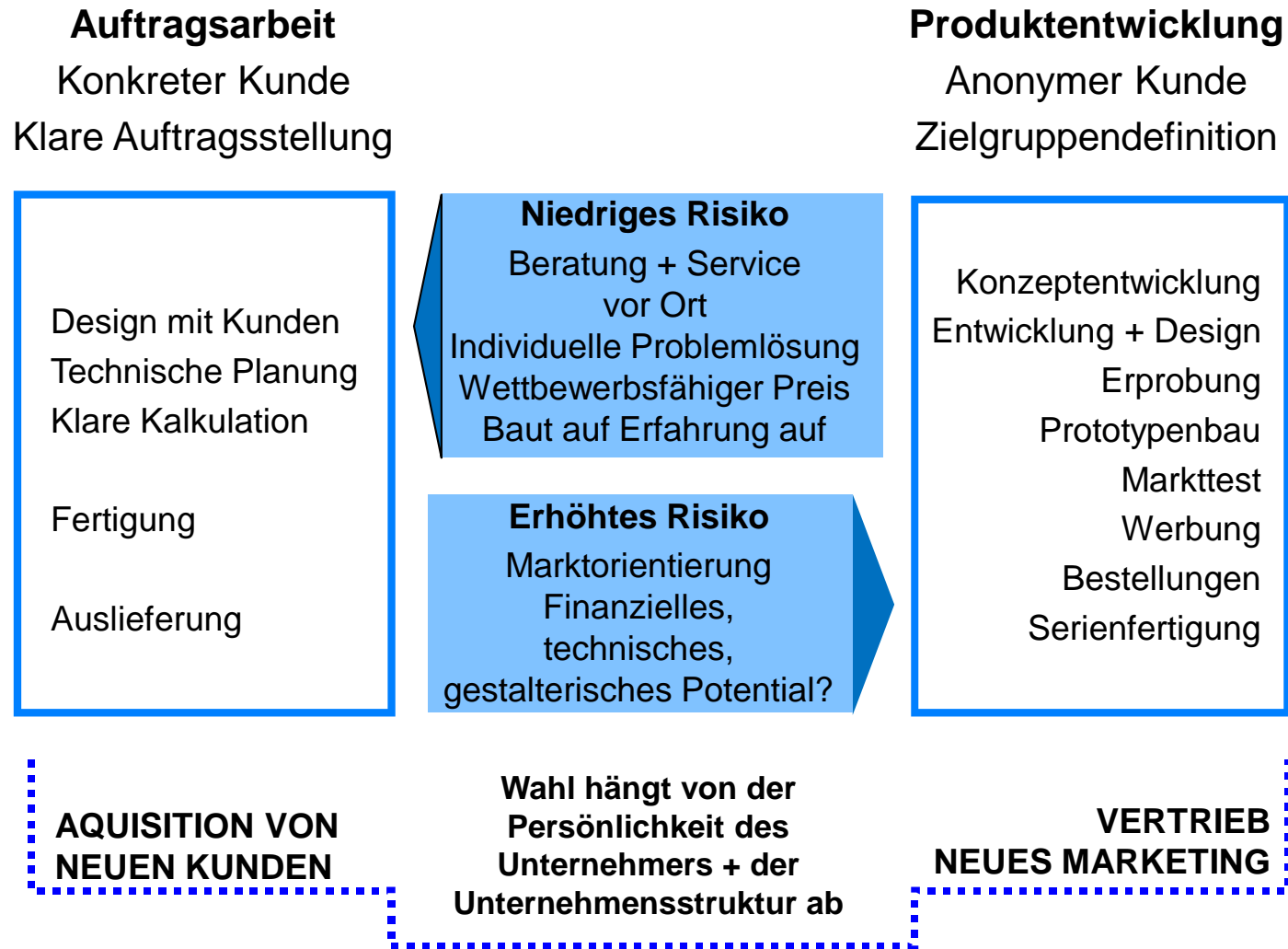
Erfolg durch Lösung von Kundenproblemen



Auftragsgebunde, individuelle Arbeit

Produktentwicklung für den Markt



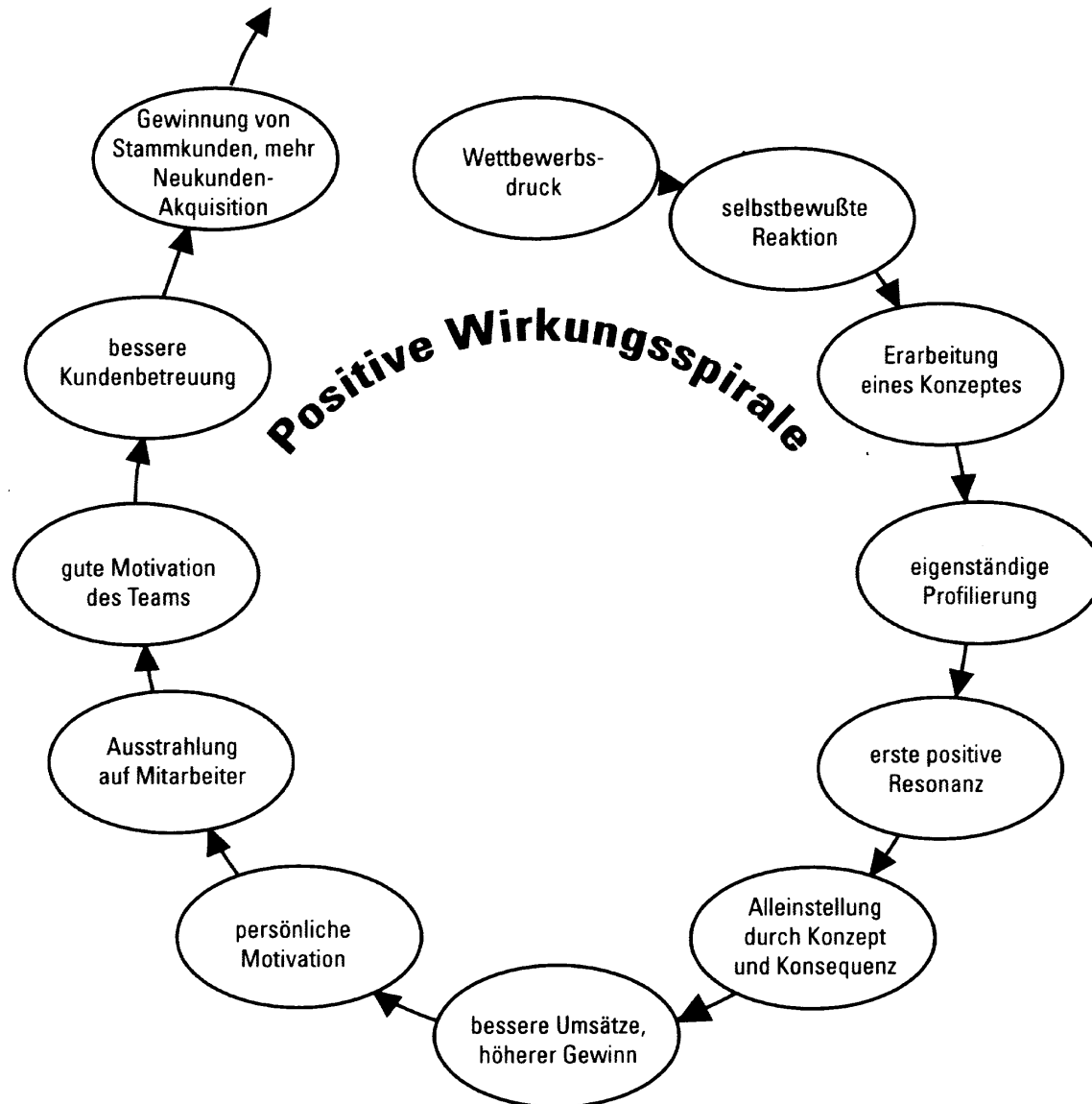




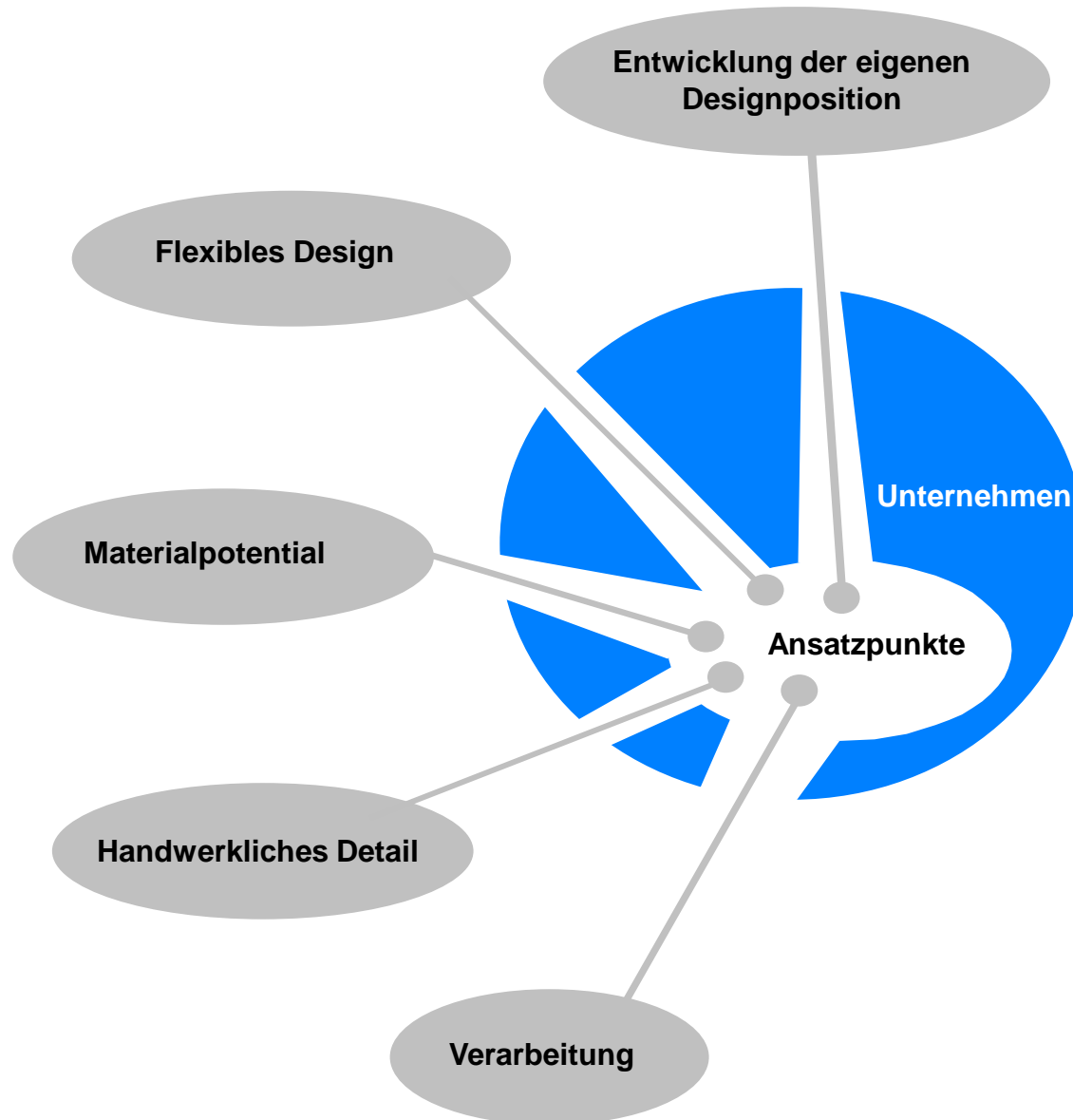
DESIGN

Unternehmerisches Umdenken
Unternehmerische Strategie
Ganzheitliche Ausrichtung des Betriebs
Persönliches Engagement
Langfristiges Engagement
Gestalterische Grundhaltung
Gedult und Ausdauer in der Anwendung

**ERFORDERT
UNTERNEHMENS-
KULTUR**



**DESIGN
BRAUCHT
LANGEN
ATEM!**



Kundenorientierung

Die Befriedigung der Kundenwünsche ist eine der wichtigsten Aufgaben des erfolgreichen Unternehmertums.

Das Problem:

Der "unmanageable consumer". Die Annahme, daß der Kunde immer weiß, was er will, ist ziemlich fraglich.

Schlußfolgerung:

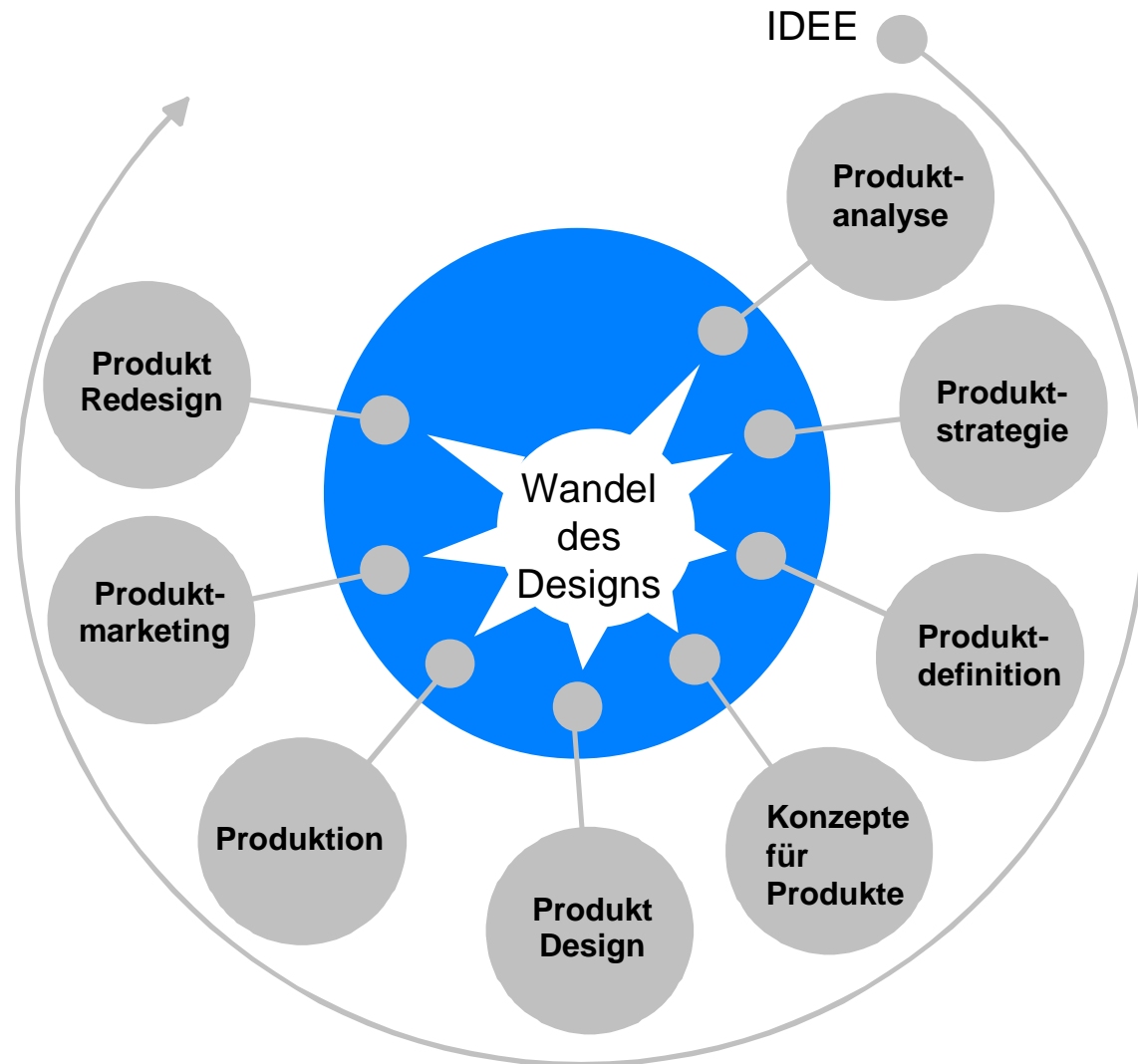
Innovation würde behindert werden, wenn man sich bei der Produktentwicklung und dem Design nur auf das Kunden-Marketing verlassen würde.

Die Perspektive:

Kreatives Unternehmertum stellt das Produkt wieder in den Mittelpunkt aller Überlegungen.



Gestaltung steht nicht allein. Sie ist eingebettet in eine komplexe Umwelt von Wandel und Entwicklung bei gegenseitiger Beeinflussung.



Die Firma, die neue Kunden gewinnen und alte auch in der Zukunft behalten will, hat keine Wahl, als heute neue Produkte zu entwickeln, die morgen sehr attraktiv für die Kunden sind.

Das Handwerk und die Industrie versteht Gestaltungsanforderungen oft als etwas, das vom Markt kommt und abhängig von den Lebensbedingungen der Verbraucher ist. Aber hier sollte das Handwerk seine Perspektive ändern.

Design muss vom Handwerk beeinflusst, mitgestaltet oder sogar geschaffen werden.

Entwicklungen müssen in allen Phasen der Produktentwicklung beobachtet und berücksichtigt werden.

DESIGN

Suche die
Erfolgsfaktoren

um mit vollem
Einsatz
Exzellenz
zu erreichen!

Merkmale

engagiert

innovationsfreundlich

künstlerisch

umweltsensible

selbstinitiativ

individuell

flexibel

servicefreundlich

qualitätsorientiert

traditionsverbunden

Beispiele

persönliches Führungsverhalten

führend bei neuen Produktideen

kreativer Anspruch

ökologische Ausrichtung intern und in der
Leistungsaufstellung und -ausführung

regelmäßig präsent bei der Kernzielgruppe

besonders eng auf spezielle
Interessen von Kunden abgestimmt

Variantenreiche Problemlösung

Wartungsverträge, Schnell-Service,
Wochenenddienst

Garantie, Zertifizierung

auf gewachsenem Image aufbauen

DESIGN

**Der Erfolg ist
möglich mit**

-einzigartigen Vermarktungsstrategien
 -einzigartigen Produkten
 -verbessertem Kundennutzen
-verbesserten Serviceleistungen
 -höherer Individualität
 -ungewöhnliche Maßnahmen
-der Suche nach Marktnischen
 -dem Zukauf von Mitarbeitern
 -Kooperationen
-dem Zukauf von Beraterleistungen
 -dem Zukauf von Konzepten