

Heinrich Villiger

Aussagen und Erkenntnisse zwei Jahre nach Eröffnung der Diamant Fahrradwerke GmbH in Hartmannsdorf

Sehr geehrte Damen und Herren des
Fachhandels, sehr geehrte Kunden,

wer in der Marktwirtschaft zur Spitze gehören möchte muß strategische Ziele verfolgen, einschneidende Maßnahmen treffen und flexibel reagieren. Der Erfolg stellt sich nur ein, wenn rationell und wirtschaftlich das Maximum angestrebt und umgesetzt wird.

Eine erste richtungsweisende Entscheidung traf die Diamant Fahrradwerke GmbH mit dem Bezug eines neuen repräsentativen Werkes in Hartmannsdorf.

Dieser Schritt war effizient aber auch unumgänglich, denn die derzeitige Leistungsbilanz unseres Unternehmens basiert auf diesem Standortwechsel.

Besonders gravierend waren in dem alten Fabrikationsgebäude die unproduktiven, zeitraubenden Arbeitsabläufe sowie die enorm hohen Fixkosten. Technisch veraltete Anlagen, die nicht den heute geforderten Industriestandards entsprechen, bildeten eine weitere Blockade im hartumkämpften Wettbewerb.

Die Frage nach dem Fortbestehen der alteingesessenen Traditionsfirma hätte sich damit erübrigt. Das ist nun Geschichte.

Eine neue erfolversprechende Ära begann. Heute, fast zwei Jahre nach Inbetriebnahme des neuen Werkes, verändert sich fast alles zum Vorteil. Das Produktionsgebäude mit einem ausgeklügelten Produktionslayout ermöglichte uns den zu einer betriebswirtschaftlichen Fertigung notwendigen Produktionsdurchfluß zu verbessern.

Nach Optimierung der betrieblichen und organisatorischen Abläufe kann jeder interessierte Besucher bei einem Betriebsrundgang nachvollziehen, daß der Schritt von Chemnitz nach Hartmannsdorf zum Überleben des Unternehmens DIAMANT beigebracht hat und vergleichbare Mitbe-

werber „über Nacht“ in Europa Konkurrenz bekamen.

Nicht nur allein durch das neue Betriebsgeschehen in Hartmannsdorf konnte der „Weg nach vorne“ eingeschlagen werden, sondern die Produktionspalette ist zwischenzeitlich sowohl im Preis- und Leistungsverhältnis als auch im Design dank neuer Investitionen dem Chemnitzer Altwerk um „Längen voraus“. Der Wechsel nach Hartmannsdorf hat sich damit aus unternehmerischer Sicht bestätigt.

Große Beachtung schenken wir der Neukundengewinnung. Die Besucher sind nach Besichtigung des modernen, hellen Werkes von den dortigen Leistungen überzeugt und beeindruckt, so daß eine „Mund zu Mund“-Werbung entsteht, die heute und auch in der Zukunft von immenser Wichtigkeit ist, den Kundenkreis zu erweitern.

Fazit ist: Die Art und Weise wie wir unsere Kunden umwerben, wie schnell

und zuvorkommend wir ihre Fragen klären und Lösungen anbieten, wie gut wir die persönlichen Beziehungen aufbauen, festigen und pflegen ist wesentlich mitentscheidend für den Erfolg.

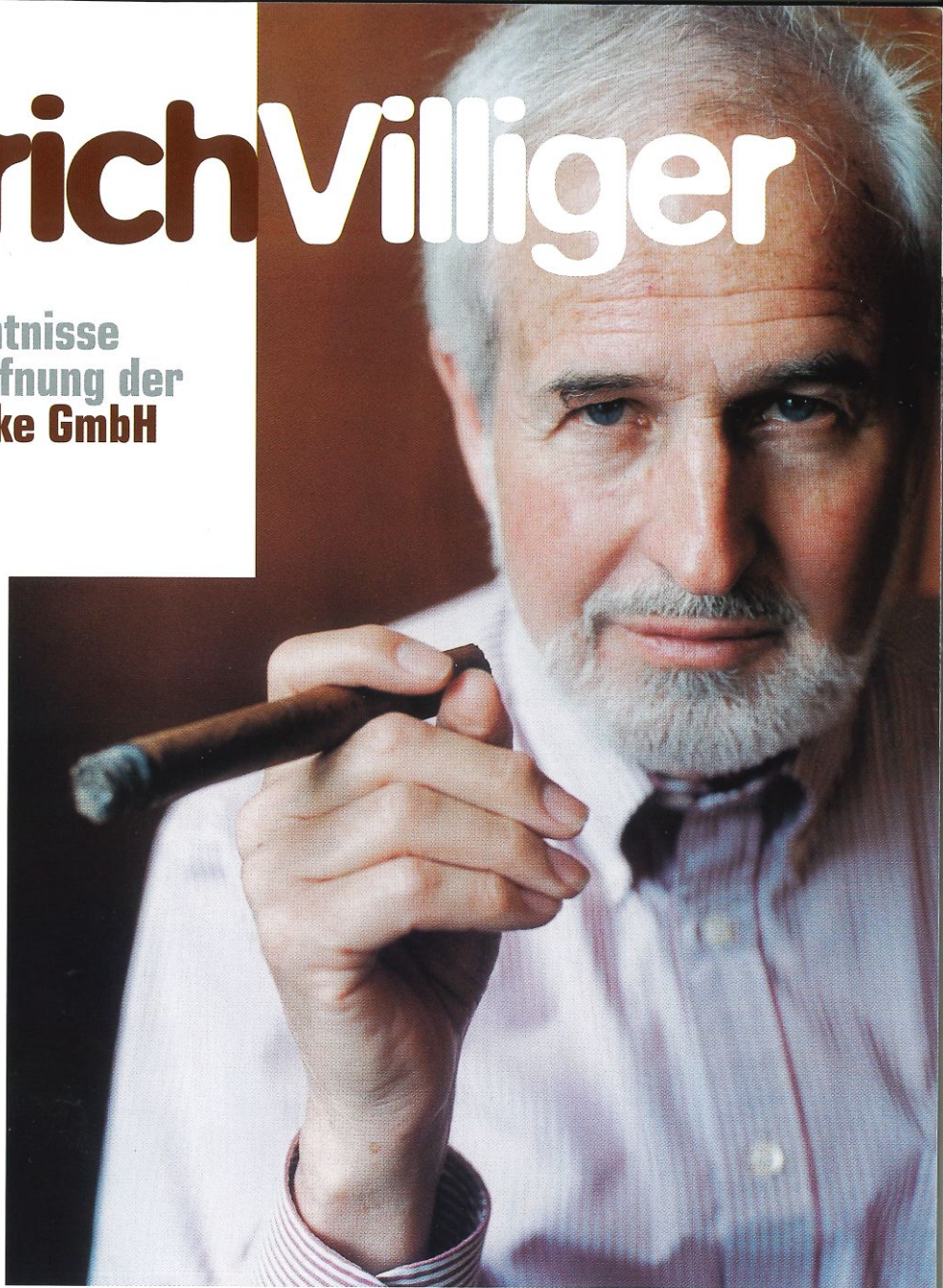
Mit Hartmannsdorf verfügen wir über alle Voraussetzungen, um die Kundenanforderungen zu erfüllen. Auf Lorbeeren ausruhen werden wir uns nicht, denn unsere Devise lautet:

„Der Kunde kauft nicht nur ein Produkt. Er kauft ein ausgezeichnetes Paket von Eigenschaften, zu denen der Service, der Ruf der guten Qualität und natürlich auch der Preis gehören.“

Allen unseren Geschäftsfreunden wünsche ich weiterhin viel Erfolg, im Sinne einer guten Partnerschaft.



Ihr Heinrich Villiger



Heinrich Villiger
Inhaber und Leiter der Villiger-Gruppe