

Hat Qualität noch eine Bedeutung?

Im Verein KMU Netzwerk Graubünden (NWG) treffen sich wöchentlich Inhaber und Führungspersonen kleinerer und mittlerer Unternehmen zum gegenseitigen Austausch, zur Unterstützung in der Akquisition und zur Weiterbildung. Einmal im Monat wollen die Mitglieder des KMU Netzwerk Graubünden (NWG) mit Beiträgen zu unternehmerischen Themen Einblick in ihre vielseitigen Tätigkeiten geben.

In der heutigen Folge dieser Serie beantworten die beiden Netzwerk Mitglieder Emil Tobler (TM Schreinerei AG) und Marcel Marchion (Salgina Optik GmbH) einige Fragen rund um das Thema Qualität.

Sie sind beide in Branchen tätig, wo sehr genau gearbeitet werden muss. Was bedeutet für Sie Qualität?

Marchion:

Bei uns geht es um das gute Sehen und gut aussehen. Da das Sehen eine wesentliche Wahrnehmung von uns Menschen ist, bedeutet unsere Qualität auch Lebensqualität. Für uns geht es darum, das Optimum zu erreichen.

Tobler:

Unter Qualität verstehen unsere Kunden meist etwas „Rechtes“, „öpis Gschiits“, wie man sagt, etwas das „verhebt“. Qualität bedeutet für unsere Kunden oftmals auch, dass sie etwas Persönliches erhalten, das ihren Geschmack trifft.

Heisst das, dass die Kunden unter Qualität nicht das Gleiche verstehen?

Tobler:

Verschiedene Materialien haben unterschiedliche Eigenschaften. Das ist meistens eine Frage des individuellen Geschmacks und weniger von der Qualität. Wichtig ist für uns vor allem eine tadellose Verarbeitung. Es muss gut aussehen und auch funktionieren.

Marchion:

Das ist bei uns ähnlich. Die Verarbeitung muss perfekt sein. Beim Material gibt es verschiedene Bedürfnisse. Für mich ist Qualität, wenn ich dem Kunden genau das geben kann, was er gesucht hat.

Ist denn Qualität heute noch gefragt? Muss nicht alles möglichst günstig sein?

Marchion:

Das ist ganz verschieden und sehr individuell. Jeder Kunde wünscht in der Regel für sein Geld eine möglichst gute Qualität. Das Teuers-

te muss aber nicht immer auch das Richtige sein. Umso mehr ist bei uns die Beratung sehr wichtig.

Tobler:

Es kommt auch darauf an, wo was gefragt ist. Auch wir beraten deshalb unsere Kunden über die verschiedenen Möglichkeiten. Das ist sehr wichtig. Wenn der Kunden nicht das Passende erhält, wird er enttäuscht sein.

Sie sind aber beide auch in Berufsfeldern tätig, wo Grosskonzerne im Wettbewerb kräftig mitmischen. Haben Sie keine Angst vor dieser Konkurrenz?

Marchion:

Nein, das ist kein Problem. Sowohl internationale Handelsketten wie auch wir als kleines Fachgeschäft bieten dem Kunden die gesamte Modellpalette an. Man meint zwar, dass wir grundsätzlich teurer seien. Doch auch wir haben die günstigen Standardausführungen im Sortiment. Unsere Stärke liegt allerdings bei Markenprodukten, wo wir den Schliff der Gläser individuell auf Modell und Kunde anpassen.

Tobler:

Dies sehe ich genau gleich. Oft hat man das Gefühl, beim Schreiner seien die Möbel viel teurer. Wir haben zwar nicht die Masse aber dafür andere Vorteile. So können wir zum Beispiel massgefertigte Möbel anbieten, die ohne Zwischenhandel direkt zum Kunden gelangen.


Im nächsten Beitrag gehen wir der Frage nach, was die Mitarbeitenden motiviert.

Interessierte sind eingeladen, an einem Morgentreffen unverbindlich teilzunehmen. Wir freuen uns auf Ihre Voranmeldung bei einem der Vereinsmitglieder.



Emil Tobler
TM Schreinerei AG
www.bergschreiner.ch

Marcel Marchion
Salgina Optik GmbH
www.salginaoptik.ch

 Like **Besuchen Sie uns auf Facebook!**
facebook.com/kmunetzwerkgraubuenden