

dds

DAS MAGAZIN FÜR MÖBEL UND AUSBAU



ZEIGEN, WAS GEHT

Wie Sie sich und Ihre Leistung überzeugend präsentieren

RÜCKBLICK I: IMM

Alte Werte, neu entdeckt:
Was dds-Redakteur
Johannes Niestrath in
Köln aufgefallen ist

WAS KOMMT?

Im dds-Interview
verrät Hansjörg Felder,
was er mit der Marke
Format-4 vorhat

RÜCKBLICK II: BAU

dds-Windoor mit den
aktuellen Infos rund
um Fenster, Türen und
Baulemente

Titelthema Präsentation



Die Kommunikation ist der elementare Teil einer Präsentation bei Artis in Berlin

»Wir hören einfach zu«

Präsentation geschieht für Wolf Deiß, einen der beiden Chefs der Berliner Tischlerei Artis, auf vielerlei Ebenen. Der Aufbau von Vertrauen ist für ihn maßgeblich, damit aus Interessenten Kunden werden können. Der räumliche Auftritt von Artis unterstützt diese Philosophie.



»Hier im Haus erkennt der Kunde, wie wir denken und arbeiten – Vertrauen entsteht.«

Wolf Deiß
Geschäftsführer
Tischlerei Artis

ÜBER EINE AUSSENTREPPE erreicht der Besucher das Foyer der Tischlerei Artis im Obergeschoss. Der Eintritt in das Betriebsgebäude führt zu einem spektakulären Blick in das Unternehmen. Durch Glaswände schaut man direkt von oben den Tischlern bei der Arbeit zu – in einer Werkhalle mit markanter Holzkonstruktion und einem augenfälligen 7-Achs-Roboter. In dds 11-2014 stellten wir das Gebäude mit seinen Fischbauchträgern vor. Im Obergeschoss arbeiten ebenso einsehbar die Projektleiter, CAD-Planer und Konstrukteure der 30-Mann-Tischlerei. Die Transparenz überrascht. Bei manch einem erstaunten Besucher fällt die Frage »ihr fertigt selbst?« Dies scheint nicht vorausgesetzt zu werden bei einem Unternehmen mit hoher Projektkompetenz, innerstädtisch beheimatet, direkt am Berliner Altflughafen Tempelhof.

Wolf Deiß, neben Tischlermeister Holger Meyer einer der beiden Geschäftsführer von Artis, beschreibt ein Kernstück des betrieblichen Erfolgs:

»Wir haben viele Kunden aus dem professionellen Bereich – Architekten, Planer und Designer. Menschen mit technischem Vorwissen, die eine Vorstellung davon haben was sie für ihre Kunden wollen. Und dennoch, auch solche Profis wollen sicher sein, dass wir ihre Ideen umsetzen können. Überzeugen können wir sie hier im Haus! Wir haben gemerkt, wenn wir Leute gut beraten, wenn wir in Vorleistung auch ohne Auftrag gehen, ist diese Sicherheit, die hier entsteht, später bei der Umsetzung im Projekt viel mehr wert als das Risiko, eventuell zu viel preisgegeben zu haben.«

Entscheidend ist das Verstehen

Für Deiß gibt es in der Kundenbeziehung eine Zeichnungswelt und eine Ausschreibungswelt – am Ende kann aber nicht wirklich alles beschrieben und gezeichnet werden. Dann geht es um ein »Verständnis auf einer höheren Ebene«, damit die von Planern bei ihren Kunden erzeugten Erwartun-



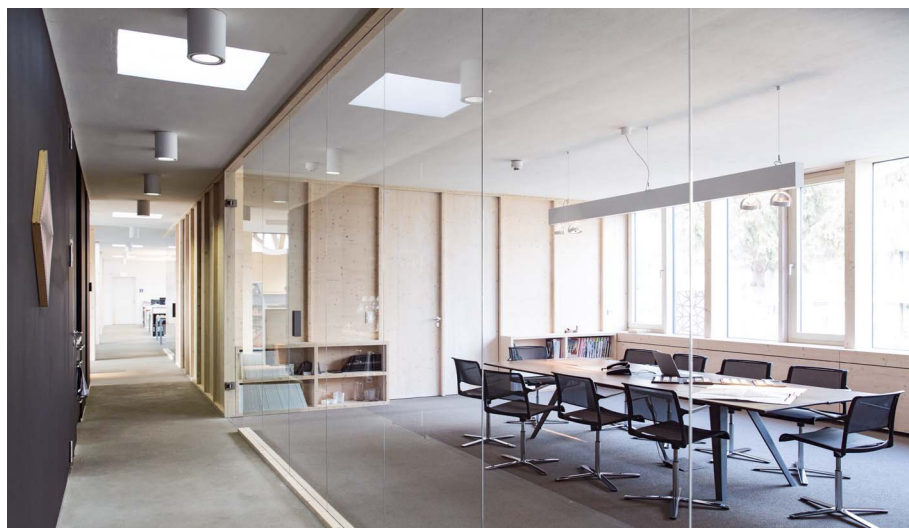
Im Bemusterungsraum werden Materialien greifbar, auch als Sonderaufbauten



Blick vom Foyer in Büros und Fertigung



Der 7-Achs-Roboter demonstriert bei Bedarf die Möglichkeiten moderner Fertigung



Zwischen der Bemusterung, den Büros und dem Blick in die Fertigung liegt ein vielseitig nutzbarer Besprechungsraum

Fotos: Florian Küttler (4), Daniela Friebe (2)

gen erfüllt werden können. Solch ein Verständnis entsteht, wenn man gemeinsam in einem frühen Stadium eines Projektes intensiv an Lösungen arbeitet. Da hilft der konstruktive Erfahrungsschatz der Artis Projektleiter, der breit bestückte Bemusterungsraum oder der Gang mit dem Kunden in die Werkhalle, damit vor dessen Augen der 7-Achs-Roboter ein individuelles Muster zaubert.

Der Betrieb als Schaufenster

Ein Kunde oder ein Planer kann jederzeit bei Artis reinschauen und den Stand seines Objektes nachvollziehen. Eigentlich ist der ganze Betrieb ein transparentes Schaufenster, eine Präsentationsbühne. Solch eine Offenheit schafft Sicherheit beim Kunden und das gewünschte Vertrauen. Das

gilt aber nicht nur für die Kunden von außen. Auch bei den Mitarbeitern untereinander wirkt das, ob Geschäftsführer, Gestalter oder Azubi in der Fertigung, jeder sieht wie sich der andere für das gemeinsame Projekt engagiert.

Vertrauen schaffen endet nicht am Hallentor. Jeder Auftritt präsentiert den Betrieb, ob bei der Montage im Privathaus oder beim Aufbau eines Messestandes. Der Kunde darf spüren: »Da kommt etwas Schönes, etwas Besonderes.« Beschrieben hat das ein Kunde mit dem Begriff »Aufbauästhetik«.



Hubert Neumann, dds-Redakteur, empfiehlt die Artis Webseite www.artisengineering.de. Im Menü »Robotik«, Untermenü »Kunst«, lassen die Tischler das Robotersägeblattes nach der Musik »sail-awolnation« tanzen – sehenswert!

