

Anhang zum Bericht vom Arbeitstreffen der AG QUALITÄT  
am 25.05.2008 auf dem Werkhof Kukate  
Martina Fenner-Fellmann

EIN PRODUKT VON A BIS Z

Juni 2008

Aspekte zur Entwicklung eines marktfähigen Produktes

Während des letzten Arbeitstreffens der AG Qualität (im Mai 08) entstand die Idee, Weberinnen zur Entwicklung eines „marktfähigen“ Produktes anzuregen. Einmal konsequent ein Produkt von der ersten Idee bis zum Ladentisch –*fertig zu entwickeln*-. Als Übung oder Test, um sich selbst und die eigenen Möglichkeiten realistischer einschätzen zu können, um die Anfrage eines Ladens oder Wiederverkäufers besser bedienen zu können, als Hilfestellung zum ökonomisch, sachlichen Umgang mit selbstgefertigten Produkten.... Es gibt viele Gründe sich einmal diszipliniert und konsequent einer Produktentwicklung zu widmen, die deutlich ökonomisch orientiert ist und darauf zielt ein rundherum marktfähiges Produkt hervorzubringen.

Die zusammengestellten Fragen und Aspekte können ein Handlungsgerüst dabei sein.

In einem Protokoll kann der vollständige Prozess der Produktentwicklung festgehalten werden. Sämtliche Ideen, Fragen und Antworten zum Produkt, die gesamte Kalkulation, Materialquittungen, Qualitätsmuster, Entwürfe für Preisschildchen bis zur Quittung für Verpackungsmaterial uvm. ...

Einige entscheidende Fragen im Vorfeld lauten:

- Zu welchem Thema möchte ich ein Produkt entwickeln?
- Warum dieses Produkt?
- Wen möchte ich damit ansprechen?
- Warum möchte ich, dass es so oder so aussieht?
- Habe ich einen bestimmten Ort, eine Zielgruppe, eine Jahreszeit, einen Anwendungsbereich für mein Produkt im Auge?
- Welche Verkaufschancen spreche ich dem geplanten Produkt zu?
- Auf welche Erfahrungen (eigene und fremde) kann ich zugreifen?.....

Nach dem Weben von entsprechenden Mustern stehen weitere Fragen an:

- Erfüllt das Produkt „objektive“ Qualitätskriterien?
  - technisch-handwerkliche Ausführung
  - Zweck / Aufgabe des Produkts
  - Design im Sinne der Stimmigkeit im Zusammenwirken von Material, Farbe, Bindung und Verarbeitung im Hinblick auf den Anwendungsbereich (hier kann das Kollegengespräch hilfreich sein)
- Ist die Materialquelle gesichert?
- Macht es u.U. Sinn, die Produktion in eine Partnerwerkstatt zu verlegen?

- Sind die Produktionsbedingungen gesichert und effektiv?
- Kann ich jederzeit eine gesicherte Aussage zum Liefertermin für eine bestimmte Menge machen?
- Braucht es u.U. eine Investition in eine Geräteverbesserung um ökonomischer herzustellen?
- Will ich jetzt oder später Varianten des Produktes anbieten?
- Brauche ich Kooperationen z.B. zur Verarbeitung?
- Sind meine Kooperationspartner zuverlässig?
  
- Was genau biete ich an?

Produktbezeichnung, Name

Anzahl

Größe

Farben.....

Und wenn dann schließlich ein zufrieden stellendes, getestetes (oder erfahrenes) Produkt geworden ist, braucht es noch ein paar „Begleiter“ um keine Fragen offen zu lassen:

Ein Label oder Logo am Produkt.

Ein Materialetikett.

Ein Pflegehinweis (Etikett oder schriftliches Produkt).

Ein Preisetikett.

Eine Visitenkarte oder Werbepostkarte oder ein Flyer, der auf mich hinweist.

Eine homepage.

Eine hübsche Verpackung.

Eine „echte“ Versandkiste, vielleicht mit Seidenpapier ausgeschlagen.

Eine Rechnung / Lieferschein auf Geschäftspapier.

Nach einer (realistischen) Kostenkalkulation:

- Welche Lieferbedingungen kann ich anbieten?

Menge (Mindestabnahme)

Zeitraum

Preis (gestaffelt, Kommission, EK, VK)

Im Hinblick auf die Aussage: „Ich will von meinem Handwerk leben...“ oder: „...damit Geld verdienen...“, weisen die gelisteten Aspekte auf ein Vorgehen hin, das manchen „Eiertanz“ im Prozess einer Produktentwicklung vielleicht etwas abkürzen kann.

Die Liste erhebt sicher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Vielmehr ist sie eine Zusammenfassung aus Gelerntem und Erfahrenem.

Es wäre sehr schön, wenn dadurch ein reger Austausch zustande kommen würde zwischen allen, die sich davon angesprochen fühlen, die einfach mal anfangen und Interesse haben, Erfahrungen mitzuteilen.....