

Mit Hettich neue Stärken entdecken

Partner für Strategie, Innovation und Netzwerke

„Hettich ist als Beschlagspezialist bekannt. Aber wir können noch so viel mehr für unsere Partner und Kunden tun“, erklärt Claudius Broich, Sales Director Küche und Bad bei Hettich. Auf der neuen Landingpage www.hettich.com/mehrwert stellt sich Hettich als Partner für Strategie, Innovation und Netzwerke vor. Mit maßgeschneiderten Angeboten unterstützt Hettich interessierte Kunden dabei, ihre eigenen Optimierungs- und Automatisierungspotenziale zu erkennen und umzusetzen.

Natürlich kennen die Hersteller und Verarbeiter der Möbelindustrie ihren Markt wie ihre Westentasche. Aber es gibt immer noch überraschend Neues über die eigenen Kunden zu entdecken, davon ist man bei Hettich überzeugt. Das Unternehmen ist in den Märkten der Welt zu Hause und seit Jahrzehnten in unterschiedlichen Branchen aktiv. Darum kann Hettich die Entwicklungen aus verschiedenen Perspektiven betrachten. Sebastian Voss, Sales Director Workplace und Living dazu: „Wir bieten unseren Kunden an, unser breites Marktwissen anzuzapfen und für ihre Kundenstrategie zu nutzen. In unseren Markt-Segmentierungs-Workshops lassen sich neue Potentiale erkennen. Das liefert die Basis für fundierte strategische Entwicklungsentscheidungen.“

Auch als Ideenpartner bietet sich Hettich an: Das unternehmenseigene „Market Intelligence Team“ beobachtet und bewertet kontinuierlich weltweit wichtige Marktdaten und

Kontakt Presse:
Hettich Marketing- und Vertriebs
GmbH & Co. KG
Anke Wöhler
Gerhard-Lüking-Straße 10
32602 Vlotho
Deutschland
Tel.: +49 5733 798-879
anke.woehler@hettich.com

Belegexemplar erbeten.

PR_402022

Megatrends. Ebenso unterstützt man „Design Thinking“-Ansätze oder UX-Design-Entwicklungen. In seiner Rolle als „Trendscout“ entwickelt Hettich daraus schon heute innovative Konzepte für die Möbelwelten von morgen. Auch Hettich-Kunden können in maßgeschneiderten Innovations-Workshops schon heute die Endkundenwünsche von morgen kennenlernen. Beim Blick in die Möbelzukunft entstehen zu den wichtigen Megatrends auch neue Ideen und Impulse für die eigene Produktentwicklung. Die Kunden sollen selbst zum Innovationstreiber werden, statt vom Markt getrieben zu werden.

Das dritte und nicht weniger bedeutsame Angebot von Hettich steht unter der Überschrift „Netzwerkpartner“. Hettich arbeitet mit seinen Kunden und Partnern auf allen Ebenen transparent zusammen – vom Bereich Logistikdienstleistungen, Personal, Ausbildung, Qualität bis hin zu Social Media und Eventmanagement. Denn diese offene Kultur liefert eine gute Basis, um voneinander zu lernen und Prozesse im Netzwerk stetig zu verbessern. Außerdem ist Hettich in diversen Branchennetzwerken aktiv. Claudius Broich: „Im Netzwerk lassen sich Wettbewerbsvorteile effektiver entwickeln und bewerten. Zum Beispiel beim großen Thema Nachhaltigkeit in der Produktionstechnologie. Die gemeinsame Nutzung von Daten hilft, Entscheidungswege zu verkürzen und so schneller auf die VUCA-Welt zu reagieren. Wir möchten unsere Kunden aller Branchen einladen, auch diese Entwicklungen gemeinsam mit uns voranzutreiben. Auch wir können nur erfolgreich bleiben, wenn auch unsere Kunden und Partner am Markt weiter erfolgreich sind.“

Kontakt Presse:
Hettich Marketing- und Vertriebs
GmbH & Co. KG
Anke Wöhler
Gerhard-Lüking-Straße 10
32602 Vlotho
Deutschland
Tel.: +49 5733 798-879
anke.woehler@hettich.com

Belegexemplar erbeten.

PR_402022

Folgendes Bildmaterial steht im Bereich Presse auf www.hettich.com zum Download bereit:

Abbildung

Bildunterschrift



402022_a

Claudius Broich, Sales Director Küche und Bad bei Hettich: „Mit Hettich als Partner für Strategie, Innovation und Netzwerke können unsere Kunden ihre eigenen Stärken entdecken.“ Foto: Hettich



402022_b

Sebastian Voss, Sales Director Workplace und Living bei Hettich: „Wir bieten unseren Kunden an, das breite Marktwissen von Hettich anzuzapfen und für ihre Kundenstrategie zu nutzen. In unseren Markt-Segmentierungs-Workshops lassen sich neue Potentiale erkennen. Das liefert die Basis für fundierte strategische Entwicklungsentscheidungen.“ Foto: Hettich

Über Hettich

Das Unternehmen Hettich wurde 1888 gegründet und ist heute einer der weltweit größten und erfolgreichsten Hersteller von Möbelbeschlägen. Mehr als 7.400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in fast 80 Ländern arbeiten gemeinsam für das Ziel, intelligente Technik für Möbel zu entwickeln. Damit begeistert Hettich Menschen in aller Welt und ist ein wertvoller Partner für Möbelindustrie, Handel und Handwerk. Die Marke Hettich steht für konsequente Werte: Für Qualität und Innovation. Für Zuverlässigkeit und Kundennähe. Trotz seiner Größe und internationalen Bedeutung ist Hettich ein Familienunternehmen

Kontakt Presse:
Hettich Marketing- und Vertriebs
GmbH & Co. KG
Anke Wöhler
Gerhard-Lüking-Straße 10
32602 Vlotho
Deutschland
Tel.: +49 5733 798-879
anke.woehler@hettich.com

Belegexemplar erbeten.

PR_402022

geblieben. Unabhängig von Investoren wird die Unternehmenszukunft frei,
menschlich und nachhaltig gestaltet. www.hettich.com

Kontakt Presse:
Hettich Marketing- und Vertriebs
GmbH & Co. KG
Anke Wöhler
Gerhard-Lüking-Straße 10
32602 Vlotho
Deutschland
Tel.: +49 5733 798-879
anke.woehler@hettich.com

Belegexemplar erbeten.

PR_402022