## Erfolg auf ganzer Linie

# SIEGENIA zieht positives Fazit von der FENSTERBAU

Konstruktive Gespräche, dichtes Gedränge vor den neuesten Produktinnovationen und ausgelassene Stimmung auf der Messeparty zum 150-jährigen Bestehen von KFV – die FENSTERBAU 2018 verlief für die SIEGENIA GRUPPE in jeder Hinsicht zufriedenstellend. Gleich am Mittwochmorgen herrschte reger Andrang vor den Exponaten, der sich am zweiten Messetag drastisch steigerte. „Die diesjährige Veranstaltung hat noch einmal unterstrichen, dass sich die FENSTERBAU zur absoluten Leitmesse der Fensterbranche in Europa und zunehmend auch darüber hinaus entwickelt hat. Entsprechend hoch war der Anteil internationaler Besucher auf unserem Stand. Sehr erfreulich ist zudem der recht konkrete Austausch, in den wir mit diversen Interessenten gehen konnten. Auch mit unseren Kunden haben wir die Gelegenheit zum intensiven Dialog genutzt“, resümiert Guy Muller, Geschäftsbereichsleiter Markt-Kunden.

„Deutlich spürbar war außerdem die insgesamt gute Stimmung der Branche. Die Auftragsbücher sind derzeit gut gefüllt, was im Verkaufsgespräch die gemeinsame strategische Ausrichtung auf die Zukunft erlaubt. Im Mittelpunkt unseres Handelns steht für uns dabei der Kunde, dessen Nutzen wir stets im Fokus haben.“ Positiven Anklang fand auch das neue Standkonzept von SIEGENIA, das dem Raumkomfort-Gedanken konsequent in Form von warmen, wohnlichen Farben und Materialien Rechnung trug. „Der edle Gesamteindruck kam bei den Standbesuchern gut an.“

#### Mit neuen Lösungen überzeugt

Zu den am stärksten gefragten Lösungen auf dem Messestand zählte neben den Neuheiten der Produktgruppe PORTAL auch das neue Modulsystem KFV ONE. Pünktlich zum 150-jährigen Firmenjubiläum unterstrich Unternehmenstochter KFV mit dem neuen Modulsystem anhaltende Innovationskraft. Bei den Standbesuchern kam die massive Vereinfachung von Prozessen in der Türenfertigung und -montage durch KFV ONE sehr gut an. „Die Vorteile - ONE SIZE, ONE QUALITY, ONE WORKFLOW – wurden von unseren Kunden erkannt und klar honoriert“, schildert Guy Muller. Bei der Beschlagtechnik für Großflächenelemente stieß insbesondere die Null-Barriere-Schwelle für den HS PORTAL auf positive Resonanz. „Wir legen Wert auf ganzheitliche Ansätze. Deshalb haben wir hier eine leistungsfähige Systemlösung entwickelt, die bis zum Bauanschluss reicht.“

Auch im Ausstellungsbereich „Smartes Wohnen“ herrschte reger Andrang. Klares Highlight war der neue Fenstersensor, dessen Markteinführung für den Herbst geplant ist. Anders als andere erhältliche Lösungen erkennt dieser Sensor nicht nur den Öffnungsstatus eines Fensters, sondern identifiziert darüber hinaus zuverlässig, ob das Element lediglich geschlossen oder sicher verriegelt ist. Ergänzend zum starken Wachstum im Bereich Smart Home wurde auch das diesbezügliche Schulungsangebot im ADVANCE BUSINESS SUPPORT weiter ausgebaut. „Die Branche bewegt sich; das Thema Smart Home weckt neue Bedürfnisse und bringt neue Herausforderungen mit sich“, so Guy Muller.

#### Ausgereiftes Schulungskonzept für die Partner

Katja Schreiber, Leitung Marketing-Kommunikation, erläutert: „Erster und unverzichtbarer Schritt sind marktführende Produkte. Von dort aus führt unser Denken und Handeln in zwei Richtungen: Zum einen bereiten wir eine verkaufsgerechte Argumentation für unsere Partner anhand der Raumkomfort-Dimensionen auf. Dazu gehören u. a. endanwendergerechte Texte und Bilder – bis hin zu konkreten Anzeigenvorlagen – oder auch Presseinformationen. Das erlaubt ihnen, sich im Verkaufsgespräch zu positionieren und neue Kunden zu gewinnen. Zum anderen vermitteln wir im Schulungsprogramm von SIEGENIA ADVANCE das erforderliche technische Wissen und machen auch über unsere Kernkompetenzen hinaus fit für Fertigung und Montage. So können unsere Partner nicht nur mit guten Verkaufsargumenten punkten, sondern wissen sich auch ausreichend mit technischem Background ausgestattet, um zukunftsfähige Produkte gerne zu verkaufen. Ziel ist es, unseren Partnern ein umfangreiches Gesamtpaket zu schnüren und die Basis für gemeinsamen Erfolg zu schaffen.“

#### Bildunterschriften

Bildquelle: SIEGENIA

*Motiv I: SIE\_FENSTERBAU\_2018\_3.jpg*

Konstruktive Gespräche, dichtes Gedränge vor den Produktinnovationen und eine positive Resonanz auf das Standkonzept, das dem Raumkomfort-Gedanken Rechnung trug – die FENSTERBAU 2018 verlief für die SIEGENIA GRUPPE äußerst zufriedenstellend.

*Motiv II: SIE\_FENSTERBAU\_2018\_2.jpg*

Zu den am stärksten gefragten Lösungen auf dem Messestand zählte das neue Modulsystem KFV ONE, mit dem KFV anhaltende Innovationskraft unterstrich. Die massive Vereinfachung von Prozessen in der Türenfertigung und -montage kam bei den Messebesuchern sehr gut an.

*Motiv III: SIE\_FENSTERBAU\_2018\_1.jpg*

Auch im Ausstellungsbereich „Smartes Wohnen“ herrschte reger Andrang. Klares Highlight war der neue Fenstersensor, dessen Markteinführung für den Herbst geplant ist. Das diesbezügliche Schulungsangebot wurde ebenfalls ausgebaut.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Herausgeber  SIEGENIA GRUPPE  Marketing-Kommunikation  Industriestraße 1-3  D - 57234 Wilnsdorf  Tel.: +49 271 3931-412  Fax: +49 271 3931-77412  E-Mail: pr@siegenia.com  www.siegenia.com | Redaktion / Ansprechpartner  Kemper Kommunikation  Kirsten Kemper  Feuerwehrstraße 42  D - 51588 Nümbrecht  Tel.: +49 2293 909890  Fax: +49 2293 909891  E-Mail: info@kemper-kommunikation.de  www.kemper-kommunikation.de | Text - Info  Seiten: 2  Wörter: 532  Zeichen: 4 017 (mit Leerzeichen)  erstellt am: 05.04.2018 |
| Bei Veröffentlichung von Bild- oder Textmaterial bitten wir um Zusendung eines Belegexemplars. | | |