## Successo su tutta la linea

# Il bilancio positivo di SIEGENIA sul FENSTERBAU

Colloqui costruttivi, la folla assiepata davanti alle più recenti innovazioni prodotto e una vivace atmosfera durante la festa per i 150 anni di KFV: il FENSTERBAU 2018 per il GRUPPO SIEGENIA è stato soddisfacente sotto ogni punto di vista. Già mercoledì mattina molti visitatori si accalcavano davanti ai prodotti esposti e questo affollamento è aumentato notevolmente il secondo giorno di fiera. «La manifestazione di quest’anno ha sottolineato ancora una volta il fatto che il FENSTERBAU è in assoluto la fiera più importante del settore del serramento in Europa e in più è anche cresciuta. Infatti il numero di visitatori internazionali al nostro stand è stato elevato. È stato molto piacevole inoltre lo scambio molto concreto che si è creato con diverse persone interessate. Anche con i nostri clienti abbiamo sfruttato l’occasione per un dialogo intenso», riassume Guy Muller, direttore commerciale mercato-clienti.

«Era inoltre chiaramente percettibile l‘aria positiva che si respira nel settore. I registri degli ordini al momento sono pieni, cosa che durante il colloquio commerciale consente di prepararsi insieme in modo strategico al futuro. Al centro delle nostre azioni si trova quindi il cliente, sui cui vantaggi siamo sempre concentrati». Anche il modo nuovo con cui era progettato lo stand SIEGENIA ha avuto una risonanza positiva: tutto quello che riguarda il comfort ambientale è stato tenuto in considerazione ed espresso con colori caldi e accoglienti. L’impressione generale è stata di qualcosa di prestigioso, accolto positivamente dai visitatori».

#### Nuove soluzioni che convincono

Oltre alle novità del gruppo prodotti PORTAL, una fra le soluzioni più richieste allo stand è stato il nuovo sistema modulare KFV ONE. Proprio in occasione dei suoi 150 di attività, la consociata KFV ha sottolineato la costante forza di innovazione con il nuovo sistema modulare. I visitatori hanno accolto bene la possibilità di semplificare al massimo i processi di produzione e di montaggio delle porte possibile grazie a KFV ONE. «I vantaggi (ONE SIZE, ONE QUALITY, ONE WORKFLOW) sono stati riconosciuti e chiaramente apprezzati dai nostri clienti», descrive Guy Muller. Nella ferramenta per serramenti di grandi dimensioni è stata in particolare la soglia priva di barriere per HS PORTAL ad avere un riscontro positivo. «Per noi l’approccio olistico è molto importante. Quindi in questo caso abbiamo sviluppato una soluzione efficiente che arriva fino al giunto di posa».

Anche l’area dedicata al vivere in modo smart è stata animata vivacemente. Un prodotto chiaramente in evidenza era il nuovo sensore per finestre, la cui introduzione sul mercato è prevista per l’autunno. Diversamente da altre soluzioni disponibili, questo sensore non solo riconosce lo stato di apertura di un serramento, ma riconosce anche in modo affidabile se è solo chiuso o bloccato in sicurezza. A completare la forte crescita nel campo della smart home, è stata ampliata anche l’offerta dei corsi di ADVANCE BUSINESS SUPPORT. «Il settore è in fermento: l’argomento smart home risveglia nuove necessità e crea nuove sfide», afferma Guy Muller.

#### Un programma di corsi dettagliato per i partner

Katja Schreiber, direttrice marketing-comunicazione, spiega: «Il primo e irrinunciabile passo sono i prodotti leader di mercato. Partendo da questo, il nostro pensiero e le nostre azioni si diramano in due direzioni: da un lato prepariamo un’argomentazione commerciale per i nostri partner in base alle dimensioni del comfort ambientale, a cui appartengono anche testi e immagini per gli utilizzatori finali, fino a progetti pubblicitari concreti o anche comunicati stampa. Questo consente loro di presentarsi nel colloquio commerciale e di acquisire nuovi clienti. Dall’altro con il programma di corsi ADVANCE trasmettiamo le conoscenze tecniche necessarie e con queste competenze chiave li prepariamo anche per la produzione e il montaggio. In questo modo i nostri partner non solo potranno convincere con ottimi argomenti commerciali, ma con una preparazione tecnica saranno anche sufficientemente dotati delle conoscenze utili per vendere i prodotti che guardano al futuro. Il nostro obiettivo è di fornire ai nostri clienti un ampio pacchetto complessivo e di creare le basi ottenere insieme il successo».

#### Didascalie

Fonte illustrazioni: SIEGENIA

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

Colloqui costruttivi, un grande affollamento davanti alle più recenti innovazioni prodotto e una risonanza positiva per il nuovo stand, che ha tenuto in considerazione tutto quello che è legato al comfort ambientale: il FENSTERBAU 2018 è stato molto soddisfacente per il GRUPPO SIEGENIA.

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

Il nuovo sistema modulare KFV ONE è stata una fra le soluzioni più richieste allo stand: grazie a questo prodotto KFV continua a sottolineare la sua costante forza di innovazione. I visitatori hanno ben accolto la possibilità di semplificare al massimo i processi di produzione e di montaggio delle porte.

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

Anche l’area dedicata al vivere in modo smart era molto affollata. Un prodotto chiaramente in evidenza era il nuovo sensore per finestre, la cui introduzione sul mercato è prevista per l’autunno. Anche l’offerta di corsi è stata quindi adeguatamente ampliata.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Pubblicazione a cura di  GRUPPO SIEGENIA  Marketing-comunicazione  Industriestraße 1-3  D - 57234 Wilnsdorf  Tel.: +49 271 3931-412  Fax: +49 271 3931-77412  E-mail: pr@siegenia.com  www.siegenia.com | Redazione/contatti  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 | Informazioni sul testo  Pagine: 2  Parole: 665  Caratteri: 4358 (spazi compresi)  redatto il: 21.03.2018 |
| Vi preghiamo di inviarci una copia del testo o delle immagini pubblicate. | | |