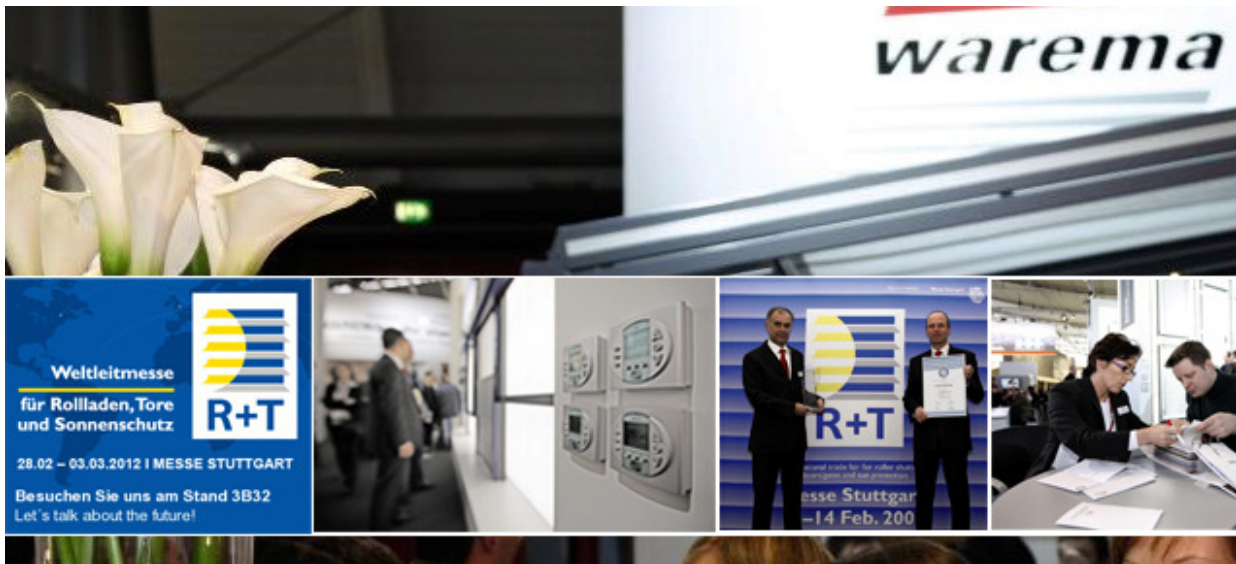


WAREMA eröffnet Kundenplattform in Stuttgart

Die Zukunft und der Dialog stehen 2012 im Mittelpunkt der Kommunikation

In Zukunft will Warema mit dem Ansatz der erlebbaren Kundenorientierung überzeugen, den Faktor „Mensch“ groß schreiben und den Sonnenschutz in Normen und Verordnungen fest verankern.



Mit erlebbarer Kundenorientierung ins Jahr 2012 starten

Das bekanntermaßen stark ausgeprägte Kundenverständnis des Unternehmens wird sich auf den Messen im Frühjahr 2012 in besonderer Weise in Architektur und Atmosphäre des Messestandes widerspiegeln. Unter dem Motto „Let's talk about the future“ stellt Warema zunächst auf der Weltleitmesse R+T vom 28. Februar bis 03. März 2012 in Stuttgart aus. Damit legt das Unternehmen den Schwerpunkt seiner Messeteilnahme nicht alleine auf die Vorstellung neuer Produkte sondern stellt ausdrücklich seine Kunden in den Mittelpunkt der Veranstaltung. „Wir wollen die Besucher rund um den gesamten Messe-Auftritt inspirieren und mehr als bisher für die Zusammenarbeit mit Warema begeistern. Optimale Sonnenschutzlösungen und Steuerungen sind die Basis.“, erläutert Marketing-Leiter Jürgen Kuhn das Konzept.

Im Zuge der letzten Messen hat das Unternehmen die deutlich veränderten Bedürfnisse seiner Besucher identifiziert und diese zum Anlass genommen, den eigenen Auftritt zu optimieren. „Unsere Besucher kommen mit der Erwartung, Inspirationen zu erhalten und Lösungen zu finden. Dabei sind Sie insbesondere am Austausch mit uns als Hersteller interessiert und nicht allein an unseren Produkten“, so Kuhn weiter. Mit dem Konzept der erlebbaren Kundenorientierung will man auf der wohl wichtigsten Branchenmesse ein klares Signal setzen – und in dieser besonderen Atmosphäre mit den Besuchern die Zukunft der Sonnenschutztechnik betrachten.

Let's talk about the future – „Faktor Mensch“ wird groß geschrieben

Hohe Flexibilität und fortschreitende Automatisierung sind klare Trends bei der Planung klimaaktiver (energieeffizienter) Gebäudehüllen. "Die Rolle des Sonnenschutzes im Bereich des nachhaltigen Bauens muss stärker vermittelt werden", so Gerhard Mader, Vorstand Vertrieb. Ausgehend vom Einzelaspekt "Energieeffizienz" setzt Warema auf ganzheitliche Lösungen, die den „Faktor Mensch“ einbeziehen. Architektur wird heute erst dann als modern und nachhaltig definiert, wenn auch die visuelle und thermische Behaglichkeit überzeugt. Das Unternehmen setzt deshalb auf intelligente Sonnenschutzlösungen die, in Kombination mit der Verglasung, regelmäßig aus drei Komponenten bestehen: einem flexiblen außen liegenden System und einem innen liegenden Behang die gemeinsam mit einer intelligenten (Gebäude)Systemsteuerung auf die jeweilige Nutzensituation angepasst agieren können.

Die Entwicklung dieser "OPTISYSTEME", erstmals auf der BAU in München vorgestellt, wird kontinuierlich weiter ausgebaut. "Heute gilt es, den außerordentlich wichtigen Beitrag von ganzheitlichen Sonnenschutzlösungen in Normen und Verordnungen fest zu verankern", so Mader, der hier in der gesamten Branche noch einen deutlichen Nachholbedarf sieht. Von der Weltleitmesse R+T erwartet man sich einen großen Schritt hin zur Erreichung dieser Ziele.

Weitere Informationen zu den Messebeteiligungen erhalten Sie auf www.warema.de und in den sozialen Netzwerken facebook und Twitter. Gruppenanmeldungen sind unter info@warema.de oder telefonisch unter 09391 / 20-5555 möglich. Am Samstag, den 03. März 2012 lädt WAREMA Studenten und Absolventen zum Karrieretag – Anmeldungen sind bis zum 15. Februar unter Telefon 09391 / 20-4211 möglich.



Starke Partner - Warema auf der R+T 2009