

Anfassen und erleben

Produktflyer sind gut, aber ein Schaumraum ist besser, denn nur hier kann man Fenster- und Türsysteme visuell und haptisch erleben. Deshalb hat die Firma **FensterART einen neuen Schaumraum** eingerichtet – unterstützt von Schüco.



Seit 2004 ist FensterART Schüco Partner. Das inhabergeführte Unternehmen mit Sitz in Werneuchen bei Berlin arbeitet deutschlandweit als reiner Fachhandelspartner. Auf rund 4.000 Quadratmetern Fertigungsfläche entstehen täglich 250 bis 300 maßgefertigte Fenster- und Türelemente, vornehmlich aus Schüco Kunststoff-Profilen, aber auch aus Aluminium. Darüber hinaus gehören Rollläden und Lüftungssysteme ebenfalls zum Produktportfolio. Für die Bestellung bietet FensterART einen kostenfreien Service an, der in dem Umfang bundesweit einmalig sein dürfte. „Unser Online-Konfigurator eröffnet unseren Kunden umfangreiche Möglichkeiten, wenn sie ihre Bestellungen aufgeben“, erläutert Kathrin Claus, die gemeinsam mit ihrem Vater Roman Zaszczynski die Geschäfte leitet. Im Herbst vergangenen Jahres kam dann die Idee auf, einen ausgedienten Pausenraum zum Schaumraum umzufunktionieren. „Auch wenn wir selbst nicht an Endkunden herantreten, wollten wir dem Fachhandel die Möglichkeit geben, sich umfassend bei uns zu informieren“, so Kathrin Claus. Insgesamt standen gut 60 Quadratmeter zur Verfügung „Es war also eine kleine Herausforderung, diesen Raum optimal auszunutzen. Aber da wir uns in erster Linie an Fachpublikum richten, konnten wir uns natürlich stärker auf die technische Seite fokussieren, als das bei einem Schaumraum für Endverbraucher der Fall wäre.“ Entwickelt wurde das Konzept gemeinsam mit

dem Schüco Schaumraum-Service. Vom ersten Entwurf bis zur Eröffnung vergingen kaum mehr als sechs Monate. „Auf Anraten von Schüco haben wir das Schaumraumprogramm modular aufgebaut. Das macht die Präsentation variabel und leicht an Neuerungen anzupassen. Wir zeigen die Schüco Systeme in Originalgröße sowie Türfüllungen, Beschlagmuster und Rollladenkästen. Außerdem können sich unsere Kunden hier auch die Farbmuster ansehen und Features wie die brillante Metallicoptik für Kunststoff-Systeme Schüco AutomotiveFinish.“

Positives Feedback

Die Reaktionen der FensterART-Kunden zeigen, das Konzept geht auf: „Viele unserer Kunden nutzen den Besuch im Schaumraum für einen ausführlichen Informationsaustausch mit unseren Fachleuten. Einige bringen auch ihre eigenen Kunden mit, um sich anhand der Exponate ein realistisches Bild der Systeme zu machen, für die sie sich entschieden haben.“ Wenn noch Zeit ist, bietet FensterART den Besuchern des Schaumraums auch die Gelegenheit, einen Blick in die Produktion zu werfen. Die Gäste können hier sehen, mit welcher Präzision die hochwertigen Fenstersysteme zusammengesetzt werden. „Unterm Strich zeigt sich, dass der Schaumraum für uns wie für unsere Kunden ein wertvolles Marketinginstrument ist. Die fruchtbare Kooperation mit Schüco hat sich in jedem Fall ausgezahlt.“



Gut genutzte Fläche: Auf rund 60 m² präsentiert FensterART alle Systeme des Produktportfolios.

Ebenfalls Teil des Schaumraums: ein Beprechungsbereich für die persönliche Beratung.



Gute Entscheidung

„Der neue Schaumraum ist ein wertvolles Marketinginstrument, von dem auch der Fachhandel in besonderem Maße profitiert. Die Händler erhalten hier viele wichtige Informationen und haben die Möglichkeit, dem Endverbraucher die Produkte direkt vorzuführen.“ Kathrin Claus, Geschäftsführung FensterART, Werneuchen bei Berlin



Oberflächen werden im Schaumraum ebenso haptisch erlebbar wie Griffe und Beschläge.

i Mehr Infos zum Thema Schaumraum
 Sie wollen Ihre Systeme optimal präsentieren? Infos und Unterstützung rund um den Schaumraum gibt es unter www.schueco.de/schaumraum und unter Telefon 0511 450 89 729
 Mehr über FensterART unter: www.fensterart.de

FensterART mit Sitz in Werneuchen bei Berlin blickt auf eine langjährige Erfahrung im Fenster- und Türenbau.