

Was machst Du beruflich?

Fragt mich ein neuer Bekannter, was ich beruflich mache, kann ich zunächst auf Autopilot schalten. Das Gespräch läuft nämlich meist nach dem gleichen Schema ab: Erst kommt der Ausruf "Heizkörper?", dann: "Ich weiß gar nicht, welche Heizkörper bei mir eingebaut sind." Und nach kurzer Überlegung: "Gibt es denn da Unterschiede?"

Das ist mein Stichwort. Jetzt erkläre ich, dass es Kompaktheizkörper, Röhrenradiatoren, Vertikalheizkörper, Konvektoren etc. gibt. Ein Teil meiner Gesprächspartner verliert an dieser Stelle das Interesse an dem Thema. Mir ist das nur recht, schließlich möchte ich privat auch mal über etwas anderes sprechen, Gartenarbeit beispielsweise, die Kinder oder die letzte Urlaubsreise.

Aber dann gibt es noch die wirklich interessierten Zeitgenossen. Meist solche, die gerade selbst gebaut oder renoviert haben. Die kommen richtig ins Grübeln und möchten das eine oder andere genauer wissen. Gut, ist mir auch recht, schließlich liebe ich meinen Beruf. Im Grunde warte ich aber schon auf die Stelle, an der mein Gesprächspartner anfängt, mit dem Schicksal zu hadern. "Das hat mir keiner gesagt. Dabei hätte ich auch ein paar Euro mehr für ein schickeres Design ausgegeben." Ich denke, schade für den Installateur und schade für uns. Laut sage ich jedoch, dass für seinen Heizungsbauer eine funktionierende und sparsame Heizanlage eben im Mittelpunkt stehe, Heizkörperdesign sei für ihn ein Randthema und außerdem auch noch ein recht neues. Früher habe es schließlich nur eine Heizkörperart gegeben.

"Na dann, müsst ihr eben etwas tun. Ihr als Hersteller." Ja, sage ich, machen wir auch. Er brauche ja nur mal eine der vielen Wohnzeitschriften aufzuschlagen, da werde regelmäßig über Heizkörper und ihre verschiedenen Formen, Farben und Oberflächen berichtet. Übrigens dank unserer unermüdlichen Öffentlichkeitsarbeit. Mein Gesprächspartner nickt und beginnt sich zu fragen, warum er sich nicht vor dem Bau selbst über

Martin Hennemuth
Marketingleiter Purmo Deutschland

Heizkörper informiert hat. Seinen Sanitärinstallateur hat er schließlich auch mit genauen Vorstellungen zum Design seiner Waschbecken und Armaturen konfrontiert. Darüber muss er nun eine Weile nachdenken und wird ganz still. Ich habe inzwischen längst vergessen, wo ich mich befinde, und dass ich auf dieser privaten Veranstaltung eigentlich über andere Dinge plaudern wollte.

STOLZ AUF PURMO

Stattdessen überlege ich, wie unsere nächste Marketingkampagne zum Therma Heizkörpervielfalt aussehen könnte. Dabei komme ich manchmal ein wenig ins Träumen und stelle mir vor, wie das Gespräch nach der Frage zu meinem Beruf in Zukunft ablaufen könnte. Statt des unsicheren Ausrufs "Heizkörper?" wird mein Gegenüber sagen: "Oh, sind diese tollen Dinger von Euch, die ich mir neulich für mein Loft ausgesucht habe?", wobei sich ein sattes Strahlen auf seinem Gesicht ausbreiten wird. Danach können wir getrost zu einem anderen Thema übergehen, zu Gartenpflege, Kindern oder Urlaubsreisen. Oder wir überspringen das und machen uns gleich auf zum Buffet... ■



Easy Fair: Ausstellen leicht gemacht

► Pehr Lindh, LVI Schweden Sales Manager

Easy Fair ist führend in Europa, wenn es darum geht, Messen zeit- und kosteneffizient zu organisieren. Ziel ist, es Messebesuchern und -ausstellern leicht zu machen, in professioneller Umgebung miteinander ins Geschäft zu kommen.

Und leicht ist es wirklich! Beim Easy-Fair-Konzept haben alle Aussteller Anspruch auf ein vorgefertigtes Standardpaket. LVI Finnland und Schweden waren mit Erfolg bei den beiden letzten Fachmessen für die Elektrobranche dabei, SÄHKÖ und ELMÄSSA.

"SÄHKÖ ist ein wichtiger Treffpunkt und mit einer Networking-möglichkeit für die Fachleute in der Elektroindustrie", sagt LVI Finnlands Sales Manager Joniy Grönqvist. Das Event umfasst zwei intensive Messtage, zu denen sich wichtige Käufer und Entscheider aus der Branche einfinden. Die SÄHKÖ 2011 in Helsinki versammelte während der zwei Tage insgesamt 6761 Besucher.

"Die meisten Besucher sind besonders neugierig auf Innovationen und neue Produkte", ergänzt Pehr Lindh, Sales Manager für LVI Schweden. "Es ist nicht die größte Messe, aber an diesen kleinen Ständen kommt man nahe an die Kunden heran, und die Besucher zeigen hohes Interesse", so Lindh. Und die Messeauswertung zeigt: 92 % der Besucher bekundeten ihre Absicht, eines oder mehrere der auf der Ausstellung gezeigten Produkte in naher Zukunft zu kaufen.

LVI freut sich auf ein aufregendes und herausforderndes Jahr 2012. ■

Wir sehen uns bei Easy Fair!

LANGILA UND SANBE

Der neue Standard für Elektro-Designheizkörper

Qualität ist zweifellos der Schlüssel für den Erfolg von LVI. Mit 90 Jahren Erfahrung auf dem Gebiet cleverer Heizungs-lösungen wissen wir genau, was Sie von uns erwarten: Heizkörper, die nicht nur Stil und Komfort bieten, sondern auch besonders energieeffizient sind. Und schön sind sie natürlich auch!

In Sachen Innovation, Qualität, Design und Energieeffizienz wollen wir innerhalb des Heizungssektors das Feld anführen. Deshalb haben wir zwei neue Designs geschaffen: Langila und Sanbe – zwei formschöne Designheizkörper, die behagliche Wärme mit höchster Ästhetik verbinden. Unsere Designvorgabe für diese Heizkörper war, dass sie nicht nur ihren Platz in der Inneneinrichtung, sondern auch im Herzen unserer Kunden erobern sollten.

Mit seinen klaren, geraden Linien kommt der Langila dem Trend zu kubistischen Flächen entgegen, während die abgerundete Formgebung des Sanbe eine elegante Designlösung für fast jede Einrichtung bietet.



► Designer-Heizkörper Langila und Sanbe

Wie alle unsere Modelle entsprechen Langila und Sanbe strengsten Anforderungen und Maßstäben. Diese beiden Heizkörper bieten nicht nur den ganzen Komfort von Konvektions- und Strahlungswärme, sondern mit unserer 10-Jahres-Garantie obendrein so viel Sicherheit und Komfort, wie Sie sich nur wünschen können. Langila oder Sanbe. Die Wahl liegt bei Ihnen. Diese anspruchsvollen und unübertroffen stilvollen Designheizkörper werten jede Inneneinrichtung auf. ■