

Så hvad går du og laver?

Hver gang en ny bekendt spørger om mit arbejde, kan jeg straks give autosvaret. Det er fordi samtalen som regel har nogle faste replikker. Først udbryder personen: "Radiatore", efterfulgt af "Jeg aner ikke hvilke radiatorer, der er installeret i mit hus." Og så efter at have tænkt lidt over det: "Betyder det, at der er forskelle på de forskellige typer af radiatorer?" Det er så mit stikord, når jeg skal til at forklare, at der er kompakte radiatorer, rørradiatorer, vertikale radiatorer, konvektor radiatorer og så videre og så fremdeles. På det tidspunkt taber min samtalepartner interessen for emnet. Det er okay med mig. Når jeg har fri, foretrækker jeg alligevel at tale om andet end arbejde, f.eks. havearbejde eller om børnene eller min seneste ferie.

Men jeg møder dog nogle gange nogen der er yderst interesserede, og det er som regel folk der for nylig har bygget nyt hus eller renoveret deres gamle bolig. De begynder virkelig at bore i emnet og vil have mere detaljerede oplysninger. Det er også okay med mig, jeg elsker jo, trods alt, mit arbejde. Jeg venter som regel altid til det punkt, hvor personen, jeg taler med, nægter at se tingene i øjnene. "Ingen har sagt det til mig, og for resten ville jeg have brugt flere penge på et smartere design." Og så tænker jeg: "Det var dog ærgerligt for montøren, og ærgerligt for os." Alligevel siger jeg til ham i klare vendinger, at radiatorens hovedopgave er at fungere som en effektiv og energibesparende varmekilde, og at noget helt nyt som designerradiatorer skal komme i anden række.

Tidligere fandtes der trods alt kun én type radiator. "Nå, men så skulle I gøre noget ved det – jer som producenter." Jeg svarer, at vi sandelig er ved at gøre noget ved det. Han kan bare kigge i et hvilket som helst boligmagasin, hvor der ofte er artikler om radiatorer med deres forskellige design, farver og overflader. Og jeg kan fortælle ham, at det skyldes vores utrættelige PR-indsats. Min samtalepartner vil så nikke og begynde at tænke på, hvorfor han

ikke indsamlede oplysninger om radiatorer, før han byggede sit hus. Han gav trods alt sin vvs-installatør nøje oplysninger om, hvordan håndvasken og andet fast inventar skulle se ud. Han tænker lidt over det og går så uden at sige noget. Jeg har allerede glemt, hvor jeg er, og ved en sådan lejlighed ville jeg egentlig også helst tale om noget helt andet.

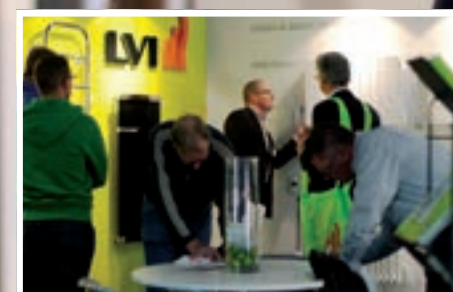
Jeg begynder i stedet at tænke over, hvordan vores næste reklamekampagne for større valgfrihed inden for radiatorer kunne se ud. Nogle gange begynder jeg at dagdrømme og forestiller mig indholdet af en fremtidig samtale, når nogen spørger mig om mit arbejde. I stedet for at udbryde forbløffet "Radiatore?", ville manden spørge med et stort smil: "Åh, det var dit firma, der lavede de smarte ting, jeg købte til min lejlighed forleden?" Når det var overstået, kunne vi med god samvittighed skifte emne og begynde at tale om havearbejde, børnene eller ferieplaner. Vi kunne også ved nærmere eftertanke droppe samtalen helt og gå direkte til buffeten... ■



Martin Hennemuth
Marketing Manager Purmo Tyskland

Easy Fair den nemme måde at udstille på

► Pehr Lindh, LVI Sverige, salgschef



Easy Fair er Europas førende arrangør af rentable og tidsbesparende erhvervsmesser. Virksomhedens mål er at gøre det let for folk at mødes og lave forretninger under professionelle rammer.

Og det er virkelig let. Alle udstillere har adgang til formonterede standardstande som en del af Easy Fairs koncept. LVI Finland og Sverige deltog med succes i de to seneste elektronikmesser, SÅHKÖ & ELMÄSSA.

"SÅHKÖ er et vigtigt sted for folk i elektronikbranchen til at mødes og netværke", siger salgschef for LVI Finland, Joni Grönqvist. Messen strækker sig over to hektiske salgsdage, og der deltager vigtige kunder og beslutningstagere. SÅHKÖ-messen 2011 i Helsinki samlede i alt 6.761 besøgende i løbet af de to dage.

"De fleste gæster er meget ivrige efter at vide mere om innovationer og nye produkter", siger salgschef hos LVI Sverige, Pehr Lindh. "Det er ikke den største messe, men man kommer tæt på kunderne på disse små stande, og gæsterne er meget interesserede". Og det afspejles også af handelsrapporten: 92% af de besøgende sagde, at de havde planer om at købe et eller flere af de udstillede produkter i den nærmeste fremtid. ■

Vi ses på Easy Fair!

LANGILA & SANBE – DEN NYE STANDARD INDEN FOR ELEKTRISKE DESIGNERRADIATORER

Høj kvalitet er helt uden tvivl nøglen til LVI's succes. Med mere end 90 års international erfaring inden for intelligente varmeløsninger ved vi præcis, hvad du forventer af os, nemlig radiatorer, der ikke kun har stil og komfort, men som også er yderst energibesparende. Og de er naturligvis også smukt designet!

Det er vores mål at være førende i varmebranchen inden for innovation, kvalitet, design og energibesparelse. Derfor har vi skabt to nye design: Langila og Sanbe. To smukke designerradiatorer, hvor behovet for varme forenes med tidløst design. Vores mål, da vi designede de to nye radiatorer, var ikke kun at vinde en plads i boligen men også en plads i vores kunders hjerter. Med dens rene, lige linje opfylder Langila ønsket om kubistiske flader, mens Sanbes rundede former giver en elegant designløsning i næsten ethvert interiør.

Lige som alle vores øvrige radiatorer opfylder Langila og Sanbe de strengeste krav og standarder. De to radiatorer yder dig al



► Designerradiatorerne Langila og Sanbe

komforten ved konvektions- og strålingsvarme, og vores 10-års garanti giver dig al den sikkerhed og tryghed, du måtte ønske. Langila eller Sanbe. Valget er dit. De elegante og yderst stilfulde designerradiatorer forskønner enhver bolig. ■