



Die Kundenperspektive fest im Blick

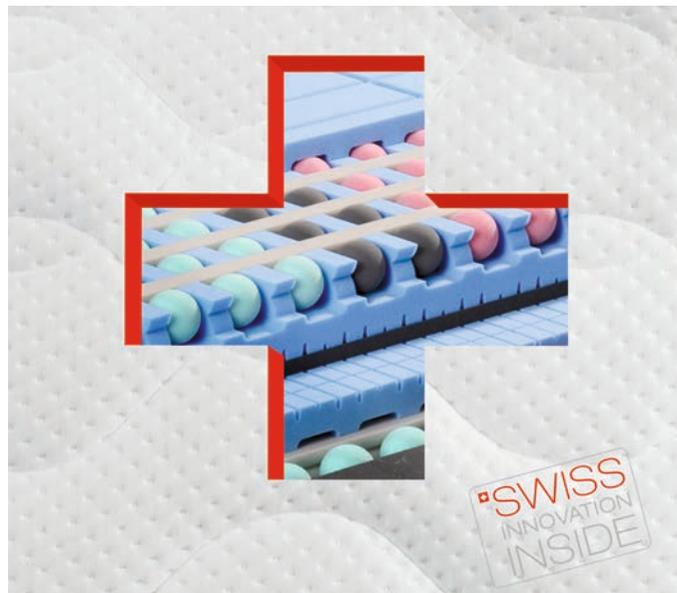
FoamPartner: Vom Schaumstoff-Produzenten zum „all-in-one“-Schaumstoff-Dienstleister | Neue Konzepte

FoamPartner hat sich einen noch engeren Kundenfokus auf die Fahne geschrieben und wird zukünftig auf Produkte setzen, die das Leben der Kunden weiter erleichtern. Das Team der Globalen Business Unit Living & Care wird den Dialog mit Kunden intensivieren.

Klar: Kundenfokus versprechen heute alle. Doch FoamPartner will ihn tatsächlich leben – und dem „Partner“ im eigenen Namen noch gerechter werden. Dies gilt insbesondere auch für die Mannschaft der GBU Living & Care, welche die Matratzen- und Kissenhersteller international anspricht. Im Zentrum steht der Gedanke, dass Produkte für modernes Schlafen wie Matratzen, Auflagematratzen und Kissen noch mehr – als bisher schon – mit dem Kunden gemeinsam entwickelt werden. „Bevor wir ein Produkt entwickeln, werden wir uns zukünftig intensiver mit den Wünschen und Bedürfnissen unserer Kunden und Partner auseinandersetzen. Wir wollen nicht nur den Kunden, sondern auch den Kunden

des Kunden verstehen“, sagt Rita Kollbrunner, Leiterin der GBU Living & Care. „Um mit unseren Lösungen Schlüsselmomente im Geschäftsleben unserer Kunden zu erzielen, lassen wir uns bei der Lösungsfindung von anderen Branchen inspirieren und übertra-

gen Erkenntnisse. Das heißt, wir versuchen, uns nicht nur an die eigene Branchenerfahrung und -entwicklung zu halten, sondern tauschen uns innerhalb der FoamPartner Gruppe aus. Beispielsweise gibt die Automobil- & Aerospace-Branche frische Impulse.



Die neue Denkweise werden wir mit dem Einsatz neuer Werkzeuge untermauern und typische Kundenhaltungen sowie typisches Endkundenverhalten aufnehmen und in Produktlösungen einfließen lassen.“

Neuheiten bei den Services

FoamPartner will sich vom Schaumstoff-Produzenten zum Schaumstoff-Dienstleister entwickeln. Dazu plant die GBU Living & Care ab 2017 weitere B2B-Dienstleistungen anzubieten. Etwa bei diversen Verarbeitungsschritten, dem Marketing oder in der Logistik, wo sie auch Vertriebsdienstleistungen offerieren wird. Damit positioniert sich die Globale Business Unit Living & Care als kompetenter „all-in-one“-Schaumstoff-Dienstleister und kann noch präziser auf die marktgetriebenen veränderten Bedürfnisse und individuellen Kundenwünsche eingehen.

Für die Industriepartner ergeben sich aus dem erweiterten Dienstleistungsangebot eine Reihe von Vorteilen: kürzere Entwicklungszyklen, Fokussierung der Kunden auf das Kerngeschäft, Vermarktung durch Entlastung bei Produktionsschritten oder logistischer Unterstützung der Verkaufstätigkeiten und nicht zu vergessen die echte Schweizer Markenqualität. Denn diese steckt in allen Schaumstoffen und stellt vor allem für Kunden mit Verkaufsgebiet Schweiz einen echten Mehrwert dar. Denn FoamPartner kann die Vorgaben und Richtlinien der neuen Swissness-Gesetzgebung, welche ab 1. Januar 2017 in Kraft tritt, voll und ganz erfüllen. [hoe !\[\]\(d3102649f02e825ddb76dc3de0190154_img.jpg\) moebelmarkt.de](http://hoe.moebelmarkt.de) → SLEEP
Fotos: iStock, FoamPartner