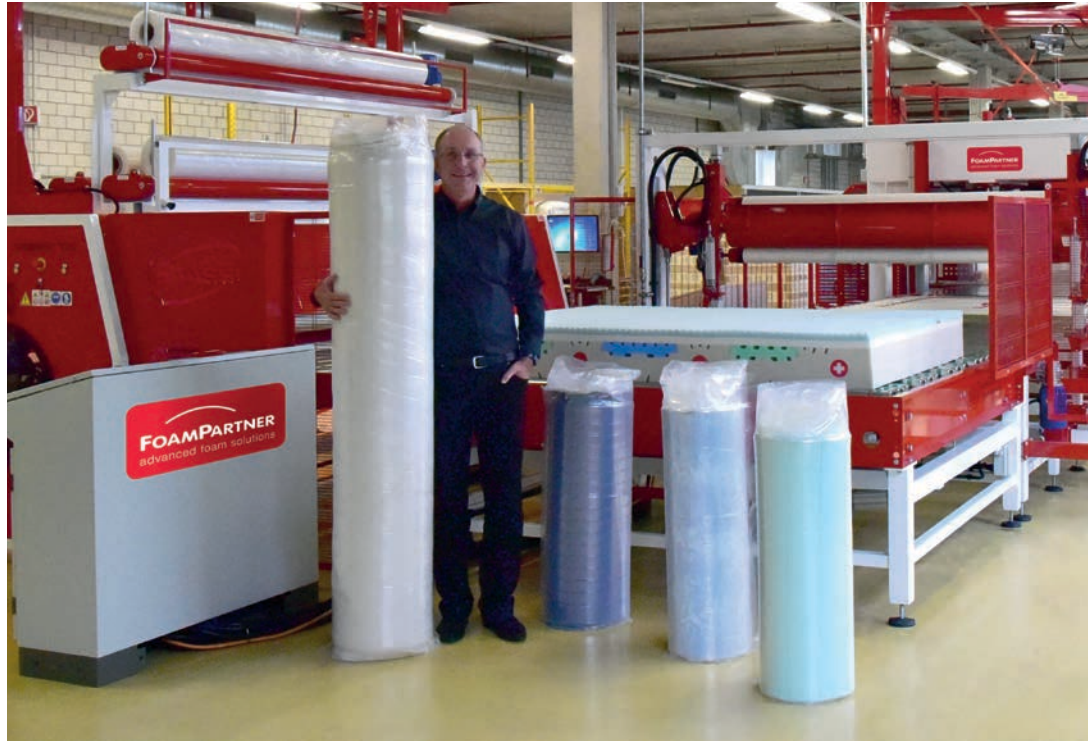


Partner von der Entwicklung bis zur Vermarktung



Gerold Walt, Head of Strategic Key Account Management, an der neuen Matratzenproduktionslinie von FoamPartner.

Daraus ergeben sich für die Kunden viele Vorteile: kürzere Entwicklungszyklen, hochwertige, maßgeschneiderte Schlafprodukte und eine Entlastung in ressourcenintensiven Bereichen wie der Produktion und der Logistik.

Komplette Matratzenfertigung

„Im heutigen Markt sind innovative, neue Geschäftsmodelle gefragt“, wie Walt erklärt. „Neu bieten wir den Matratzen-Unternehmen die Möglichkeit, dass FoamPartner die Matratzenfertigung nicht nur teilweise, sondern komplett übernimmt. Hier können wir viele Arbeitsschritte vereinfachen und deshalb hocheffizient abwickeln, was unsere Kunden massiv entlastet und zu einer klassischen Win-Win Situation führt.“

Kreative Ideen für den Erfolg

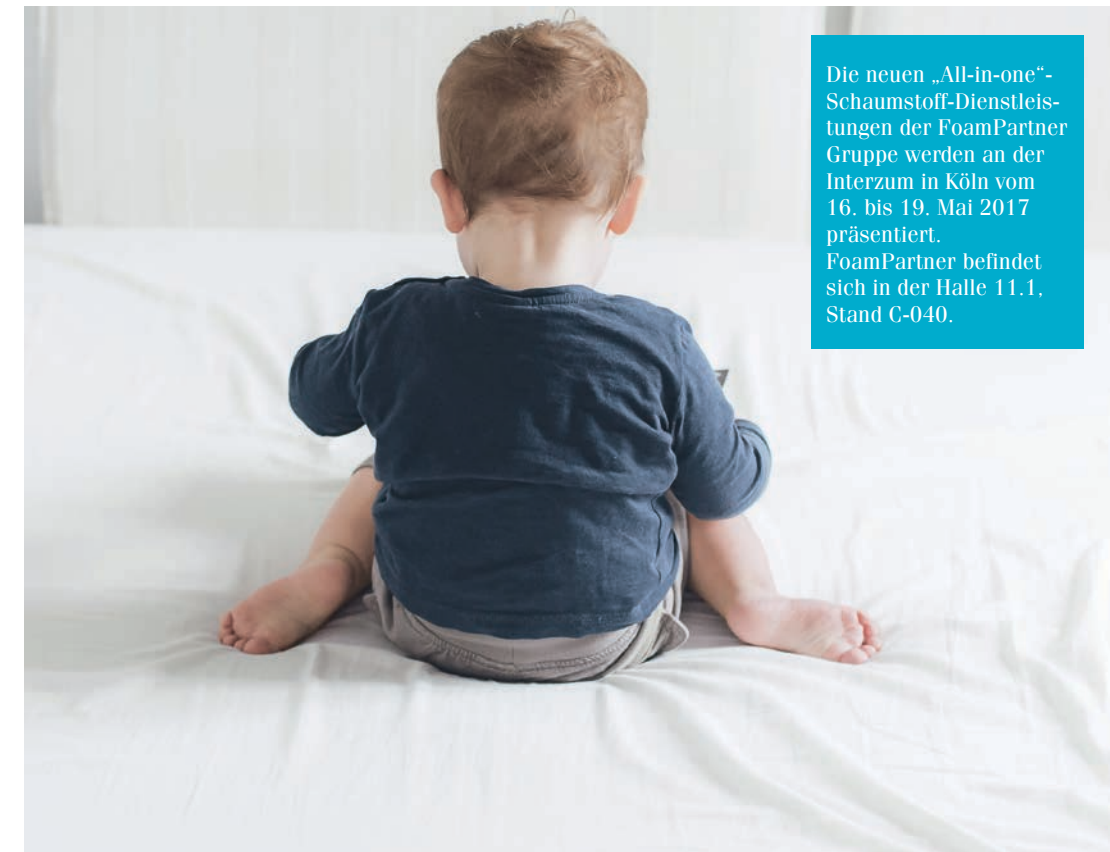
Erfolg im Matratzenmarkt beginnt auch im Zeitalter der Digitalisierung mit gemeinsamem Denken und Entwickeln. „Unsere Kunden sind die Experten im Matratzenmarkt und kennen die anspruchsvollen Anwendungen und die komplexen Produkthanforderungen. Unsere erfahrenen und spezialisierten Anwendungstechniker beraten bei der Werkstoff-Selektion, der Gestaltung in Design- und Konstruktionsfragen und wählen neueste Technologien für den optimalen Verarbeitungs- und Fertigungsprozess“, sagt Walt. „Ge-

meinsam schaffen wir erfolgreiche Innovationen. Die FoamPartner Matratzenspezialisten im schweizerischen Kompetenzzentrum begegnen Kunden also nicht nur mit großer Produkt- und Branchenerfahrung, sondern auch breitem Technologiewissen und kreativen Ideen für den Markterfolg.“

Made in Switzerland

FoamPartner ist ein globaler Marktführer in der Schaumstoff-Technologie und verfügt über ein breites Produktspektrum mit über 200 hochwertigen Spezialschaumstoffen. Die Komfortschaumstoffe sind „Made in Switzerland“ und garantieren eine ausgezeichnete Qualität sowie eine lange Lebensdauer der Schlafprodukte. Für den Premium-Schaumstoffspezialisten ist daher der Claim „Swiss Innovation Inside“ ein wichtiges Markenzeichen, werden doch alle Vorgaben und Kriterien der neuen Swissness-Gesetzgebung zu 100% erfüllt. Die Entwicklung und Produktion der Schaumstoffe erfolgt ausschließlich am Standort in Wolfhausen, dem Hauptsitz der FoamPartner-Gruppe. hoe

moebelmarkt.de → **PRODUKTE**



Die neuen „All-in-one“-Schaumstoff-Dienstleistungen der FoamPartner Gruppe werden an der Interzum in Köln vom 16. bis 19. Mai 2017 präsentiert. FoamPartner befindet sich in der Halle 11.1, Stand C-040.

Der „All-in-one“-Schaumstoff-Dienstleister FoamPartner bietet maßgeschneiderte Lösungen | Neue Konzepte

Die FoamPartner Gruppe mit Sitz im schweizerischen Wolfhausen ist ein globaler Marktführer in der Polyurethan-Schaumstofftechnologie. Die Global Business Unit (GBU) Living & Care der FoamPartner Gruppe bietet ihren Kunden maßgeschneiderte Dienstleistungen für den gesamten Entwicklungs-, Produktions- und Logistikprozess von Matratzen, Toppenn und Kissen. Sogar im Marketingbereich werden Dienstleistungen angeboten. Geschäftspartner aus der Matratzen- und Bettenbranche werden dadurch entlastet und können sich voll und ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren.

„All-in-one“-Paket

FoamPartner entwickelt sich vom Schaumstoff-Produzenten und -Verarbeiter zum „All-in-one“-Schaumstoff-Dienstleister. Seit Anfang 2017 unterstützt die Global Business Unit Living & Care ihre Kunden mit umfassenden B2B-Services. Das „All-in-one“-Paket beinhaltet Dienstleistungen für sämtliche Arbeitsschritte von der Produktentwicklung über die Fertigung

der Matratzenkerne mit Überzug bis hin zum Versand der Produkte. „Die Dienstleistungen eröffnen unseren Kunden neue Möglichkeiten, um ihre ressourcenintensiven Produktionsbereiche zu optimieren, das heißt auch Kosten zu sparen und Risiken zu minimieren“, sagt Gerold Walt, Head of Strategic Key Account Management. Mit dem „Full Service“-Angebot macht FoamPartner also einen Schritt auf die Kunden und ihre veränderten Bedürfnisse zu. Matratzen müssen heute in immer kürzerer Zeit entwickelt, in hoher Qualität produziert und mit einer überzeugenden Kommunikation auf den Markt gebracht werden. Die Komplexität und Anforderungen der einzelnen Arbeitsschritte nehmen durch den starken Wettbewerb zu und erfordern hohe finanzielle Investitionen. Hier eröffnet die FoamPartner Gruppe ihren Kunden alternative Lösungswege.

Ganz nach Kundenwunsch

Die neuen Dienstleistungen der GBU Living & Care decken alle Kompetenzfelder ab und umfassen neben Pro-

dukttrend-Analysen, Entwicklungen von funktionalen Schaumstoffen sowie maßgefertigten Konstruktionslösungen mit hohem Designanspruch auch Marketing, oder Logistik-Services. Alle Modul-Leistungen werden individuell auf die Bedürfnisse der Kunden ausgerichtet und lassen sich präzise in die bestehenden Prozesse integrieren.



Die Stärke von FoamPartner: „All-in-one“-Dienstleistungen für maßgeschneiderte Schlafprodukte. Fotos: FoamPartner