



## FoamPartner: All-in-one-Paket für Matratzen-Unternehmen

**Wolfhausen/CH.** Die FoamPartner-Gruppe wird zum ganzheitlichen Anbieter in der Matratzenbranche. Die Global-Business-Unit „Living & Care“ bietet neu maßgeschneiderte B2B-Dienstleistungen von der Entwicklung über die Konstruktion bis hin zur Produktion.

FoamPartner ist nun nicht nur Produzent und Verarbeiter von Schaumstoff-Produkten, sondern bietet neu ein „All-in-one“-Dienstleistungsmodell. In der Global-Business-Unit „Living & Care“ werden nun alle Arbeitsschritte - von der Produktentwicklung über die Fertigung bis hin zum Versand - angeboten. Kunden

der FoamPartner-Gruppe werden somit durch einen umfassenden B2B-Service unterstützt.

Das „All-in-one“-Paket kann je nach Bedürfnis angepasst werden: Neben der Entwicklung, Produktion und Logistik von Matratzen, Toppfern und Kissen kann das Angebot beispielsweise durch Marketing-Tätigkeiten ergänzt werden. Geschäftspartner aus der Matratzen- und Bettenbranche werden dadurch entlastet und können sich voll und ganz auf ihr Kerngeschäft fokussieren.

### Swissness von A bis Z

Trotz der globalen Aufstellung der GBU „Living & Care“ bleiben ihre Produkte Swiss Made. Die FoamPartner-Gruppe hat ihren Hauptsitz nämlich im schweizerischen Wolfhausen. Die Entwicklung und Produktion aller Bedding-Schaumstoffe erfolgt ausschliesslich an diesem Standort. Der nach eigenen Angaben weltweit führende Schaumstoffspezialist erfüllt die Kriterien der neuen Swissness-Gesetzgebung und bleibt seinem Markenzeichen „Swiss Innovation Inside“ treu.



**„Der ganzheitliche Ansatz der Matratzenfertigung lässt uns viele Arbeitsschritte vereinfachen und hocheffizient abwickeln.“**

**Gerold Walt**

Head of Strategic Key Account Management  
FoamPartner



**FoamPartner bietet alle Arbeitsschritte von der Produktentwicklung über die Fertigung bis hin zum Versand in der Global-Business-Unit „Living & Care“ an. Die Entwicklung und Produktion aller Bedding-Schaumstoffe erfolgt ausschliesslich in der Schweiz.**



Kreative Ideen haben den Erfolg von FoamPartner seit jeher geprägt. Im Zeitalter der Digitalisierung sind kreative Lösungen gefragt, um im Matratzenmarkt erfolgreich zu bleiben. Gemeinsame Denk- und Entwicklungsansätze sind gemäß Gerold Walt, Head of Strategic Key Account Management bei FoamPartner, daher von zentraler Bedeutung: „Unsere Partner sind die Experten im Markt und kennen die hohen Ansprüche des Handels und der Konsumenten. Unsere erfahrenen und spezialisierten Anwendungstechniker beraten wiederum bei der Werkstoffauswahl sowie bei Konstruktions- als auch Designfragen und

nutzen neueste Technologien für die optimale Verarbeitung.“ Die Spezialisten von FoamPartner begegnen Kunden daher nicht nur mit grosser Produkt- und Branchenerfahrung, sondern verfügen auch über breites Technologiewissen und kreative Ideen, was für den Markterfolg entscheidend ist.

### An den Kunden angepasst

Durch diese enge Zusammenarbeit mit dem Kunden entstehen Innovationen und neue Geschäftsmodelle. „Der ganzheitliche Ansatz der Matratzenfertigung lässt uns viele Arbeitsschritte vereinfachen und hocheffizient abwickeln. Durch das Zusammenrücken beider Partner wird die gesamte Wertschöpfungskette optimiert. Eine klassische Win-Win-Situation – und dies für alle Marktteilnehmer“, so Walt.

Konkret umfassen die neuen Dienstleistungen von „Living & Care“ die Entwicklung von funktionalen Hochleistungs-Schaumstoffen, massgefertigten Konstruktionslösungen mit hohem Designanspruch sowie Produktmarketing und Logistikdienste. Die Modulleistungen werden individuell auf die Bedürfnisse der Kunden ausgerichtet. So lassen sich Matratzen dank „Living & Care“ innerhalb kürzester Zeit entwickeln, in hoher Qualität produzieren und mit überzeugender Kommunikation auf den Markt bringen.



**FoamPartner**  
Code scannen  
für mehr Infos

Halle 11.1 Stand C040