

BLITZINTERVIEW

Friedrich W. Petrat ist
Geschäftsführer von Hunter
Douglas Components.

Foto: Hunter Douglas



sicht+sonnenschutz: Herr Petrat, derzeit setzen Sie bei der Vermarktung von Duette auf das Thema Transparenz – wieso sollte sich der Raumausstatter damit beschäftigen?

Petrat: Eine der wichtigsten Aufgaben des Raumausstatters in der Kundenberatung besteht darin, das Licht einzusetzen. Verschiedene Transparenzgrade im Stoff erzeugen ein Wohlfühlklima im Raum – das ist der erste Wunsch des Endverbrauchers.

sicht+sonnenschutz: Besteht die Gefahr, dass in Anbetracht der Funktionalitäten wie Lichtbrechung, Schallabsorption oder Wärmedämmung die schöne Optik des Wabenplissees in den Hintergrund gedrängt wird?

Petrat: Zu Beginn unserer Kampagne für Duette spielten die Wärmedämmung und Schallabsorption der Stoffe eine große Rolle. Danach lag in der Entwicklung das Hauptaugenmerk darauf, mithilfe der Transparenzgrade, des Materials und der Haptik der Behänge Wohlfühl zu vermitteln – das wollen wir an den Endverbraucher transportieren und dazu brauchen wir den Fachhändler; der wohnliche Aspekt ist einer der Schwerpunkte unserer Werbekampagne.

sicht+sonnenschutz: Wie ist die Vermarktung von Duette angelegt und was geben Sie dafür aus?

Petrat: Die eine Schiene ist die Endverbraucherwerbung, die dazu dient, den Konsumenten zum Fachhändler zu führen; es ist wichtig, dass der Endverbraucher dort die Kompetenz von Duette erkennt – hinter dieser zweigleisigen Vermarktung steht natürlich eine hohe Investition.

sicht+sonnenschutz: Welche weiteren Pläne gibt es für die Vermarktung von Duette?

Petrat: Duette ist ein wichtiges Produkt im Gesamtumsatz bei Hunter Douglas in Deutschland, das sehr stark wächst und eine sehr gute Perspektive verspricht; wir setzen u.a. das Internet ein, um den Konsumenten zum Fachhändler von Duette zu führen – dieser soll künftig durch ein besonderes Erkennungsmerkmal ausgewiesen sein. Das ist uns im Moment noch wichtiger, als mit Fernsehwerbung zu starten. Es gibt aber auch weitere Neuheiten, die künftig Duette für den Endverbraucher noch wertvoller machen und dem Fachhändler helfen, hochwertiger zu verkaufen.

Reinhold Kober

Somfy macht das Zuhause smart



Mit intelligenter Hausautomatisierung von Somfy steuern Ihre Kunden Rollläden, Sonnenschutz, Tore und viele andere Produkte ganz bequem per Tablet und Co. – auch von unterwegs.

www.somfy.de

