

PRESSEMITTEILUNG ZUR SOFORTIGEN VERÖFFENTLICHUNG

Veröffentlicht, August 2017



enia flooring international ag
enia und Partner on Tour – technisch innovativ, konzeptionell
erfolgreich, menschlich überzeugend.

Bereits zum dritten Mal ging das bewährte Trio enia flooring international, mit dem exklusiven Schweizer Vertriebspartner Holzplatten AG und dem Partnerunternehmen Direct Handling auf eine flächendeckende Tour de Suisse. Die Show von Power-Kombinationen aus innovativen Belagsexklusivitäten mit raffinierten Sockelleisten von Direct Handling wie auch die gelebte Partnerschaft dieser Unternehmen mit ihren Kunden, kam bei den Besuchern ausgezeichnet an.

„Die Roadshow an sieben Standorten in der Deutschschweiz war wieder das perfekte Forum, um unser rasant wachsendes Belagsprogramm zusammen mit einem ausgewählten, ergänzenden Sortiment unserer Partnerunternehmen zu präsentieren. Wir freuen uns sehr über diese Möglichkeit, enia bei einer ständig zunehmenden Anzahl von Besuchern als kompetenten und innovativen Partner für das bodenlegende Fachhandwerk zu positionieren – und Partnerschaften zu etablieren, die win-win für alle Beteiligten bedeuten.“ erklärt Geschäftsführer Ingo Seemayer die Motivation hinter dieser jährlichen Roadshow. Das positive Feedback bestätigt Seemayer weiterhin in seiner Strategie, mit enia's einzigartigen Kollektionen und innovativen Designs Bewegung in den deutschsprachigen Bodenbelags-Markt zu bringen und enia zum Player mit internationalem Gewicht auszubauen. Die Roadshow zählte weit über 200 Besucher, die auch gerne das gemeinsame Abendessen noch für Networking, den Austausch von Branchennews und die Anbahnung neuer Geschäfte nutzten.

3 neue LVT Doppelkollektionen im Fokus

Die kürzlich lancierten LVT Doppelkollektionen mit innovativer droplank Technologie und je 2 Belagshöhen stiessen auf besonders reges Interesse der Fachbesucher und überzeugten auf ganzer Linie mit ihren Format- und Designinnovationen sowie aussergewöhnlich authentischen Oberflächen: Die XL Kollektion Versailles design floor (2.5mm) oder in der Clickvariante Schönbrunn mit 8.1mm Aufbauhöhe ruft Gedanken an ein geradezu märchenhaft schönes Ambiente wach. Die fünf verschiedenen Eichendekore kommen im extravaganen XL Format besonders gut zur Geltung. Für alle, die auf perfekte Naturoptik in Kombination mit den Annehmlichkeiten modernster LVT Technologie stehen, hat enia die Doppelkollektion Paris design floor (2,5mm) und als Clickversion Salzburg (8.1mm) mit droplank Technologie entwickelt. Acht authentische Holzdekore mit Synchronpore und Microfase sowie ein heller Stein im Dielenformat fordern selbst den Kennerblick von Fachleuten heraus. Eine Neuheit, die eine unkomplizierte und optisch überaus attraktive Lösung für den Objektbereich bietet, ist enia mit der Entwicklung von Nantes design floor (2.5mm) und Nauders droplank basic click (5.5mm) gelungen. Eine Designbelagskollektion, die mit enias droplank Technologie zur einzigartigen Option für preisbewusste Kunden wird.

Gelebte Partnerschaft

Neben den traumhaft schönen Belagskollektionen präsentierte sich enia auch als Unternehmen, für das „Partnerschaft leben“ keine leere Marketing-Worthülse ist - ein Konzept, das der interessierte Fachhandel auf der Roadshow live erleben und entdecken konnte. Denn enia-Partner sind dem Wettbewerb aus vielen Gründen einen Schritt voraus: Weltweite Trendforschung und der intensive, lokale Dialog mit Kunden führen dazu, dass enia Bodenbelagstrends antizipiert und diese dank Eigenentwicklungen und straffer Organisation in Rekordzeit in einzigartige Kollektionen umsetzen kann. Kollektionen, die zu 100% auf die Bedürfnisse des Schweizer und deutschen Marktes

abgestimmt wurden. Und auch wenn es unser Endkunde mal eilig hat – enia Partner sind immer lieferfähig, dank eigenen enia Lagern sogar in 24 Stunden. Der Fachhandel profitiert darüber hinaus von enia's innovativem Marketingkonzept und optischen Eyecatchern als Promoter für die Kollektionen in den Showrooms unserer Partner.

Partnersortimente als perfekte Ergänzung

Ergänzende Must-Haves zu schönen Böden präsentierten die enia Partner Holzplatten und Direct Handling. Direct Handling entführte die Besucher in beeindruckende Sockelwelten und präsentierte das erweiterte Sortiment der wasserfesten aquilex Kunststoffsockel – natürlich in passenden Farben zu den diversen Designbelägen von enia. Enia Vertriebspartner Holzplatten war mit dem renommierten PROFF Sortiment vor Ort: zur Pflege und Reinigung von Parkett, Hartwachsölen zur Erstpflege von enia Parkettböden sowohl Lackpflege für alle Böden, speziell jedoch für Vinyl.



enia ist spezialisiert auf die Entwicklung, das Marketing und den Vertrieb von hochwertigen, nachhaltig produzierten Bodenbelägen aus geprüfter Qualitätsproduktion. Das Unternehmen mit Sitz in der Schweiz positioniert sich am Bodenbelagsmarkt im Premium-Segment und bietet unter der Traditionsmarke enia ein stark erweitertes Portfolio. Das Hauptsortiment besteht aus Design-, Parkett- und Korkbelägen. enia flooring produziert über Exklusiv-Verträge mit renommierten Herstellern und beschäftigt Mitarbeiter in der Schweiz, Portugal und Asien. Eine auf langfristigen Erfolg ausgerichtete Unternehmensstrategie schafft das kreative Klima für die Entwicklung einzigartiger, patentierter bzw. zum Patent angemeldeter Oberflächen. Mehr Informationen zum Unternehmen, der Philosophie „Room for Inspiration“ und den Room Designer zur interaktiven Gestaltung von individuellen Lebensräumen finden Sie unter www.enia-flooring.com.