

Innovation und Vertriebsunterstützung

Artikel vom 4. März 2024

Fenster und Zubehör

Mit »myWindow« will [Salamander](#) seinen Markenauftritt stärker am Endkunden ausrichten und Fensterbau wie Handel bei der Marktbearbeitung unterstützen. Den neuen Markenauftritt sowie Produktneuheiten zeigt das Unternehmen auf der [Fensterbau Frontale](#) 2024 in Halle 7, Stand 317.



Der neue Fensterflügel »greenEvolution straight« (li.) ist eine designorientierte, minimalistische und schlanke Fensterlösung mit einer Bauhöhe von bis zu 2,80 m bei weniger als 10 cm Ansichtshöhe. Der exklusive POS-Ständer wird Markenpartnern angeboten (Bilder: Salamander).

Zu den Messe-Highlights von Salamander auf der Fensterbau Frontale zählen der wandlungsfähige und um den Flügel »straight« weiterentwickelte Systembaukasten »greenEvolution« mit maßgeschneiderten Varianten für viele Projektaufgabenstellungen. Der neue Fensterflügel ist als designorientierte, minimalistische und schlanke

Fensterlösung konzipiert. Mit einer Bauhöhe von bis zu 2,80 m bei weniger als 10 cm Ansichtshöhe bietet der Flügel viele Gestaltungsmöglichkeiten. Dank der intelligenten Materialzusammensetzung »BetterMateriality« werden laut Hersteller die statischen Eigenschaften verbessert und gleichzeitig das Gewicht gesenkt, denn es wird auf Stahl im Flügel verzichtet. Als Designhighlight hebt das Unternehmen die Aluminiumleiste am Flügel hervor, die Stabilität bringt und dem Fenster einen modernen Ganzglas-Look verleiht. Mit Aluminium Vorsatzschalen entsteht so die Anmutung eines Aluminiumfensters bei gleichzeitig besseren Dämmwerten. Der neue Fensterflügel kann für alle Fensterformen genutzt und mit hochwertigen Dekorfolien individuell gestaltet werden.

Gemeinsamer Erfolg mit »myWindow«

Mit einem ganzheitlichen Konzept will sich Salamander an den Bedürfnissen der Endkunden ausrichten und Fensterverarbeiter sowie Händler nicht nur mit erlebbaren Fensterlösungen, sondern auch vertriebllich unterstützen, um sich in einer angespannten Marktsituation erfolgreich behaupten zu können. Neben erlebbarer Produktszenierung am Point-of-Sale zählen auch digitale Lösungen wie die »myWindow C3«-App zum Werkzeugkasten. Mit dem speziell entwickelten Beratungsmodell »C3-Prinzip« verspricht der Fensterhersteller, dass Bauherren »ihr« Fenster finden, das bestmöglich zum jeweiligen Wohnobjekt passt. Die Faktoren klimatische Bedingungen und lokale Gegebenheiten, Objekteigenschaften und Kundenansprüche bestimmen dabei maßgeblich, welches Fenster am besten dem Gebäude, den äußeren Einflüssen sowie den Kundenbedürfnissen entspricht. Die [Holz-Handwerk und die Fensterbau Frontale](#) finden vom **19. bis 22. März 2024** in Nürnberg statt.

Hersteller aus dieser Kategorie

Schüco Interior Systems KG

In der Lake 2

D-33829 Borgholzhausen

05425 12-0

interior-systems@schueco.com

www.schueco.com/interior-systems

[Firmenprofil ansehen](#)

Swiss Krono AG

Willisauerstr. 37

CH-6122 MENZNAU

0041 41 4949494

chme.info@swisskrono.com

www.swisskrono.com/ch

[Firmenprofil ansehen](#)

M. Kaindl GmbH

Kaindlstr. 2

A-5071 WALD

0043 662 8588-0

sales@kaindl.com

www.kaindl.com

[Firmenprofil ansehen](#)
