

Blanke Systems GmbH – MEAT & GREET

EINFACH NAHBAR



In entspannter, fast familiärer Atmosphäre verläuft eines der insgesamt 17 informativen und „schmackhaften“ MEAT & GREET-Events in der BLANKE MEHRWERTSTATT in Iserlohn.

Fotos: Blanke/Sven-Erik Tornow



FÜR HANDWERK, DAS ÜBERZEUGT.

Blanke Systems GmbH – MEAT & GREET

EINFACH NAHBAR

Iserlohn im September 2022. Heute zeigt sich der Himmel nicht von seiner schönsten Seite. Es regnet immer wieder Bindfäden, während insgesamt 30 Gäste eintreffen. Aber das kann die Stimmung nicht trüben. Es ist MEAT & GREET-Zeit beim innovativen Systemanbieter im Bereich Fliesenzubehör Blanke Systems GmbH. Gestärkt mit Getränken und Snacks werden alle im hellen und großen Seminarraum vom geschäftsführenden Gesellschafter Peter W. Blanke begrüßt. In entspannter, fast familiärer Atmosphäre beginnt so eines der insgesamt 17 informativen und „schmackhaften“ MEAT & GREET-Events in der BLANKE MEHRWERTSTATT.

Nach einer sehr kurzen Firmenvorstellung teilen sich die Gäste in drei Gruppen auf, um mehr über Produktneuheiten und digitale Tools von Blanke zu erfahren. Bei allen drei Impulsvorträgen fällt auf, es geht vor allem um den Mehrwert für Händler und Verarbeiter. So macht Karl-Friedrich Westerhoff, Leiter der Anwendungstechnik und Produktentwicklung Flächenheizung, deutlich, dass mit dem breit gefächerten Systemangebot von Blanke nahezu jede Heizungs-lösung zu realisieren ist. Vorher lässt er die Zuhörenden aber ganz praktisch erleben, dass wassergeführte Flächenheizungen auch sehr gut kühlen können. Mit breit ausgestreckten Armen erspüren die Teilnehmer den Unterschied zwischen gekühlten und ungekühlten Wandflächen im damit ausgestatteten Showroom. Welches der Systeme für die jeweilige Baustellensituation oder Aufgabenstellung die beste Lösung ist, lässt sich ganz einfach mit dem Fachberater vor Ort herausfinden, so Westerhoff weiter. Am Ende helfen alle SmartHome-fähigen Flächenheiz- und Kühlsysteme von Blanke dem Verarbeiter, überzeugende Arbeit zu leisten.

Für Jürgen Pietsch, Leiter der Anwendungstechnik und Entwicklung von Fliesenzubehörsystemen, gibt es bei der Auswahl und dem Einbau von Entwässerungsrinnen keine Kompromisse: „Entweder sie sind undicht oder sie sind dicht!“ Um genau letzteres sicherzustellen, entwickelt er seit einigen Jahren Entwässerungsrinnen, die allen „Baustellen-gefahren“ zum Trotz dauerhaft funktionssicher und dicht einzubauen sind. In seiner praxisnahen Präsentation unterschiedlicher Rinnenmodelle zeigt er nicht nur die durchdachten technischen Vorteile für den Einbau auf, sondern





FÜR HANDWERK, DAS ÜBERZEUGT.

weist auch auf die Wartungsfreundlichkeit der Entwässerungseinheiten im täglichen Betrieb hin.

Bei der dritten Info-Einheit geht es mit Marketingleiterin Jana Trant in die digitale Informations- und Beratungswelt von Blanke. Neben Online-Seminaren, informativen Anwendungsvideos für die Baustelle, einer Informations- und Beratungssapp für Flächenheiz- und Kühlsysteme legt sie ihren Schwerpunkt auf ein ganz neues Angebot von Blanke: den BLUE BASE Produktberater. Innerhalb von maximal zwei Minuten und mit nur vier Fragen lässt sich mit diesem neuen Tool auf der digitalen Serviceplattform BLANKE BLUE BASE das passende Flächenheiz- und Kühlsystem für ein anstehendes Projekt herausfiltern. Aber BLUE BASE bietet noch mehr: Über Wunschlisten können die Flächenheiz- und Kühlsysteme schnell und einfach zusammengestellt, abgespeichert und angefragt werden. Das Sales Team bei Blanke unterstützt dann bei der Planung und findet den passenden Ansprechpartner für alle Fragen rund um den Einbau.

Nach so viel Information freuen sich alle auf einen entspannten Austausch an den zwischenzeitlich ordentlich aufgeheizten Feuertonnen. Unter fachlicher Anleitung und mit Unterstützung eines flinken Serviceteams gelingt auch die Zubereitung unterschiedlicher Speisen auf den bis zu 700 Grad heißen Grillplatten. Gemeinschaft steht auch hier im Fokus. Denn im Gegensatz zum üblichen Grillen stehen alle in Gruppen um die Feuertonnen, bleiben im Gespräch oder übernehmen schnell mal das Grillgut des Nachbarn. Inzwischen ist auch die Sonne hervorgekommen und hüllt das gemeinsame Grillen in ein warmes Spätsommerabendlicht. Iserlohn im September? Am besten gemeinsam zu erleben beim MEAT & GREET von Blanke.

Manu BLKMeatGreet202209
4.007 Zeichen





FÜR HANDWERK, DAS ÜBERZEUGT.



BLKMeatnGreet202209_008

Begrüßung und kurze Firmenvorstellung vom geschäftsführenden Gesellschafter Peter W. Blanke in der BLANKE MEHRWERTSTATT.



BLKMeatnGreet202209_009

Karl-Friedrich Westerhoff, Leiter der Anwendungstechnik und Produktentwicklung Flächenheizung, macht deutlich, dass mit dem breit gefächerten Systemangebot von Blanke nahezu jede Heizungslösung zu realisieren ist.



BLKMeatnGreet202209_021

Mit breit ausgestreckten Armen erspüren die Teilnehmer den Unterschied zwischen gekühlten und ungekühlten Wandflächen im damit ausgestatteten Showroom.



FÜR HANDWERK, DAS ÜBERZEUGT.



BLKMeatnGreet202209_024

Bei der dritten Info-Einheit geht es mit Marketingleiterin Jana Trant in die digitale Informations- und Beratungswelt von Blanke.



BLKMeatnGreet202209_047

Für Jürgen Pietsch, Leiter der Anwendungstechnik und Entwicklung von Fliesenzubehörsystemen, gibt es bei der Auswahl und dem Einbau von Entwässerungsrinnen keine Kompromisse: „Entweder sie sind undicht oder sie sind dicht!“



BLKMeatnGreet202209_081

Nach so viel Information freuen sich alle auf einen entspannten Austausch an den zwischenzeitlich ordentlich aufgeheizten Feuertonnen.



FÜR HANDWERK, DAS ÜBERZEUGT.



BLKMeatnGreet202209_088

Unter fachlicher Anleitung und mit Unterstützung eines flinken Serviceteams gelingt auch die Zubereitung unterschiedlicher Speisen auf den bis zu 700 Grad heißen Grillplatten.



BLKMeatnGreet202209_105

Iserlohn im September? Am besten gemeinsam zu erleben beim MEAT & GREET von Blanke.

Fotos: Blanke/Sven-Erik Tornow

xxx

Blanke überzeugt. Blanke Systems GmbH & Co. KG ist ein international tätiger Hersteller und Systemanbieter von Fliesenzubehör mit hohem Qualitätsanspruch und Wert. Kundennähe und jeweils auf die Märkte optimierte Vertriebsstrukturen und Logistik ermöglichen die erfolgreichen Aktivitäten in mehr als 80 Ländern. Mit dem frühzeitigen Erkennen von Marktentwicklungen legt man bei Blanke den Grundstein für Produktneuentwicklungen und baut so kontinuierlich sein Know-how aus. Die Produkte von Blanke helfen Handwerkern, Architekten und Planern dabei, gemeinsam überzeugende Arbeit zu leisten.

Weitere Informationen von:

Blanke Systems GmbH & Co. KG

Jana Trant, Stenglingser Weg 68-70, D-58642 Iserlohn

Fon +49 (0)2374 - 245 125, Fax +49 (0)2374 - 507 4230

Email: trant@blanke-systems.de

www.blanke-systems.de





FÜR HANDWERK, DAS ÜBERZEUGT.

Pressekontakt Blanke Systems:
Flüstertüte - Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Sven-Erik Tornow, Entenweg 15, D-50829 Köln
Fon: 0221-27 89 004, Fax: 0221-27 89 009
E-mail: Sven.Tornow@fluestertuete.de
www.fluestertuete.de

