

Erleben Sie freshness – die HAVO Group im neuen Auftritt

Um den gegebenen und zukünftigen Marktbedürfnissen gerecht zu werden, hat die Firma HAVO Group ihren Marktauftritt angepasst. Die Anpassungen reichen von einer leichten Logo-Anpassung, Webseiten-Relaunch bis hin zum absoluten Highlight dieses Jahres – der Teilnahme an der bedeutendsten HORECA-Messe Igeho in Basel.

Die HAVO Group ist schweizweit einer der führenden Anbieter von gewerblich genutzten Kühlgeräten und ist seit 1993 aktiv. Das Produktangebot umfasst seit Beginn die gesamte Palette von Kühl- und Tiefkühlgeräten für den gewerblichen Einsatz.

Die Firma tritt schwerpunktmässig als nationaler Dienstleister von A bis Z auf. Nebst dem Verkauf bietet HAVO eine grosse Palette an After-Sales-Dienstleistungen an. Das beachtliche Leistungsangebot umfasst unter anderem Logistik, Lagerung, Service und Reparaturen, Entsorgungen sowie automatische Standortverwaltung



HAVO Group
swiss competence for freshness

Neues Logo HAVO Group.

mittels eines modernen Erfassungssystems.

**Leichte Anpassung –
grosse Wirkung**

Die leichte Anpassung des Slogans «swiss competence in cooling» zu «swiss competence for freshness» soll die neue Ausrichtung in die Bereiche «Reich der Frische» und «Gastronomiekon-

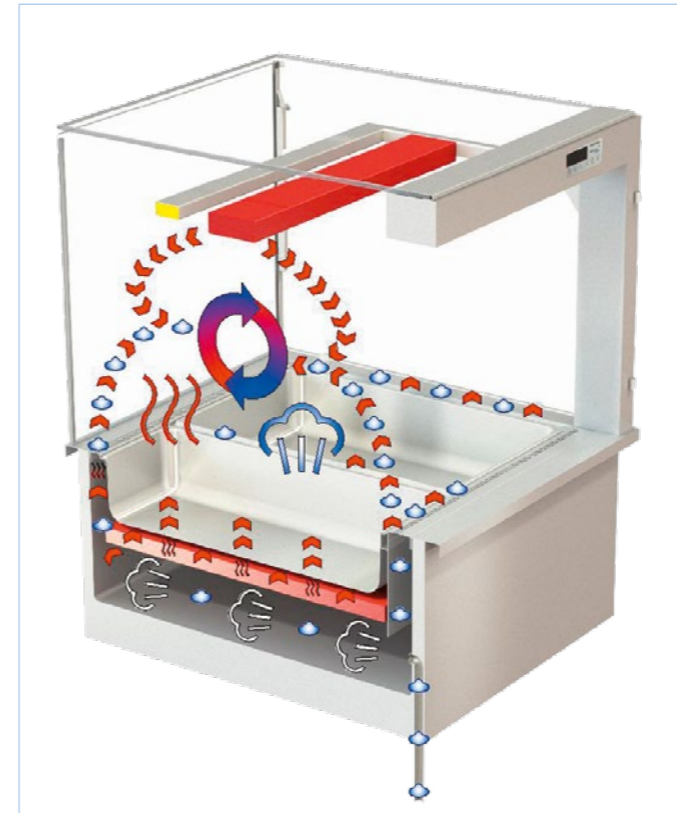
zepte» verdeutlichen. Unterstützend dazu wird eine neu konzipierte Webseite ab November die strategische Neuausrichtung unterstreichen, ohne dabei je die Kernkompetenz der «Kälte» zu vernachlässigen. Es ist der HAVO Group in den letzten sechs Monaten gelungen, den immer wichtiger werdenden technischen Unterhalt vor Ort zu stabilisieren und zudem

auszubauen. Durch die Einführung einer entsprechenden Planungssoftware für Service & Technik-Einsätze wurde hier am richtigen Ort investiert, um den Kunden einen Mehrnutzen zu bieten.

Dank der neuen Software sind nicht nur effizientere Einsätze möglich, auch die Umwelt wird weniger belastet. Einerseits durch papierlose Technikerrapporte und andererseits durch effizientere Fahrtenplanung. Durch diese gezielte Optimierung ist es für HAVO wesentlich leichter, ein neues Produkt in den Ablauf zu integrieren. Zudem steht in der heutigen Ausrichtung klar der Fokus auf Know-how und einer effizienten Kundenberatung. Das Erarbeiten von konzeptionellen Gastronomielösungen sowie die Kombination von Wärme und Kälte gehören zukünftig zu den wichtigsten Pfeilern. So kann der Kunde nicht nur die Präsentation seines Lebensmittelangebots optimieren, sondern erhält auch Tipps und Anwendungshinweise für die Umsetzung.

**Ergänzendes Produktsortiment
«klimatisierte» Wärme**

Neu kommt zum umfassenden Sortiment im kältetechnischen Bereich die klimatisierte Wärme dazu. Durch neuartige Technologie werden feinste Wassertröpfchen im Inneren der Vitrine verteilt. Das Wärmeklima entsteht durch die Kombination von Feuchtezufuhr, Stütz- und Primärwärme. Mit einem einzigen Gerät können so drei Klima-Arten genutzt werden. Nämlich feuchte Wärme, warme Feuchte und trockene Wärme. Der entscheidende Vorteil ist, dass die Kerntemperatur der ausgestellten Lebensmittel auch über einen längeren Zeitraum erhalten bleibt.



Funktionsweise COMFORT-Line, Wärmevitrine.

Die Einstellung des Wärmeklimas erfolgt unkompliziert über eine Piktogramm-Steuerung, wobei jeweils drei Stufen der Wärme-beziehung Feuchtezufuhr möglich sind. In diesem Bereich sind Kombinationsvitrinen mit Wärme und Kälte durchaus möglich und wurden bereits schon öfters im nationalen Markt umgesetzt.

**Konzeptionelle Ansätze –
gastronomische Lösungen**

Die Wichtigkeit in der ergänzenden Positionierung im Schweizer Markt zielt auf dieselben seit Jahren bekannten Erfolgsfaktoren – Kompetenz – Beratung – Ideenvermittlung – Service und Unterhalt. Diese Basis besteht bereits und kann nun mit individuellem Wissen durch kontinuierliche Schulung des Verkaufsstabes permanent verbessert werden. Durch die Anbindung an die Partner IDEAL-AKE steht HAVO zudem das Tor zu neuen Märkten offen.

Wichtig ist jedoch immer die Machbarkeit und Umsetzbarkeit im nationalen Markt. Durch persönliche Gespräche mit den Kunden werden individuelle Lösungen erarbeitet und stetig überprüft. «Die Idee ist der Grundstein jeder Entwicklung»; mit diesem Zitat be-

ginnt HAVO mit der konzeptionellen Umsetzung der entsprechenden Idee des Kunden. HAVO gibt gerne Wissen und Erfahrung zum Vorteil der Kunden weiter. Dafür steht die Firma seit über 20 Jahren.

Teilnahme an der Igeho in Basel
Vom 21. bis 25. November 2015 werden in Basel die Tore für die bedeutendste Messe für Hotellerie, Gastronomie und Ausser-Haus-Konsum geöffnet. Es werden wiederum gegen 700 Aussteller aus 12 Ländern ihre neuesten Produkte vorstellen. Es freut uns ausserordentlich, im November an der Igeho teilzunehmen und unseren Kunden unsere neuen Highlights vorstellen zu können.

Es werden viele Highlights auf unserem Stand ausgestellt – mitunter absolute Produkthighlights wie Kombinationsvitrinen warm und kalt sowie viele weitere Produkte, welche die Frische nach aussen wirken lassen! Wir freuen uns, die Besucher zu begeistern. HAVO Group macht Frische erlebbar, in der Halle 1.0 am Stand A112. ■



Beispiel einer gastronomischen Lösung.

Erstklassige Effizienz

Das neue DVM-S System von Samsung

www.walterboesch.ch



**NEUER
DIFFUSOR:**

– Weniger
Luftwiderstand
– Weniger Energie-
verbrauch



**2-STUFEN
FLASH-GAS-
EINSPRITZUNG**

– Mehr Leistung an
kalten Tagen

**GRÖßERE
WÄRMETAUSCHER-
FLÄCHE**

– Verbesserte
Energieeffizienz

Jetzt noch effektiver!