

[Erweiterte Suche](#)

Technik	Business	Branche	Heftarchiv	Stellenmarkt	Abo-Shop
Glas	Fenster	Fassade	Metall		

» [Homepage](#) » [Branche](#) » [Glas](#) » [Fenzi sieht Engagement in Asien bestätigt](#)

Branche | 01.06.2015

Drucken Weiterempfehlen Kontakt zur Redaktion

China Glass bringt neue Impulse

Fenzi sieht Engagement in Asien bestätigt

Fenzi äußert sich zufrieden mit seinem Auftritt auf der China Glass 2015 in Peking. Viele Besucher hätten sich auf den neuesten Stand der Produkte gebracht und Neuheiten des Glass Alliance Network geprüft.



Bild: Fenzi

Fenzi zeigte auf der China Glass z.B. Versiegelungen und Dekorfarben.

Das Unternehmen habe im asiatischen Land besonders viele Kunden in der Flachglasverarbeitung und liefert seine Produkte für die Abdichtung von Isolierglas, Abstandhalter und Glasfarbbeschichtungen seit mehr als 30 Jahren in den fernen Osten.

Gute Zahlen 2015 erwartet

"Wir erreichen eine substantielle Kundengruppe von China bis nach Südostasien", sagt Stefano Pozzi, Geschäftsführer von Fenzi China Paints und

Sealants. 1980 eröffnete Fenzi seine Basis in Hong Kong und startete den Vertrieb seiner Duralux-Beschichtung für Spiegelrückseiten. 2006 begann die Fenzi China Paints and Sealants als Tochter der Fenzi-Gruppe mit der Fertigung vor Ort. "In China spielt die Wettbewerbsfähigkeit in allen Bereichen eine entscheidende Rolle: Verlässlichkeit und hohe Qualität der Produkte", betont Pozzi. So habe Fenzi eine Nische im asiatischen Markt besetzt und erwartet für 2015 ähnlich gute Geschäftszahlen wie im Vorjahr.

Kleinanzeigen	Einkaufsführer
Registrieren	Login

GFF-Wunschthema

Sie entscheiden, wir schreiben!

- So nutzen Sie Reklamationen als Kundenbindungsinstrument
- Recycling von Altfenster-PVC: Was spricht dafür und was dagegen
- Wie viel Sicherheitspuffer steckt in der Tragfähigkeit der Beschläge?

[» weitere Umfragen](#)

Grafik der Woche

Schweden bleibt Wachstumslokomotive
Fenstermarkt Nordeuropa starte ab 2017 durch

[» zur Grafik der Woche](#)
[» zum Archiv](#)