**Lumon auf Wachstumskurs**

*Mit Sven Kottler und René Kuhnke verstärken zwei handwerklich versierte Experten das deutsche Vertriebsteam von Lumon*

Leinfelden-Echterdingen, im November 2021 – **Seit über 20 Jahren ist Lumon auf dem deutschen Markt aktiv. Seitdem werden das deutsche Vertriebsteam und Händlernetz des Anbieters von maßgefertigten Balkon- und Terrassenverglasungen kontinuierlich ausgebaut - auch in diesem Jahr. Ab sofort verstärkt Sven Kottler das Team als Reseller Development Manager. Bereits im September hat zudem René Kuhnke den Vertrieb und das Projektgeschäft im Großraum Berlin übernommen.**

„Da unsere Systeme immer individuell nach Maß hergestellt werden, ist auch bei unseren Vertriebsmitarbeitern eine hohe handwerkliche Kompetenz unerlässlich“, sagtAndreas Karst, Vertriebsleiter der Lumon Deutschland GmbH. „Wir freuen uns daher sehr, dass wir uns mit zwei erfahrenen Experten verstärken können.“

Sven Kottler ist gelernter Metallbaumeister und bringt aus seiner Tätigkeit als Projektleiter Erfahrungen in der Erstellung von technischen Zeichnungen sowie in Kalkulation und Aufmaß mit. Als Reseller Development Manager wird er bei Lumon die Händler umfassend betreuen und das Reseller Business weiter ausbauen. Zudem ist er für die Betreuung von Privatkundenanfragen zuständig und wird unterstützend bei der Erstellung von CAD-Zeichnungen für Projekte und mit technischer Beratung tätig sein.

Auch René Kuhnke bringt eine solide handwerkliche Basis mit: Neben seinem Abschluss als Betriebswirt des Handwerks verfügt er über einen Meistertitel als Fliesenleger. Er war u.a. als Objekt- und Montageleiter tätig sowie als Bauleiter und hat viele Jahre in Schweden gearbeitet. Bei Lumon ist er für Vertrieb und Projektmanagement in Berlin und den Postleitzahlengebieten 0 und 1 zuständig.

„Auf dem deutschen Markt besteht ein deutliches Potenzial für Balkonverglasungen. Das ist auch der zunehmenden Nachverdichtung geschuldet. Balkonverglasungen schützen nicht nur vor Wind und Wetter, sondern auch vor Lärm und Emissionen. Besonders im urbanen, eng bebauten Raum lässt sich so der Wohnungswert deutlich steigern – davon profitieren auch Immobilienbesitzer und Vermieter“, erklärt Andreas Karst. „Wir setzen daher weiter auf Wachstum und wollen uns auch im kommenden Jahr mit qualifizierten Mitarbeitenden vergrößern.“

Weitere Informationen zum Unternehmen und zu den Produkten sind unter folgenden Links abrufbar:

https://lumon.com/de/geschaeftskunden/mein-lumon/unsere-arbeitsweise

<https://lumon.com/de/geschaeftskunden/produkte>

<https://lumon.com/de/ueber-lumon/geschichte>

**Über Lumon**

In Deutschland spezialisiert sich die Firma seit über 20 Jahren sowohl im Projektgeschäft als auch im Privatkundenbereich auf den Vertrieb und die Montage von Balkon- und Terrassenverglasungen sowie Glasgeländern und Aluminiumstrukturen. Die Nachfrage nach Verglasungen als Wind- und Wetterschutz, die zusätzlich dem Schallschutz dienen und dabei helfen Energie einzusparen, ist in den letzten Jahren stetig gestiegen. Als Pionier auf diesem Gebiet hat sich Lumon der Entwicklung eleganter, haltbarer und vor allem nutzerfreundlicher Produkte verschrieben. Lumon hat sich zum Ziel gesetzt, den Wohnkomfort der Kunden zu maximieren. Der Hauptsitz des Unternehmens befindet sich in Finnland. Exportländer sind neben Deutschland auch Schweden, Norwegen, Spanien, Schweiz, Frankreich, Russland und Kanada. [www.lumon.de](http://www.lumon.de)