

Herzenssache Made in Turkey

Mit der neuen Digitalplattform Heartmade will die türkische Möbelindustrie ihre globale Präsenz und das Exportpotenzial stärken

„Was uns wirklich stark macht, ist die Hingabe, mit der wir unsere Arbeit tun“, sagt Ahmet Güleç, Präsident des türkischen Verbands der Möbelverbände (MOSFED). Dank der logistischen Vorteile des strategischen Standorts habe sich die türkische Möbelindustrie zu einem wettbewerbsfähigen Sektor mit einer breiten Produktpalette entwickelt.

Dem Verband sei wichtig, türkische Möbel und deren Wert weltweit zu vermarkten. „Aus diesem Grund haben wir ein bahnbrechendes Markenprojekt in der Geschichte der türkischen Möbelindustrie initiiert: Heartmade“, so Güleç.

B2B-Plattform gegründet

Bei Heartmade handelt es sich um eine digitale B2B-Plattform, die den türkischen Möbelexport und die globale Präsenz stärken sollen. Über diese Plattform können türkische Möbelmarken ihre Produkte präsentieren und ihre Geschichten erzäh-

len. Gleichzeitig haben Einkäufer aus aller Welt die Möglichkeit, mit sorgfältig ausgewählten Designern und Herstellern per Mausklick in Kontakt zu treten.

„Wir wollen die Möbelindustrie in unserer Region zusammenbringen und dabei den Schwerpunkt auf Innovation, Design und Qualität legen“, sagt der Präsident der MOSFED.

Weltweite Präsenz als Ziel

Ziel des Verbands sei es, die Markenidentität türkischer Möbel auf internationalen Märkten durch Websites, Filme, Social Media und Messen zu stärken. Über die digitale Plattform „Heartmade“ können lokale und globale Großabnehmer und B2B-Beschaffungsorganisationen weltweit auf türkische Möbel zugreifen und sie mithilfe der Suchfunktion nach Stil, Design und technischen Merkmalen filtern.

[moebelmarkt.de](https://www.moebelmarkt.de) → **PRODUKT**



„Wir wollen die Möbelindustrie in unserer Region zusammenbringen.“

Ahmet Güleç, Präsident des türkischen Verbands der Möbelverbände (MOSFED).

Anzeigenschluss für die MÖBELMARKT-Ausgabe 02/2025
ist der **03.02.2025**.

Ihre Ansprechpartnerin:

Silvia Chesi, Telefon: 0911 / 95578-33, E-Mail: chesi@ritthammer-verlag.de

Möbel verkauft man heute **UND**

Wie Sie in Zukunft mit **weniger Besuchern** Ihre **Aufträge sichern!**



Markus Neumann
Trainer der Champions

Sales  Learning

Entdecken Sie, wie es geht:
www.saleslearning-moebel.de