



Hörmann KG Verkaufsgesellschaft  
Tore · Türen · Zargen · Antriebe

Lisa Modest-Danke

Verena Lambers

Sophie Eiling

E-Mail: [pr@hoermann.com](mailto:pr@hoermann.com)

Download Texte und Bilder:  
[www.hoermann.de/presse](http://www.hoermann.de/presse)

**Bild 1:** Vom 1. März bis 31. Dezember 2026 bietet Hörmann im Rahmen seiner Verkaufsförderungsaktion CO<sub>2</sub>-neutrale Tore, Türen sowie Stauraumsysteme zu Vorteilspreisen an. Emotionales Storytelling in den Werbemitteln soll die Aufmerksamkeit auf die Aktion und deren Produkte lenken.

## Hörmann Verkaufsförderungsaktion 2026 Attraktive Aktionsangebote kombiniert mit emotionalem Storytelling

Vom 1. März bis 31. Dezember 2026 bietet Hörmann im Rahmen einer jährlichen Verkaufsförderungsaktion hochwertige, CO<sub>2</sub>-neutrale Produkte zu attraktiven Aktionspreisen an. Dazu gehören Garagentore, Haus- und Nebeneingangstüren, Zimmertüren aus Holz sowie Geräterhäuser und Gartenboxen als praktische Stauraumlösungen für den Außenbereich. Begleitet wird die Aktion von einer aufmerksamkeitsstarken Marketingkampagne, die mit emotionalem Storytelling die Langlebigkeit und Sicherheit der Produkte wirkungsvoll in Szene setzt.

### Garagentore und Türen zu attraktiven Aktionspreisen

Zu den Aktionsangeboten zählt unter anderem das RenoMatic Garagen-Sektionaltor inklusive Antrieb und Handsender. Es ist in verschiedenen Designs und Oberflächen erhältlich und überzeugt durch hohe Sicherheit, eine robuste Konstruktion sowie eine sehr gute Wärmedämmung dank doppelwandiger, 42 mm starker Lamellen. Neben Garagentoren umfasst die Aktion auch eine Auswahl hochwertiger Haustüren: von der Aluminium-Haustür ThermoSafe mit serienmäßiger RC3-Sicherheitsausstattung bis hin zur Stahl-/Aluminium-Nebeneingangstür Edition46 mit guter Wärmedämmung. Für den Innenbereich bietet Hörmann Zimmertüren aus Holz als Komplettelement bestehend aus Türblatt, Zarge, Beschlagsset und Drücker zu attraktiven Preisen an. Die ProLine Duradecor Zimmertür verfügt über eine besonders robuste Oberfläche sowie eine stabile Türblatteinlage

aus einer Röhrenspanplatte. Sie ist sowohl mit gefälztem als auch mit stumpf einschlagendem Türblatt erhältlich. Alle Aktionsprodukte werden serienmäßig CO<sub>2</sub>-neutral angeboten.

### **Hochwertiger Stauraum für den Außenbereich: Gerätehäuser und Gartenboxen zu Aktionspreisen**

Ergänzend enthält die Verkaufsförderungsaktion hochwertige Gerätehäuser und Gartenboxen für Garten, Terrasse oder Balkon. Sie schaffen sicheren und trockenen Stauraum für Werkzeuge, Fahrräder, Gartengeräte, Kissen, Spielzeug und viele weitere Gegenstände. Die Stauraumsysteme bestehen aus einwandigem, verzinktem und hochwertig lackiertem Stahlblech und überzeugen durch eine besonders robuste Konstruktion. Dank der beidseitigen Coil-Coating-Beschichtung sind sie witterungsbeständig, regenwasserdicht und UV-resistent. Zudem sind sie pflegeleicht, langlebig und nahezu wartungsfrei. Die Gerätehäuser lassen sich innen wie außen mit praktischem Zubehör individuell erweitern. Im Rahmen der Aktion werden das Juno-Gerätehaus mit Flachdach sowie die Juno-Gartenbox in jeweils zwei modernen Farben angeboten – selbstverständlich ebenfalls CO<sub>2</sub>-neutral.

### **Aufmerksamkeitsstarke Werbemittel kombiniert mit emotionalem Storytelling**

Für das lokale Marketing stellt Hörmann seinen Vertriebspartnern ein umfassendes Maßnahmenpaket zur Verfügung. Im Printbereich sorgt die bewährte DIN-A4-Zeitungsbeilage für hohe Aufmerksamkeit. Diese können die Partner entweder über lokale Tageszeitungen und Anzeigenblätter verbreiten lassen oder kostengünstig selbst im eigenen Vertriebsgebiet an Haushalte verteilen. Ergänzend erhöhen Fahrgaugaufkleber und vielfältige Werbemittel für den Verkaufsraum die Sichtbarkeit vor Ort.

Für mehr digitale Präsenz bei Bauherren und Modernisierern sorgen die Aktions-Landingpages. Endkunden können dort ihr gewünschtes Aktionsprodukt konfigurieren und direkt eine Anfrage an einen Vertriebspartner in ihrer Nähe senden. Zusätzlich können teilnehmende Partner individualisierte Landingpages anfordern, die neben dem Hörmann Logo auch das eigene Unternehmenslogo und die vollständigen Kontaktdaten enthalten – für eine schnelle und unkomplizierte Kontaktaufnahme. Diese personalisierten Seiten können Partner anschließend gezielt über eigene Maßnahmen bewerben.

Begleitet wird die Aktion von einer Marketingkampagne, die bewusst auf emotionale Bild- und Videowelten setzt. In einer Zeit, in der die Informationsflut durch die Vielzahl an Medien stetig wächst, wird es für das menschliche Gehirn immer schwieriger, diese Fülle an Daten zu verarbeiten – auch bei Kaufentscheidungen. Neurowissenschaftliche Studien

Hörmann KG Verkaufsgesellschaft  
Tore · Türen · Zargen · Antriebe

Lisa Modest-Danke

Verena Lambers

Sophie Eiling

E-Mail: [pr@hoermann.com](mailto:pr@hoermann.com)

Download Texte und Bilder:  
[www.hoermann.de/presse](http://www.hoermann.de/presse)

zeigen, dass über 90 Prozent der Entscheidungen bei der Produktwahl unbewusst und emotional getroffen werden. Mit der Marketingkampagne „Hörmann. Mit Sicherheit fürs ganze Leben.“ möchte sich das Unternehmen durch authentisches Storytelling schon in einer frühen Phase der Customer Journey positiv im Gedächtnis der Konsumenten verankern und dadurch spätere Kaufentscheidungen im Handel positiv beeinflussen. Die Kampagne legt den Fokus auf die hohen Sicherheitsstandards und die Langlebigkeit der Hörmann Produkte. Emotionale Bild- und Videowelten zeigen alltägliche Situationen rund um Tore und Türen, wobei die Menschen mit ihren Emotionen über verschiedene Generationen hinweg im Vordergrund stehen.

**Hörmann KG Verkaufsgesellschaft**  
Tore · Türen · Zargen · Antriebe

**Lisa Modest-Danke**

**Verena Lambers**

**Sophie Eiling**

E-Mail: [pr@hoermann.com](mailto:pr@hoermann.com)

Download Texte und Bilder:  
[www.hoermann.de/presse](http://www.hoermann.de/presse)

(4.695 Zeichen inkl. Leerschläge)

### **Bilder und Bildunterzeilen:**



**Bild 2:** Das Hörmann Garagen-Sektionaltor RenoMatic ist in verschiedenen Designs erhältlich und überzeugt mit Sicherheit, Wärmedämmung und einer langen Lebensdauer.



**Hörmann KG Verkaufsgesellschaft**  
Tore · Türen · Zargen · Antriebe

**Lisa Modest-Danke**

**Verena Lambers**

**Sophie Eiling**

E-Mail: [pr@hoermann.com](mailto:pr@hoermann.com)

Download Texte und Bilder:  
[www.hoermann.de/presse](http://www.hoermann.de/presse)

**Bild 3:** Die Aluminium-Haustür ThermoSafe von Hörmann mit serienmäßiger RC3-Sicherheitsausstattung wird in verschiedenen Aktionsfarben und -größen angeboten.



**Bild 4:** Zimmertüren aus Holz sind ebenfalls Teil der Hörmann Verkaufsförderungsaktion 2026 und sorgen für sichere und robuste Raumübergänge im Zuhause.



**Hörmann KG Verkaufsgesellschaft**  
Tore · Türen · Zargen · Antriebe

**Lisa Modest-Danke**

**Verena Lambers**

**Sophie Eiling**

E-Mail: [pr@hoermann.com](mailto:pr@hoermann.com)

Download Texte und Bilder:  
[www.hoermann.de/presse](http://www.hoermann.de/presse)

**Bild 5:** Gerätehäuser und Gartenboxen schaffen zusätzlichen Stauraum im Außenbereich und sind im Rahmen der Verkaufsförderungsaktion 2026 zum Aktionspreis erhältlich.



**Bild 6:** Hörmann stellt seinen Vertriebspartnern ein umfassendes Marketingpaket zur Verfügung. Dazu gehören unter anderem eine aufmerksamkeitsstarke Zeitungsbeilage sowie Aktions-Landingpages, auf denen Endkunden ihr Wunschprodukt konfigurieren und direkt bei einem Fachpartner anfragen können.

**Fotos: Hörmann**