



Göteborg 2016-10-20

Förvänta dig mer av anrika Christian Berner

Efter 120 år inom teknikhandel i Norden är det nu dags att förmedla en bild av företaget Christian Berner som stämmer överens med hur vi arbetar idag. Bolaget har utvecklats från att leverera produkter till att erbjuda helhetslösningar. Vi är fortfarande en teknik- och kunskapsleverantör med spetskompetens och vill visuellt visa att vi tar initiativ och bryr oss om våra kunders verksamhet.

Ny varumärkesstrategi

Christian Berner har arbetat med att hitta dagens framgångsfaktorer för att kunna stärka dem, med hjälp av analyser av nuläget och framåtblickar. Det visade sig att vi gör mycket rätt, men att våra kunder önskar ännu mer hjälp, fler initiativ och tätare kontakt med oss.

Uppdaterad logotyp och nya färger

Människan och hjulet är kvar från vår tidigare logotyp men har nu en modern form. Symbolen står för det nära samarbetet mellan oss och våra kunder och den orange färgen visar energi och aktivitet. Expect more beskriver det löfte vi ger till våra kunder och partners – att vi ger mer.

Lansering i Norden

Under senhösten 2016 lanseras successivt den nya profilen överallt där Christian Berner syns på den nordiska marknaden.



För ytterligare information kontakta:

Bo Söderqvist, VD Christian Berner Tech Trade AB, tel +46 (0) 31-336 69 10

E-post: bo.soderqvist@christianberner.com, www.christianberner.com

Christian Berner Tech Trade-koncernen (publ) – noterat på Nasdaq First North, har 120 års erfarenhet av teknisk handelsverksamhet. Vi erbjuder kvalitetsprodukter och systemlösningar med fokus på miljöteknik från europeiska tillverkare till industrier och kommuner i Sverige och övriga Norden. Koncernen har cirka 130 medarbetare i hela Norden, och en nettoomsättning på omkring 450 MSEK. Christian Berner Tech Trade AB är huvudbolag för handelsverksamheten, och genom dotterbolagen i Danmark, Finland, Norge och Sverige marknadsför vårt produktprogram i hela Norden. Mer information om Christian Berner finns på christianberner.se och christianberner.com.