

CERESIT

Jetzt erst recht!

Im März 2017 stieg Henkel mit der Marke Ceresit und einem neuen Fliesen-chemiesortiment für professionelle Anwender und Handwerker in den Markt ein. Das schlanke, aber komplette Produktangebot deckt alle wesentlichen Bereiche der Fliesen-, Platten- und Natursteinverlegung ab: Vorbereiten, Abdichten, Verlegen, Verfugen und Silikonieren – alles, was der professionelle Verarbeiter braucht, lässt sich mit 36 Ceresit-Produkten umsetzen. „Damit bieten wir ein verständliches, kompetentes Sortiment, aus dem der Profi sehr einfach das richtige Produkt für jede Anforderung auswählen kann“, so Reinhard Bischof/Verkaufsdirektor Henkel Adhesive Technologies Österreich. Genau 1 Jahr nach der Markteinführung treffen wir ihn wieder zum Gespräch.

Ceresit ist jetzt ein Jahr am Markt: Wie lautet Ihre Bilanz?

Bischof: Wir sind mit der Markteinführung unserer Ceresit-Produktpalette sehr zufrieden. Die Marke ist österreichweit distribuiert. Wir verfügen über zahlreiche Stützpunkthändler, konnten etliche Neukunden gewinnen und bereits einige größere Projekte umsetzen. Zum Erfolg haben sicherlich auch unsere umfassenden Produktschulungen und viele Kunden-Events beigetragen. Und nicht zuletzt sind wir mit unseren Ausschreibungsunterlagen im Österreichischen Industriestandard vertreten.

Wurde dafür stark geworben?

Bischof: Ja, klar. Henkel ist ein Markenartikelunternehmen. Breite werbliche Unterstützung war für uns natürlich Pflicht. Ceresit war ja eine für Österreich absolut neue Marke. Wir haben daher am Marketing-Klavier sehr vielfältig gespielt. Die Unterstützung reichte vom Launch der ceresit.at-Website über eine österreichweite Plakat- und Rolling Board-Kampagne, einer starken POS-Präsenz bis hin zur Teilnahme



Foto: Henkel Ceresit

Das schlanke, aber komplette Produktangebot deckt alle wesentlichen Bereiche der Fliesen-, Platten- und Natursteinverlegung ab.

an allen wichtigen Fach-Veranstaltungen wie zum Beispiel die KERAMIKO. An Ceresit kam man jedenfalls in der Branche nicht vorbei. Was uns aber nach wie vor besonders wichtig ist, ist die Nachwuchsförderung. Lehrlinge unterstützen wir durch Produktspenden über Berufsschulen und Innungen in vielfältiger Form und vor allem auch mittels kompakter Trainings.

Wie geht es 2018 mit Ceresit weiter?

Bischof: Als Innovationsführer werden wir auch 2018 einige Neuerungen bei unseren Produkten anbieten, so etwa die innovative Fibre Force-Technologie für unsere Fliesenkleber. Außerdem wird es im Bereich der 2-K-Epoxy-Produkte eine Sortimentserweiterung geben. Über weitere Innovationen zu sprechen, ist noch etwas zu früh. Zugleich wollen wir vertriebsseitig unsere Struktur der Stützpunkthändler weiter ausbauen, damit wir mit diesen gemeinsam

die Neukunden-Akquise weiter vorantreiben können.

Zusammengefasst: Was kann Henkel mit Ceresit seinen Kunden, den Fliesenlegern, den Verarbeitern, dem Großhandel, heute bieten?

Bischof: Wir sind sehr stolz, dass wir eine flächendeckende Außendienstbetreuung in allen Bundesländern offerieren können. Im besonderen Fokus unseres kompetenten Service und der fachlichen Betreuung stehen sowohl Fliesen-/Plattenleger als auch Hafner und der Fachhandel. Wir bieten professionelle Baustellenbetreuung und für Betriebe und Fachhandel zudem die Möglichkeit, eigene Experten-Schulungen für Ceresit-Produkte vor Ort oder in unserem Trainingszentrum zu absolvieren.

WWW.CERESIT.AT