



Bildquelle: Kwasny

Kwasny forciert den Technologiewandel bei Lackspraydosen „von Lösemittel zu Wasser“.

Kwasny

Alles im Lack

Unter der Marke Belton bietet Kwasny zahlreiche Produktlinien zum Holzschutz in vielen verschiedenen Farbtönen, in lösemittelhaltigen oder wasserbasierenden Qualitäten an. **BaumarktManager** sprach mit Michael Fasel, verantwortlich für Produkt Management & PR bei Kwasny, über die neuesten Herausforderungen beim Holzschutz.

Herr Fasel, welche (Produkt-)Trends sehen Sie aktuell im Sortiment „Bauen und Gestalten mit Holz“?

Holz ist ein beliebter, attraktiver und ökologisch ausgerichteter Werkstoff, der vom Heimwerker gerne und häufig eingesetzt wird. Grundsätzlich ist Holz für Lacksprayprodukte der ideale Untergrund, da Holz aufgrund seiner Oberfläche sehr gut mit der Spraydose lackiert werden kann. Im Bereich Lacke und Lacksprays liegen umweltfreundliche Produkte voll im Trend. Der wasserbasierende und geruchsneutrale Sprühlack Belton free ist ideal für eine Lackierung auf Holz geeignet. Sowohl innen, ohne Geruchsbeeinträchtigungen, als auch außen lassen sich hervorragend farbliche Akzente setzen. Belton free ist nach DIN EN 71-3 für Kinderspielzeug geeignet, und viele Spielzeuge sind aus Holz. Wer lieber klassisch lösemittelhaltig lackieren möchte, ist mit Belton spectRAL bestens aufgestellt.

Wie werden Sie mit Ihren neuen Produkten und PoS-Präsentationen diesen Trends gerecht?

Mit Belton free werden wir im Lackspraysegment der steigenden Nachfrage nach ökologischen und nachhaltigen Produkten gerecht. Im Hause Kwasny werden verstärkt wasserbasierende Lacksysteme entwickelt. Am PoS in der Farben- und Lackabteilung der Baumärkte setzen wir Topschilder, Displays, Regalstopper und Farbleitsysteme

ein, sodass sich der Endverbraucher am Regal besser zurechtfindet. Außerdem gibt es produkt- und anwendungsbezogene Endverbraucherbroschüren zum Mitnehmen sowie die Informationen auf der belton-Internetseite (www.belton.de).

Welche Marketingmaßnahmen und verkaufsfördernde Aktionen ergreifen Sie, um Ihre Produkte erfolgreich im DIY-Handel zu positionieren?

Im Bereich der Marketingmaßnahmen/Kommunikation setzen wir auf klassische Printmedien, wie Produktkataloge, Anwenderbroschüren, Videos, aber auch auf Social Media. Auf unserem Belton Youtube-Channel und auf unserem Instagram-Kanal spielt Belton free eine zentrale Rolle. Hier werden Anwendungstipps und Ideen gegeben, was man alles wie mit Belton Lackspray lackieren kann (Step-to-Step). Neben den Handelsmagazinen, wie zum Beispiel der **BaumarktManager**, arbeitet Kwasny mit führenden Testinstituten und Heimwerkermagazinen zusammen, die unsere Belton Produkte in der Praxis testen, bewerten und darüber berichten. Belton free Wasserlack wurde in 2020 vom TÜV Saarland mit dem Kundenurteil „GUT Note 1,8“ und von heimwerkerpraxis mit „Best of 2020/Note 1,2“ ausgezeichnet. Produktschulungen und praktische Vorführungen setzen wir als verkaufsfördernde Maßnahmen und zur Kundenbindung bei unseren Handelspartnern ein. Diese Veranstaltungen begleitet unser Außendienst und die Kwasny-Anwendungstechnik. Diese Aktivitäten geben uns ein direktes Feedback der Anwender, die wir bei Produktoptimierungen mit einfließen lassen können.

Wie beurteilen Sie die aktuelle Zusammenarbeit mit Ihren Vertriebspartnern im DIY-Handel? Was läuft gut, an welchen Stellen sehen Sie Optimierungspotenzial?

Unsere Zusammenarbeit mit den führenden Baumärkten/Handelsketten empfinden wir als sehr angenehm, konstruktiv und kollegial. Sehr gut läuft aus unserer Sicht, dass der Stellenwert der Lackspraydose als alternative beziehungsweise ergänzende Applikationsmethode zur Streichverarbeitung bei den Handelspartnern immer mehr an Bedeutung gewinnt. Manchmal würden wir uns mehr Mut wünschen, neue Themen anzugehen und diese zeitnah in die Umsetzung zu bringen.

Welche (Produkt-)Themen würden Sie gern gemeinsam mit dem Handel weiterentwickeln oder arbeiten vielleicht sogar schon daran?

Unser zentrales Anliegen im Bereich Produktneuheiten/Produktinnovationen ist die Weiterentwicklung von wasserbasierenden Sprühlacksystemen als ökologische Alternative zu den bisherigen lösemittelhaltigen Lacksprays. Mit unserem Belton free arbeiten wir schon daran. Wir haben hier, gemeinsam mit unseren Handelspartnern, noch einen weiten Weg zu gehen – insbesondere bezüglich Bekanntheit, Akzeptanz und Marktdurchdringung dieser wasserbasierenden Sprühlacke beim Endverbraucher. Kwasny möchte den Technologiewandel bei Lackspraydosen „von Lösemittel zu Wasser“ aktiv gestalten, so wie dieser vor 25–30 Jahren bei den Flüssiglacken im Baumarkt stattfand.

Vielen Dank für das Gespräch. ■