

Wijzonol-assortiment wordt steeds duurzamer

19-09-2013 02:00



"Voor een echte verandering naar een duurzame samenleving is meer nodig dan alleen bewustwording", stelt marketing segmentmanager dhz Edith Stegeman. "Als verffabrikant moeten we daarom zelf de keuze maken voor duurzame grondstoffen, waarbij het duurzame alternatief minimaal gelijkwaardig of zelfs beter is. Zonder dat de consument er meer voor hoeft te betalen." Verkoopleider dhz Michiel Prins voegt hieraan toe: "Duurzaamheid verkoop je niet door het te roepen, maar door het te doen."

Duurzame vernieuwingen

De Wijzonol Duurzame Latex, bekroond met de Gouden Spijker 2012 voor beste productinnovatie, was het eerste product waarvan de fossiele grondstoffen zijn vervangen door herwinbare grondstoffen. Met de

marktintroductie van de volgende twee duurzame producten laat Wijzonol zien welke weg ze zijn ingeslagen: de aankleurbare Duurzame Extramat Muurverf en de witte Duurzame Plafondlatex.

De eerstgenoemde is de duurzame vervanger van het bestaande product. “Langzaam maar zeker vervangen we ons assortiment muurverven door duurzamere equivalenten”, vertelt Stegeman. “In dit beleid zijn mens en milieu uiteraard belangrijk, maar moeten de unique selling points van ieder product wel behouden blijven.”

Met de Wijzonol Duurzame Plafondlatex introduceert het Zwolse verfmerk niet alleen een duurzaam product, maar ook een volledig nieuw concept. “Deze toepassingsspecifieke latex leveren we namelijk in een vierkante 7-literemmer. Daarmee kan een plafond van een gemiddelde Nederlandse woning in één keer worden geschilderd”, zegt Prins. “Deze latex is ook als muurverf te gebruiken, is spatvrij en dekt in één keer. Daarnaast past er een raster in de emmer, wat direct uit de emmer schilderen mogelijk maakt.” Door de aangepaste inhoud blijven minder verfrestanten over en wordt

het milieu minder belast.

50e Vakverf Servicepunt

Binnenkort werkt Wijzonol samen met de vijftigste ondernemer als Vakverf Servicepunt, een concept voor verfspecialisten in de plaatselijke verfmarkt. “Dit concept geeft een winkel nieuwe tools om zich nog meer te profileren als expert op het gebied van verf, kleur en advies”, vertelt Stegeman. “De ondernemer kan zowel particulieren als kleine zelfstandige professionals van dienst zijn. Hiermee trekken wij menig ondernemer over de streep.” Volgens Prins is dit concept erg succesvol. “Het Wijzonol Vakverf Servicepunt versterkt het imago van de plaatselijke verfspecialist door zijn keuze voor een professioneel verfmerk. Hierbij ondersteunen wij de ondernemer op verschillende vlakken

om zijn verfoormzet te verhogen.”

Professionele ondersteuning

De voordelen van de aangesloten ondernemers beperken zich niet alleen tot betere inkoopcondities en rechtstreekse levering. Juist de professionele verkoopondersteuning maakt voor menig ondernemer het verschil. “Daarnaast geven we producttrainingen en testen ze als eerste onze nieuwe producten.” Volgens de ondernemers heeft de hele verfwinkel profijt van een Wijzonol Vakverf Servicepunt, voegt Prins eraan toe. “We horen dat ze niet alleen meer Wijzonol-producten verkopen, maar dat de winkel in zijn geheel een hogere omzet behaalt.”

“Ook de samenwerking tussen ondernemers onderling gaat erg goed”, vertelt Stegeman. “Het uitwisselen van elkaars netwerk wordt zeer gewaardeerd. Daarnaast zorgen we ervoor dat ze elkaar regelmatig spreken om marktinformatie en ervaringen met elkaar te delen.”

Wijzonol Vakverf Servicepunt worden?

Als u meer wilt weten over de voordelen van een Wijzonol Vakverf Servicepunt kunt u contact opnemen met Michiel Prins of Arthur Zweerts , via 038.429.11.00.

Marc Nelissen