

Doe-het-zelvers leveren professioneel tegelwerk met het Eurocol-basispakket én meer

Steeds meer bouwmarkten voeren het Eurocol-basispakket Tegeltechniek in hun assortiment. Hiermee kan elke doe-het-zelver een perfect waterdichte badkamer realiseren, voor elk budget. Naast primers, afdichtingsmiddelen, tegellijmen, voegmiddelen en hoogwaardige siliconenkitten, bieden sommige bouwmarkten intussen ook speciale Eurocol-producten aan, zoals een lichtgewicht lijm voor grootformaattegels.

Samen met Bas Hermes, vertegenwoordiger voor de doe-het-zelfmarkt in Nederland, bezoeken we enkele bouwmarkten die Eurocol in hun assortiment voeren. Hij wijst op een schap waarin het basispakket Tegeltechniek staat uitgestald. "Forbo Eurocol wil het de doe-het-zelver graag zo gemakkelijk mogelijk maken", legt hij uit. "Het assortiment is daarom opgebouwd op basis van het goed-beter-best-principe. Dat is ook het idee achter dit basispakket. De klant vindt alles overzichtelijk bij elkaar gerangschikt in het schap en alle Eurocol-producten uit het pakket zijn optimaal op elkaar afgestemd, zowel technisch als qua kleurstelling. Primers en lijmen, afdichtingsmiddelen, voegmiddelen en kitten. We bieden daar ook de bijbehorende productinformatie bij aan en iedereen kan terecht op onze website voor aanvullende informatie. Hier zijn bijvoorbeeld ook diverse instructievideo's te vinden. Uiteraard is ook het advies van de bouwmarktmedewerker hierbij belangrijk, want die kan een minder ervaren doe-het-zelver snel wegwijs maken. Om die reden geef ik ook regelmatig producttrainingen op locatie, bij de bouwmarkten die onze producten voeren. Want een product waar je alles van afweet, verkoop je nu eenmaal makkelijker. Die trainingen leveren altijd positieve feedback op van de medewerkers en ook voor mijzelf zijn ze nuttig, want ik blijf zo goed op de hoogte van wat er zoal speelt in de doe-het-zelfmarkt. De trainingen zijn gratis voor de deelnemende bedrijven."

> 'Een product waar je alles van afweet, verkoop je makkelijker'





Blijvend waterdicht

Als voorbeeld van een Eurocol-basisproduct noemt Bas het assortiment siliconenkitten. "Afdichtingskitten heb je in vele prijsklassen en kwaliteiten. Maar als je een flink bedrag hebt uitgegeven aan mooie tegels en sanitair, ga je natuurlijk niet bezuinigen op de finishing touch. Dan kies je een hoogwaardige kit om een toilet of badkamer netjes en blijvend waterdicht mee af te werken, zonder het risico van verkleuring, schimmel of vochtproblemen. Ons assortiment 880 Euroseal Silicone werd onlangs uitgebreid met een nieuwe kleur beige, die mooi past bij de huidige trend van natuurlijke kleuren in badkamers. De klant kan nu kiezen uit maar liefst dertien eigentijdse kleuren, die mooi aansluiten op de kleuren van onze voegmiddelen. De hechting van de kit is uitstekend op alle denkbare ondergronden en hij is prettig te verwerken. De 880 is blijvend elastisch en waterdicht en kan zowel binnen als buiten worden toegepast. Ook handig bij het kitten: de 886 Euroseal Finisher. De kitvoeg even sprayen, nastrijken en je hebt een perfect strakke afwerking. Sommige doe-het-zelvers pakken voor dat klusje nog weleens een afwasmiddel. Niet doen! Daar kunnen zuren in zitten die de kit doen verkleuren."

Anekdote

Bas komt nog even terug op de Eurocol-producten uit het basispakket. "Zoals gezegd, heb je daarmee alles wat je nodig hebt voor een waterdichte badkamer. Maar de ontwikkelingen in Tegeltechniek staan nooit stil en dat zie je terug in trends die ook de bouwmarkten bereiken. Bijvoorbeeld met grootformaattegels die ook steeds vaker door doe-het-zelvers worden gekozen. Veel professionele tegelzetters verlijmen die met onze lichtgewicht poedertegellijm, de 765 Ecolight. Zoals de naam al doet vermoeden, is dat een lijm met een laag soortelijk gewicht, die ook lichter verwerkbaar is dan een 'gewone' poedertegellijm. En dat voel je na een dag klussen. Om ook doe-het-zelvers van die prettige verwerkingseigenschappen te laten profiteren, bieden we de 765 nu ook aan de bouwmarkten aan. Zo'n zak is even groot als die van een vergelijkbare poedertegellijm maar in plaats van 25, weegt de 765 maar 15 kg. Dat voel je niet alleen met sjouwen, maar ook in je arm bij het uitsmeren. En de lijm hecht net zo krachtig als een 'gewone' poedertegellijm en je doet er net zo veel vierkante meters mee. Ik ken trouwens nog een aardige anekdote, over een vrouw die steeds kleinverpakkingen poedertegellijm kocht bij een bouwmarkt in Nieuwegein. Zij wilde thuis een tegelvloer maken maar beschikte niet over een auto, dus nam ze steeds een doosje 705 Speciaallijm mee in haar rugzak. Totdat iemand haar wees op de 765 Ecolight. Dat scheelde haar niet alleen een hoop gedoe met losse doosjes, ze was voor haar tegelproject ook nog eens een stuk voordeliger uit."

> 'Niet met het duurste product, maar met een eerlijk advies doe je pas echt aan klantbinding'

Voordelig alternatief

Maar er zijn meer dingen waar Bas scherp op let in het Eurocol-bouwmarktassortiment. "We bieden de doe-het-zelver dezelfde A-kwaliteit als waarmee de professionele tegelzetter werkt, maar we kijken tegelijk ook naar de prijs-kwaliteitsverhouding. Met tegelproducten die aan de allerhoogste technische eisen voldoen, zit je natuurlijk altijd goed. Dit geldt bijvoorbeeld voor de Eurocol-producten voor het Waterdicht Tegelwerk Systeem. Maar professionele tegelzetters voeren ook projecten uit, waarvoor niet de hoogste technische classificatie vereist is. Voor die gevallen bieden we dan een aantrekkelijk geprijsd alternatief. Nog altijd een uitstekende lijm die aan de gestelde eisen voldoet, maar voor een scherpere prijs. Dat voordeel bieden we ook graag aan de doe-het-zelver, bijvoorbeeld met onze onlangs geïntroduceerde flexibele poedertegellijm 777 Flexicol. Ideaal om een badkamer mee te betegelen en vriendelijk geprijsd voor de klant. "Volgens Bas wordt hiermee nog eens het belang onderstreept van goede productkennis van de bouwmarktmedewerker. "Op basis van die kennis kun je doorvragen naar wat de klant werkelijk nodig heeft. Je kunt natuurlijk proberen om de duurste producten uit het schap te verkopen, maar met een eerlijk advies doe je pas echt aan klantenbinding. Dat is ook precies wat ik tijdens een producttraining altijd probeer over te brengen."

