

## Entwicklung einer fugenlose Wandplatte – „Innoday“

„Die Beratung durch den vom TZEW vermittelten Experten lieferte uns hilfreiche Impulse und gut umsetzbare Vorschläge für den Vertrieb unserer „Innoday“-Wandplatten. Wir sind uns sicher, dass wir bei künftigen Fragestellungen die Unterstützung des TZEW wieder in Anspruch nehmen.“ Ulrich Hollmann, Inhaber Maler Hollmann

### AUFGABENSTELLUNG:

Der 1994 gegründete Betrieb Maler Hollmann bietet von einfachen Renovierungen bis hin zu aufwändigen Gestaltungen, wie z.B. Marmorieren oder Stuck, hochwertige und individuelle Handwerksarbeit.

Das Unternehmen hat eine spezielle Wandplatte („Innoday“) für die fugenlose Wand- und Bodengestaltung entwickelt. Auf einer Trägerplatte wird Mikrozement in mehreren Schichten gespachtelt und versiegelt. Auf diese Weise entsteht eine wasserfeste Wandplatte mit geringer Aufbauhöhe und individueller Oberflächenstruktur und -farbe.

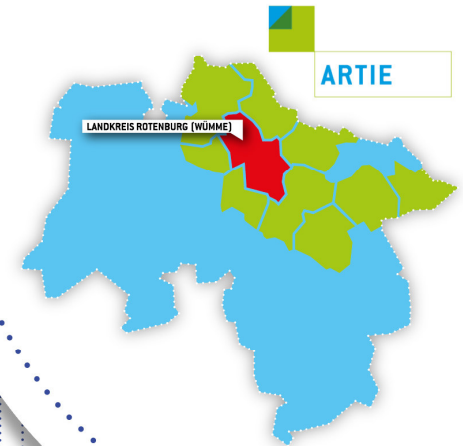
Da „Innoday“ ganz besonders für den Einsatz in Badezimmern geeignet ist, erfolgte der Vertrieb zunächst über die Ansprache der regional ansässigen Gas-/Wasserinstallateure, da diese Badinstallationen im Kundenauftrag vornehmen. Um auch weitere Vertriebsmöglichkeiten auszuloten und zur Analyse der bisherigen Positionierung des Produktes am Markt, benötigt der Betrieb eine unabhängige Einschätzung.

### LÖSUNGSANSATZ:

Das TZEW vermittelte nach erster Themenanalyse eine Beratung mit einem Experten aus dem Fachbereich Management, Information, Technologie - Marketing und Strategie der Jade Hochschule Wilhelmshaven.

Der Fachmann beurteilte „Innoday“ als überzeugend und empfahl, das Produkt als Marke aufzubauen. Im Gespräch wurde herausgearbeitet, dass „Innoday“ als hochwertige Alternative zur Fliese mit modernem Design und funktionalen Verarbeitungsvorteilen positioniert werden könnte. Aufgrund der spezifischen Verarbeitungsanforderungen, eignet sich ein Vertrieb über Fachmärkte für Fach- und Handwerksunternehmen (Maler, Heizung, Sanitär). Besonderer Fokus sollte hierbei auf dem hochwertigen Design und den Produkteigenschaften liegen. Daher böten sich Ausstellungen mit verarbeiteten „Innoday“-Platten inkl. ansprechendem Flyer mit professionell gestalteten Bildern an.

Das Unternehmen hat die Empfehlungen des Experten umgesetzt - „Innoday“ wird inzwischen erfolgreich vertrieben.



JADEHOCHSCHULE  
Wilhelmshaven Oldenburg Eistfleth

Maler Hollmann  
Die Steinpartner

**Maler Hollmann  
Scheeßel, LK ROW  
10 MA**

