

Blanco – Neue Programme

Komfortabler Trinkgenuss

Um den Komfort der Küche weiter zu erhöhen, hat Blanco ein „5-in-1-Wassersystem“ entwickelt.

Dienstag, 13.07.2021

Ein System, das Wasserkästen und Wassersprudler überflüssig macht: Mit „Blanco Evol-S Pro drink.soda“ ist es möglich, gekühltes, gefiltertes und je nach Wunsch stilles oder sprudelndes Wasser direkt aus dem Hahn zu zapfen.

Zwei Funktionsweisen

Was auf den ersten Blick nach einer normalen, hochwertigen Küchenarmatur aussieht, ist faktisch ein ganzheitliches „5-in-1-Wassersystem“. Denn die „Soda“-Armatur „Evol-S Pro drink.soda“ verfügt gleich über zwei Funktionsweisen: Auf der rechten Seite wird ganz klassisch über einen Mischhebel konventionelles kaltes bis warmes Leitungswasser entnommen; auf der linken Seite zapft man gefiltertes und gekühltes Wasser in den drei Stufen still, medium oder sprudelnd – ganz nach Gusto. Dazu – und das ist ein absolutes Novum für solche Wassersysteme – kann der Wasserbedarf über die Messbecher-Funktion voreingestellt werden.

Ob für das Trinkglas oder die Karaffe – präzise lässt sich das Volumen über das linksseitige Drehrad per komfortabler Skala bestimmen. Auf dessen Stirnseite ist der sensorbasierte Touch-Punkt integriert. Ein leichtes Antippen zum bequemen Aktivieren des aufbereiteten und veredelten Wassers genügt. Somit kann nicht nur umweltbewusst, sondern auch situationsabhängig mit dem Verbrauch von Wasser hantiert werden.

Praktisch: Die klare Trennung der Wasserwege in der Armatur ermöglicht darüber hinaus die zeitgleiche Bedienung von normalem Leitungswasser und veredeltem Wasser.

Modernes Design

Der Premiumanspruch setzt sich im modernen Design der Armatur fort. Die Oberfläche besteht aus einer hochwertigen und widerstandsfähigen PVD-Beschichtung in Edelstahl-Optik, dabei setzen einzelne Elemente in Schwarz elegante optische Akzente.

Herz der Anlage ist die Soda-Einheit für die Kühlung und Karbonisierung, welche platzsparend unter der Spüle installiert wird. Ein intuitiv bedienbares Touch-Display führt durch das Menü und zeigt immer die aktuelle Restkapazität des CO₂-Zylinders und der Filter-Kartusche an. Der CO₂-Zylinder und die Filter-Kartusche befinden sich direkt hinter einer abnehmbaren Blende und lassen sich problemlos austauschen, ohne dass das Gerät selbst aus dem Unterschrank herausgenommen werden muss. Die Temperatur lässt sich

zwischen vier Grad und zehn Grad Celsius vorwählen.

Unkomplizierte Installation

So komfortabel der Trinkgenuss, so unkompliziert ist auch die Installation der „Evol-S Pro drink.soda“. Die Soda-Einheit passt durch ihre kompakte Bauweise in Unterschränke ab 30 cm Breite und kann dort einfach angeschlossen werden. Um einen rundum ergonomischen Wasserplatz und aufgeräumten Bereich unter der Spüle zu haben, empfiehlt sich der Einbau im 60 cm breiten Unterschrank, denn hier lässt sich direkt daneben das neue Abfallsystem „Select II Soda“ integrieren.

Für dauerhafte Hygiene und Sicherheit des Soda-Systems sorgt das integrierte Reinigungsprogramm. Last but not least wurde auch auf ein benutzerfreundliches Handling für die Verbrauchsmaterialien geachtet: Auf dem intuitiven Touch-Display der Soda-Einheit können wesentliche Informationen wie die restliche Kapazität von Filter und CO₂-Zylinder bequem abgelesen und rechtzeitig online im Blanco Ersatzteil-Shop nachbestellt werden.

Online-Kampagne soll Abverkauf fördern

Blanco startet für die Soda-Wassersysteme die größte Online-Kampagne in seiner Firmengeschichte. Mit dem Slogan „Zeit für einen frischen Start“ bewirbt das Unternehmen aus Baden-Württemberg die „Unit drink.soda“ und die Soda-Wassersysteme. Dabei setzt die Premiummarke vor allem auf Social Media und digitale Werbekanäle. Die Online-Schaltungen sind der Auftakt zu umfassenden Marketingaktivitäten, die direkt die Konsumenten ansprechen sollen.

„Medial ist die Kampagne breit angelegt und unterstreicht die neue kommunikative Ausrichtung des Unternehmens. Sie enthält neben einer Landingpage auf der Blanco Webseite unter anderem Online-Werbeanzeigen auf Facebook, Instagram und Google und wird rund ein Jahr, also bis in das Frühjahr 2022 laufen“, erläutert Daniela Römgen, Managing Director/Head of Global Brand Marketing.

Stefan Bregler, Head of Sales Marketing Region DACH, ergänzt: „Es handelt sich hierbei um die größte Konsumenten-Kampagne in der fast 100-jährigen Unternehmensgeschichte von Blanco. Ziel ist es, unseren Handelspartnern Konsumenten zuzuführen und den Abverkauf zu fördern. Die Kampagne spricht potenzielle Kunden in verschiedenen Inspirations- und Informationsphasen – der sogenannten Customer Journey – direkt an. So weckt sie Begehrlichkeiten und Interesse an der Marke Blanco und unseren innovativen Lösungen rund um den Wasserplatz. Küchenberater und Planer können hier direkt anknüpfen und Verbraucher sich vor Ort in den Ausstellungen von der einzigartigen Funktionsweise und dem edlen Design der Wassersysteme begeistern lassen.“

Am „Point of Sale“ ergänzen gedruckte Broschüren, Produkt-Displays und Informationstafeln das Kommunikationsangebot. Weiterer Bestandteil der Kampagne ist eine Vorteilsaktion. Sie richtet sich direkt an die Käufer. Mit dem Kauf einer „Unit drink.soda“ oder eines Soda-Wassersystems erhält der Kunde einen Gutschein für vier CO₂-Zylinder.

Komfortabler Trinkgenuss

Links

- [Blanco](#)
- [Artikel als PDF](#)