

Kooperatives Grillpflanzenkonzept von Landgard der Marke Weber BBQ



Gemüse, insbesondere Tomaten, aber auch Kräuter, sind bekanntlich wichtige Zutaten um leckere Grillgerichte zu kreieren. Beim Trendthema Grillen kommt Weber als Marktführer für Grillgeräte schnell zur Sprache. Nun kam Landgard auf die pfiffige Idee, gemeinsam mit Weber ein exklusives BBQ-Vermarktungskonzept zu entwickeln mit insgesamt fünf Varianten, unter anderem auch der Variante "Premium Barbecue Tomaten". Das Grillpflanzenkonzept, in 15-cm-Kulturtöpfen, ging 2016 an den Start. Markenzeichen der Produkte ist ein hochwertig gestaltetes Potcover mit Tragegriff, in den typischen Weber-Farben. Im Text empfiehlt die Weber-Grillacademy ausdrücklich die Kräuter beziehungsweise die Tomatenfrüchte für ein besonderes Geschmackserlebnis der Grillgerichte. Ferner ist auf der Innenseite des Covers gleich noch ein Rezeptvorschlag abgedruckt und über einen QR-Code können noch zusätzliche Informationen über Weber's Produktwelt des Grillens eingeholt werden. Die Produktion der Pflanzen findet in Mitgliedsbetriebe von Landgard statt. Der Vertrieb erfolgt über die Vermarktungswege von Landgard. Ausgenommen sind die Bereiche Discount und Versteigerung. Der Absatzzeitraum beginnt mit der Pflanzsaison im Frühjahr und reicht bis in den Frühsommer hinein. Zweifellos handelt es sich bei den BBQ-Produkten der Kooperation um eine innovative Win-Win-Idee zur Absatzförderung. Die professionell gestaltete Verpackung wirkt als echter Eyecatcher auf der Verkaufsfläche, vor allem wenn eine interessante Themeninsel im Gartencenter arrangiert wird, gleich noch mit dem ein oder anderen Weber-Grillgerät und weiteren Grillutensilien. Nicht zu dunkle Grillabteilungen lassen sich sicherlich mit BBQ-Pflanzen fürs Auge deutlich freundlicher und sympathischer gestalten. Aber nicht nur das, sondern auch der Abverkauf dieser Ware, so z.B. als nettes Mitbringsel zur Grillparty, muß stimmen. Ob er stimmen wird, bleibt abzuwarten. Ein Blick auf die Verkaufspreise der ersten Partien zeigt, dass sich auch in diesem Punkt der Premiumgedanke widerspiegelt, mit Premiumpreisen, die auf Einzelhandelsebene um oder über 5.- EUR/Stück anzusiedeln sind. Vor allem bei den BBQ-Tomaten ist, wie zu beobachten war, da und dort die Produktqualität noch ausbaufähig, damit das Preis-Leistungsverhältnis nicht in Schiefelage gerät. Der Facheinzelhandel hat es in der Hand die marketingmäßige Steilvorlage des Kooperationskonzeptes verkaufsfördernd umzusetzen.