

Graines Voltz • Fachpresse-Information



Damit schon der (Ver-)Kauf der jungen Tomatenpflanzen den Appetit anregt, kommt „La sélection du Chef“ gleich mit Rezepten führender Chefköche an den Verkaufspunkt.

Graines Voltz bringt neun Sorten mit perfektem Verkaufskonzept auf den deutschen Markt

„La sélection du Chef“: 2013 werden Tomaten zur Chefsache erklärt

„Was wünschen Sie?“ Mit dieser klassischen Frage beginnt das Verkaufsgespräch, enden soll es mit dem Verkaufserfolg. Jetzt kommt Graines Voltz mit einem Produktkonzept auf den Markt, das die Wünsche schon vorher kennt: Neun Tomatenpflanzen bringen mit sich, was der Verkaufspunkt braucht und der Endverbraucher erhofft. Im März 2013 ist Verkaufsstart, derzeit werden die Partner gesucht.

PURE

Graines Voltz ist in Frankreich die Nummer 1 unter den Lieferanten – ein Großunternehmen, das weltweit Blumen- und Gemüsesamen handelt. Allein in den letzten fünf Jahren hat es seinen Umsatz auf 65 Mio. Euro nahezu verdoppelt.

Die Strategie: Trends erkennen, neue Kunden erobern

„Wer Wünsche erfüllen kann, hat die Nase vorn“, sagt Ralf Schröder, der Graines Voltz in Deutschland vertritt. Sein oberstes Ziel: Die Gartencenter und Einzelhandelsgärtnereien in die Lage versetzen, die Wünsche der Endkunden zu erfüllen.

Deshalb bietet Graines Voltz nicht einfach neun besondere Tomatensorten an, sondern den gesamten Prozess von der Auswahl – „La sélection“ – bis hin zum Verkaufsfördermittel, alles in einem Paket: „La sélection du Chef“. Darin enthalten sind die Pflanzen, die Plakate und Etiketten, köstliche Rezepte von führenden Chefköchen und eine Marketingkampagne direkt am Verkaufspunkt.



Beschilderung und Produkt-Information am Verkaufspunkt sind bereits im Gesamtpaket „La sélection du Chef“ enthalten.

Die Auswahl: Was wünscht der Kunde?

Die Zahl der Verbraucher, die Obst und Gemüse im eigenen Garten ernten wollen, wächst stetig. Zahlreiche Obst- und Gemüsekrisen haben sensibel gemacht: Der Kunde kauft und isst längst nicht mehr alles, was man ihm vorsetzt, und will auch beim Gemüse „back to the roots“, zurück zu den Ursprüngen. Am liebsten im eigenen Garten.

Daher hat Graines Voltz bei den Eigenzüchtungen besten Geschmack und robuste Frohwüchsigkeit zum Zuchtziel erklärt und verwendet in der Züchtung auch historische Sorten. „Wir wollen echte, authentische Lebensmittel von bester Qualität für eine gesunde Ernährung im Einklang mit der Umwelt“, so Schröder.

Traditionssorten haben es in sich

Zugleich sind für den Eigenanbau gute Kultureigenschaften wichtig: Während sich die Früchte für Supermarkt-Theken vor allem nach EU-Standards richten, kann der Kunde im eigenen Garten andere Prioritäten setzen. „Alte Sorten, die Krisen ohne fremde Hilfe überstanden haben, enthalten wertgebende Inhaltsstoffe, bestimmte Resistenzfaktoren und eine Fülle an Aromen. Diese Vorteile kombiniert die Züchtung mit neuen Eigenschaften wie höhere Krankheitstoleranz und höherer Ertrag“, erläutert Schröder.

Das Plus der Pflanzen macht den Erfolg der Früchte aus: „Tomatensorten variieren in Bezug auf ihren Gehalt z.B. an Vitamin C, Gesamtzucker, organische Säuren und Lagerfähigkeit. Letztere wird aber wohl für unsere Genießer kein Kriterium sein“, schmunzelt Schröder. „Wer seine Tomaten selbst vom Strauch pflückt, wird direkt naschen oder die reife Frucht frisch für Gerichte verwenden.“ Und hier kommen die Chefköche ins Spiel, die ihren guten Namen und ihre köstlichen Rezepte einbringen.

Ab 2013 gemeinsam stark: Der Club-Gedanke

Solche Leidenschaft verbindet, die Verkaufspunkte von Graines Voltz sind daher über den Club-Gedanken verbunden: „Wir versorgen unsere Club-Mitglieder mit allem, was sie für Verkauf und Marketing benötigen“, sagt Schröder. Der Clubbeitrag bietet für 100 Euro jährlich Zugang zu einer erprobten Kampagne:

- Plakate, Etiketten und Info am Verkaufspunkt
- in Partnerschaft mit führenden Küchenchefs ein Rezeptheft direkt zum Produkt sowie auf der Website
- die Website für Konsumenten mit Lenkung der Nachfrage zu den Verkaufspunkten
- Kampagne in Special-Interest-Magazinen
- Medienmodule für die Presseaktivitäten vor Ort.

Die zentral gesteuerten Marketingmaßnahmen starten ab Oktober und werden direkt auf den Verkaufspunkt zugeschnitten. „Nach dem Motto ‚Gemeinsam stark‘ fahren wir eine kollektive Medienkampagne“, so Schröder. „Die Idee kommt bei vielen deutschen Partnern, die wir bereits gewinnen konnten, super an.“

Verkaufsstart ist im Frühjahr 2013, die Vorbereitungen sind in vollem Gange. Das Angebot richtet sich an Gemüseanbauer, die vor der Haustür produzieren, sowie an Gartencenter und Endverkaufs- bzw. Einzelhandelsgärtnereien für den Verkauf.

Interessenten für eine Club-Mitgliedschaft wenden sich an Ralf Schröder unter rschraeder@grainesvoltz.com. Für Saatgut und Jungpflanzen ist Florensis der Ansprechpartner.

***Graines Voltz** - Seit 1985 ist das mittlerweile börsennotierte Unternehmen in Frankreich aktiv. Mit regionalem Verkauf von Blumensamen gestartet, beliefert Graines Voltz heute den gesamten Gartenbau u.a. mit Jungpflanzen, neben Frankreich in Österreich, der Schweiz, den Niederlanden und Deutschland. Hier wird das Angebot ab Herbst 2012 um Bio-Gemüse erweitert. An*

Infokasten:

Trendthema Gafa 2012: „La sélection du Chef“ im VdG-Nutzgarten

Dem Trend-Thema „Nutzgarten“ widmet der Verband Deutscher Gartencenter auf der Kölner Gartenmesse „spoga+gafa 2012“ seine Präsentationsfläche. Im **Pflanzenpark in Halle 9** wachsen vom 2. bis 4. September u.a. Erdbeeren, traditionelle Obstbäume und die Tomaten aus „La sélection du Chef“.

Mit einem außergewöhnlichen Marketingkonzept hat der französische Samenhändler Graines Voltz auf die Trendentwicklung der letzten Jahre reagiert – und geht damit 2013 auf den deutschen Markt.

„Die Gafa ist eine ideale Plattform, um unsere Pflanzen und Ideen der Fachwelt vorzustellen. Hier suchen wir weiterhin starke Partner für den deutschen Markt“, erklärt Ralf Schröder, der die Aktivitäten in Deutschland in die Hand genommen hat. Das Konzept – durchdacht von der Pflanze bis zum Marketing – habe in Frankreich bereits große Erfolge gefeiert.

*drei Standorten und mit rund 190 Mitarbeitern erwirtschaftete
Graines Voltz im letzten Jahr 65 Millionen Euro Umsatz.*

> 683 Wörter >> 4.889 Zeichen

> 2 Fotos: Graines Voltz.

Aktuelle GAFA-Meldung: Siehe Infokasten.