

## **Fortschrittliche Vermarktung von Blumen & Pflanzen – der Cash & Carry-Markt der Zukunft in Straelen-Herongen –**

### **Landgard eröffnet unter Support von Gruppe Nymphenburg Consult AG und Ebner Stolz Management Consultants den ersten „Cash & Carry-Zukunfts- markt“ für Blumen & Pflanzen und Zubehör**

*München, 19. März 2018* – Armin Rehberg, Vorstandsvorsitzender von Landgard, der größten vermarktenden, deutschen Erzeugergenossenschaft von Zierpflanzen, Gemüse und Obst sowie Gärtner- und Floristenbedarf, stieß die Umsetzung des ersten „Cash & Carry Gartenpflanzenmarktes der Zukunft“ für Landgard an. Unter Begleitung der Gruppe Nymphenburg wurde am 09. März der erste Cash & Carry-Zukunftsmarkt der Branche eröffnet. Businesskunden erwartet in Straelen-Herongen ein echtes Einkaufserlebnis für den B2B-Bereich sowie eine hochmoderne Vermarktung von Blumen und Pflanzen. Die Gruppe Nymphenburg unterstützte Landgard bei der Konzeptionierung des neuen POS-Auftritts sowie bei der Optimierung der Standort Performance, POS-Prozesse und Workflows. Die Gesamtprojektentwicklung fand in Zusammenarbeit mit Ebner Stolz Management Consultants und Landgard statt.

#### **Auf dem Weg zum Cash & Carry-Markt der Zukunft**

Wie müssen die Cash & Carry-Märkte zukünftig strukturiert sein, welche Sortimente und Services müssen sie den Kunden bieten und wie muss das Geschäftsmodell des Fachhandels insgesamt weiterentwickelt werden, damit der Fachhandel bei Landgard zukunftssicher aufgestellt ist?

Diese und weitere Fragen haben sich die Landgard-Projektgruppe, die Gruppe Nymphenburg und Ebner Stolz Management Consultants im Rahmen intensiver Analysen und konzeptioneller Ausarbeitungen gestellt. Ergebnis waren zahlreiche Einzelmaßnahmen, die den Sichtkauf von Blumen und Pflanzen auf ganz neue Art präsentieren, mündend in einen Komplettumbau des bestehenden Cash & Carry Formates.

Um den Fachhandel bei Landgard zukunftssicher aufzustellen, wurden gemeinsam mit der Landgard Projektgruppe durch Ebner Stolz Management Consultants ausgiebige Datenanalysen vorgenommen. Diese umfassten die Analyse der Kundendaten, Umsätze, Profitabilitäten und Kosten, um ein genaues Bild über die Erfolgstreiber bei Landgard zu erhalten. Für eine zielkundenorientierte Sortimentsgestaltung wurden zudem vertiefende Sortimentsanalysen durchgeführt.

Nach einer umfassenden Analyse der branchenspezifischen Marktentwicklungen, der Kundenmotive und des Einkaufsverhaltens durch die Landgard-Projektgruppe und die Gruppe Nymphenburg wurde eine ideale POS Ausrichtung entlang der Customer Journey mit optimalen Services entwickelt. Hierbei wurde die zielkundengerechte Überführung der gewonnenen Erkenntnisse auf den POS fokussiert. Um darüber hinaus eine Effizienzsteigerung zu gewährleisten, wurden durch die Gruppe Nymphenburg und die Projektgruppe Landgard alle Workflows und Prozesse am POS aufgenommen und auf Optimierungspotentiale analysiert.

### **Herausstellung und Stärkung des USP Landgards: Der Kombimarkt**

Im Rahmen dieser Analysen und Konzeptentwicklung wurde der Pilotmarkt als „Marktplatz“ für Business to Business Kunden neu aufgestellt. Der USP des Kombi-Standortes findet sich an vielen Stellen im Markt wieder: Ein Bestandteil des modernisierten Pilotmarktes ist die Zentralkasse, an der die Kunden die Ware bequem und gesammelt bezahlen können – ganz egal, in welchem der drei Einzelformate Landgards die Ware gekauft wurde - ob beim Schnittblumenhändler *Bloomways*, im neuen Floristikbereich *Trendways* oder im *Pflanzenmarkt*. Zudem ist der Landgard Gartenbaubedarf *Hortiways* als Shop-in-Shop-Lösung in den neuen Zukunftsmarkt in Herongen integriert.

Inspiration und Austausch bietet den Profikunden der Business-Point im Atrium, der in das neue Bistro integriert wurde. Einzelformatspezifische Stammtische mit iPads sowie ein warmes Ambiente laden zum Verweilen ein und stellen einen Branchentreffpunkt dar.

Durch ein neues Marketingkonzept mit einer mutigen, frischen visuellen Linie, neuem geräuscharmen Boden und einem neuen energiesparenden Beleuchtungskonzept erstrahlt der Standort in neuem Glanz. Weiterhin finden sich zahlreiche Konzept- und Inspirationsflächen im Markt, die die neuesten Trends der Branche zeigen.

Durch neue Layouts und Kommunikation bietet der neue Pilotmarkt dem Kunden gleichermaßen ideale Orientierung als auch Inspiration für ein effizientes und angenehmes Einkaufserlebnis. Mit vielen Inspirations- und Konzeptflächen wird dem Kunden Abwechslung geboten und gleichzeitig über die

erhöhte Aufenthaltsqualität die Verweildauer verlängert. Bestandskunden erhalten zudem mehr und zielkundengerechte Services.

## Zukunftspläne

Die durchgeführten umfangreichen Analysen und Maßnahmen unterstützen die Neukundengewinnung und sichern die Zukunftsfähigkeit des stationären Fachhandelsgeschäftes von Landgard. Der Pilotmarkt legte den Grundstein für weitere Roll-Out Pläne des Unternehmens. Zunächst sollen die neuen Prozesse, Ansätze und Technologien im Pilotmarkt getestet und weiterentwickelt werden. Anschließend gilt es, diese Ansätze in eine zielgerichtete Rollout-Planung zu überführen und die 30 weiteren Landgard C&C-Märkte auf Basis der gewonnenen Erkenntnisse zu optimieren. Landgard ist der einzige Marktteilnehmer mit einem nationalen Marktnetz an C&C Märkten in Deutschland und Wien.



*Raum zum Kunden- und Mitarbeiter Austausch im Atrium*



*Effizienter Kaufabschluss an der Zentralkasse*



*Das neue Layout und Kommunikation bieten bessere Kundenorientierung & Inspiration*



*Neue Konzeptflächen schaffen Abwechslung und Kundenbegeisterung*



*Verbesserte Warenpräsentation durch produktgerechtes Beleuchtungskonzept*



*Gartenbaubedarf Kompetenz im Mini Shop in Shop im Pflanzenmarkt*

### **Gruppe Nymphenburg - Brand & Retail Experts**

Die Gruppe Nymphenburg ist langjähriger Partner internationaler Herstellermarken und Handelsunternehmen und begleitet diese bei deren Marken-Positionierungen bis zur Umsetzung am POS. Neben Vertretern klassischer Handelsformate zählen auch Großhandelsunternehmen aus verschiedenen Branchen zu den Kunden der Gruppe Nymphenburg. Diese greifen bei der Konzeption und Umsetzung von neuen POS-Auftritten auf das fachspezifische Know-how der Retail-Berater zurück. In gemeinsamer Projektarbeit mit den Großhandelsunternehmen entwickelt die Gruppe Nymphenburg strategische Store-Konzepte bis hin zum Ladenbaubriefing. Basis ist immer das Motiv- und Entscheidungsmodell Limbic® in Kombination mit einem umfassenden Consumer- und Shopper-Verständnis. Die Projektbegleitung geht dabei bis zum Store-Opening und darüber hinaus.

### **Ebner Stolz**

Ebner Stolz ist eine der größten unabhängigen mittelständischen Prüfungs- und Beratungsgesellschaften in Deutschland. Das Unternehmen gehört zu den Top-10 Anbietern interdisziplinärer Beratungsleistungen in Deutschland. Zum Leistungsportfolio von Ebner Stolz gehören Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Rechtsberatung und Unternehmensberatung.

Insgesamt beschäftigt das Unternehmen in Deutschland mehr als 1.300 Mitarbeiter an 15 Standorten. Im Jahre 2016 erzielte Ebner Stolz einen Umsatz in Höhe von 180 Mio. Euro. Als Mitglied von NEXIA International ist Ebner Stolz in über 115 Ländern weltweit vertreten.

## **Landgard**

Landgard ist die größte vermarktende Erzeugergenossenschaft von Zierpflanzen (Topfpflanzen, Schnittblumen), Gemüse und Obst sowie Gärtner- und Floristenbedarf in Deutschland mit Standorten in Deutschland, Dänemark, Frankreich, Italien, Schweiz, Österreich, Slowakei, Spanien, Ungarn und China. Die „Landgard eG“ mit Sitz in Straelen-Herongen am Niederrhein ist gegliedert in die drei operativen Zweige „Landgard Blumen & Pflanzen GmbH“ und „Landgard Obst & Gemüse GmbH & Co. KG“ sowie die 2007 gegründete „Landgard Service GmbH“. Die Produkte von insgesamt 4.000 anliefernden Gartenbaubetrieben und 3.300 Mitgliedsbetrieben werden nur an Groß- und Einzelhandelskunden in B2B vermarktet. Die Vermarktung erfolgt über eigene Abholmärkte, den eigenen Vertrieb und über die Versteigerung der Veiling Rhein-Maas in Straelen-Herongen. Tochtergesellschaften von Landgard sind u. a. die Fresh Logistics System GmbH in Straelen, die Godeland Vermarktungsgesellschaft mbH in Hamburg, Walter Pott, Magli & Noel, Landgard Ost, Landgard West, die Landgard BIO GmbH in Bornheim-Roisdorf, die Nordwest-Blumen Wiesmoor GmbH in Wiesmoor und die Bloomways GmbH & Co. KG in Straelen-Herongen.