



Der Start hat gut geklappt!

Hochpreisig, Made in Germany, klar positioniert als Nischensegment: Die Kochgeschirre von der Kupfermanufaktur Weyersberg sind aus dem Stand gut angekommen! **GENUSS PROFESSIONAL** sprach mit Marc Weyersberg, dem geschäftsführenden Gesellschafter des jungen Unternehmens.



Ganz klassisch, ganz schön, genau richtig für ambitionierte Hobbyköche und Kupfer-Freaks: die Kupferkochgeschirre mit Messinggriffen.

GENUSS PROFESSIONAL: Die Kupfermanufaktur Weyersberg ist gestartet. Wie waren die ersten Monate, Herr Weyersberg?

Marc Weyersberg: Unser Start mit dem Nischensegment Kupfer ist gut gelungen. Wir haben fast durchweg ein sehr positives Feedback vom Fachhandel bekommen, wobei wir mit unserer Vertriebsstrategie auch sehr selektiv vorgegangen sind. Bei der Suche nach langfristigen Partnern haben wir uns nur auf die Händler konzentriert, die mit hochpreisigen Produkten keine Proble-

me haben, und ihr Sortiment entsprechend ausgerichtet haben. So haben wir schon zahlreiche Erstsorimentsplatzierungen erreichen können und freuen uns über sehr gute „Abverkaufserfolge“.

Allerdings muss man auch ganz klar sagen, dass mich viele Händler als Newcomer unterstützt haben – das hilft natürlich sehr für den Neubeginn. Natürlich gab es auch Schwierigkeiten, so konnten wir drei Wochen im November nicht liefern, da die gesamte Produktion unter den Folgen der Magen-Darm-

Grippe litt. So etwas macht natürlich im Weihnachtsgeschäft wenig Freude...

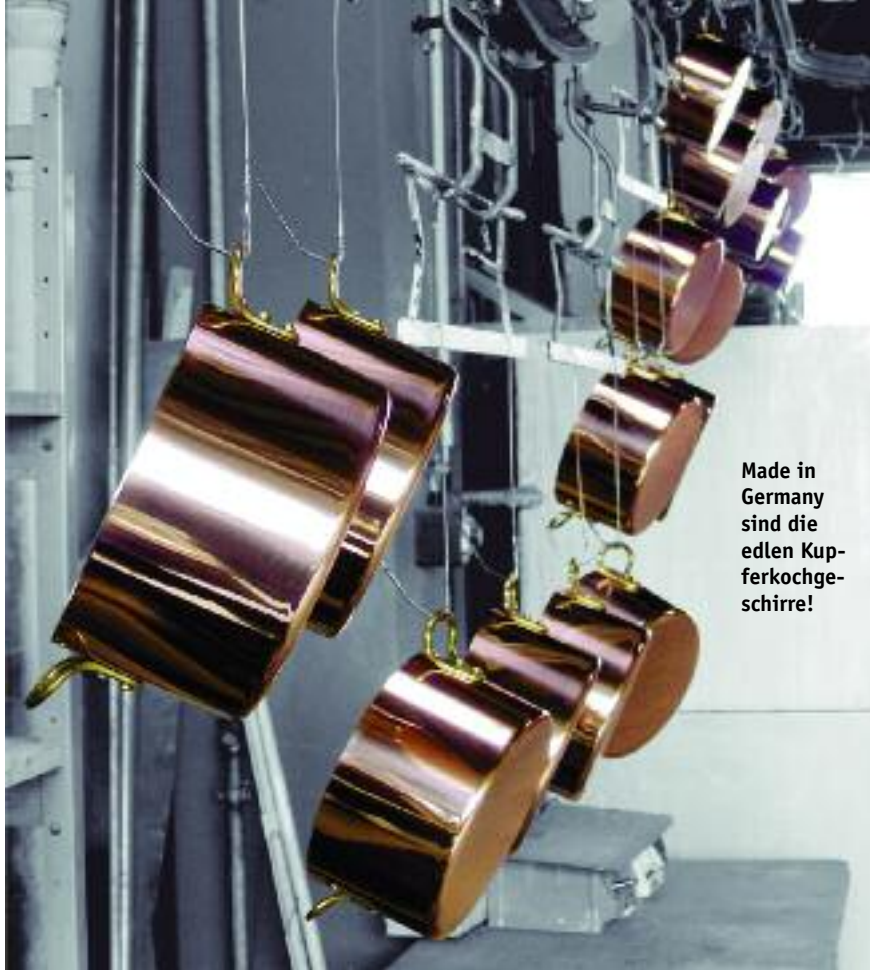
GENUSS PROFESSIONAL: Wie hat der Handel auf Ihre – übrigens wirklich schöne! – Kollektion reagiert?

Marc Weyersberg: Die Händler haben sich aus ganz unterschiedlichen Gründen über die neue exklusive Kochgeschirr-Marke gefreut. Zum Beispiel, weil unsere Kollektion handwerklich in Deutschland hergestellt wird. Kupfer erfreut sich wieder wachsender Beliebtheit und der wahre Kupferliebhaber reagiert wenig preissensibel. Somit steht der Fachhandel bei unserer Kollektion nicht unter dem sonst üblichen hohen Preisdruck. Im Gegenteil, hier zeigt sich für ihn eine neue Daseinsberechtigung durch ein beratungsintensives Produkt mit guten absoluten Margen, ohne dabei die Konkurrenz der Großfläche zu spüren. Auch hierüber hat sich der Fachhändler gefreut.

GENUSS PROFESSIONAL: Kupfer-Kochgeschirre – sie bekommen mit der Zeit ihre Patina, die entweder geliebt oder regelmäßig mit Reinigungsmitteln bearbeitet wird. Eine polarisierende Kollektion also. Sind Ihre Verkaufsgespräche mit dem Handel entsprechend schwierig?

Marc Weyersberg: Natürlich mag nicht jeder die Patina – aber die, die Kupfer lieben und schätzen, finden auch den Kupferlook gut und sind vor allem begeistert von den tollen Kocheigenschaften. Durch intensive Schulungsarbeit wollen wir vor allem den Vorurteilen im Handel begegnen. Der Widerstand im Handel hält sich aber in Grenzen, viele sehen ganz klar die Vorteile, die das Material bietet. Dass nicht nur wir das so sehen, zeigt ein ganz aktueller Testbericht. Hier sind wir Testsieger in der Kategorie „Bräter“. Das macht natürlich stolz, nicht zuletzt, weil beim Test fast alle namhaften Hersteller vertreten waren.

GENUSS PROFESSIONAL: Ein schlagendes Argument für die Kochgeschirr-Szene ist derzeit die Induktionstauglichkeit, die ja bei Kupfer-Kochgeschirren nicht gegeben ist. Wie gehen Sie mit diesem Manko um?



Made in Germany sind die edlen Kupferkochgeschirre!

Fotos: Kupfermanufaktur Weyersberg

Hier spielt die Musik!

Ambiente Halle 4.0 A07



mono

Seibel
Designpartner

Wie kann der Fachhändler das seinen Kunden „verkaufen“?

Marc Weyersberg: Kupferliebhaber schätzen das reine Kupfer und tun sich eher schwer mit zusätzlichen Schichten, die die Induktionstauglichkeit bewirken würden. Natürlich wollen und müssen wir langfristig auch eine Lösung für Induktionsherde schaffen, denn auch wir kommen an diesem Segment nicht vorbei. Wir entwickeln daher fieberhaft einen tragfähigen Kompromiss für die Kupferfreunde, die mit Induktion kochen wollen und hoffen, dass wir Ende nächsten Jahres ein fertiges Produkt zu den Herbstmessen vorstellen können.

GENUSS PROFESSIONAL: Für Händler, die – noch – nicht mit der Kupfermanufaktur Weyersberg arbeiten: Welches Volumen muss der Erstauftrag haben? Wie schaut es mit Mindestbestimmungen aus? Und bieten Sie auch Präsentationshilfen für Ihre Handelspartner?

Marc Weyersberg: Wer mit Kupfer anfangen will, kommt nicht darum herum, mit einem Sortiment zu starten, denn der Kupferkunde ist anspruchsvoll und erwartet eine gewisse Grundkompetenz. Nicht jeder

Händler muss gleich mit einem großen Sortiment starten, deshalb bieten wir kleine Einstiegsportimente an. Händler, die unsere Konzepte umsetzen, erhalten einen zusätzlichen Sortimentsrabatt, der einen dauerhaften Anreiz für eine langfristige Zusammenarbeit bietet. Händler, die auf Basis von Einzelartikeln mit uns zusammenarbeiten wollen, beliefern wir natürlich auch. Einen Mindestbestellwert gibt es nicht, unsere Frachtfreigrenze im Inland liegt bei 500 Euro.

Präsentationshilfen fertigen wir individuell nach den Bedürfnissen des Händlers an. Auch im Bereich Dekohilfen, wie beispielsweise Plakate, arbeiten wir eng mit einer professionellen Agentur zusammen, die uns auch in kleinen Stückzahlen die Marketingunterstützung bietet.

Im Bereich Merchandising arbeiten wir mit einem sehr guten Ladenbauer zusammen, der – wie wir finden – sehr ansprechende und passende Konzepte entwirft und umsetzt. Dadurch können wir unser sehr hochpreisiges Sortiment sehr wirkungsvoll in Szene setzen und schaffen ein wertiges Umfeld.

Klassiker

News

Konzepte

Deko