PLANT COLLECT PRÄSENTIERT PROFESSOR PLANTSTEIN

REVOLUTIONÄRES KONZEPT BRINGT WISSEN, KOMFORT UND EINHEIT

Jochem Nieuwesteeg war schon seit geraumer Zeit erstaunt darüber, dass 30 bis 50% des Umsatzes in Gartencentern aus grünen Pflanzen besteht, aber die Grünpflanzenabteilung für den Verbraucher oft noch ein Irrgarten ist. Das brachte ihn auf die Idee eines revolutionären neuen POS-Konzepts mit dem Ziel: Ruhe und Einheit auf den Verkaufsflächen zu schaffen und Verbraucher auf einen Blick über die Merkmale von Pflanzen zu informieren. Dank der Pflanzenbibliothek kann der Verbraucher sich zu Hause außerdem noch weiter in das Produkt vertiefen. Plant Collect präsentiert: den fröhlichen Professor Plantstein und seine 19 Spezialisten.

Nach einem Jahr harter Arbeit des gesamten Teams und des Automatisierungsunternehmens kann der Professor endlich vorgestellt werden. Das am Einstein angelehnte Männchen stellt fast 20 verschiedene Merkmale dar, von 'pflegeleicht' und 'Bienen- und Schmetterlingsanlockend' bis 'nicht für grelles Sonnenlicht geeignet'. Die Symbole auf POS-Materialien auf den Pflanzentischen beantworten auf einfache Weise direkt die am häufigsten gestellten Fragen der Verbraucher. Die drei wichtigsten Spezialisten werden hervorgehoben.
Nieuwesteeg: 'Verbraucher können einfach auf die Bilder schauen. Das ist klar und übersichtlich – besonders wenn sie den Professor auf der gesamten Verkaufsfläche sehen. Diese Einheit ist wichtig. Denn die verschiedenen Banner von verschiedenen Lieferanten und Geschäften sind verwirrend. Ich verstehe, dass der Züchter seinem Konzept eine eigene Identität verleihen möchte, aber letztendlich sagt es dem Verbraucher nichts. Es wäre besser, eine Linie zu ziehen, damit der niederländische Gartencenter-Besucher auf dem gleichen Konzept vertrauen kann. Das werden wir dem Züchter auch helfen.'

PLANTBEEB
Die wichtigsten Informationen zu den Pflanzen werden also bereits auf POS-Material im Geschäft gegeben, auch mit 'Tipps vom Professor': den Bestsellern in einer bestimmten Kategorie, wie zum Beispiel Skimmia japonica "Rubella" in der Gruppe winterhart. Aber das Konzept geht noch einen Schritt weiter. Der Verbraucher, der sich noch mehr über ein Produkt informieren möchte, kann ab Februar 2024 den Plantbeeb QR-Code auf dem Etikett auf dem Topf scannen, um alle Informationen über die jeweilige Pflanzenart zu erhalten. Dann sieht er neben den drei wichtigsten Spezialisten auch die anderen

Pflanzenmerkmale und kann zum Beispiel herausfinden, wie man eine bestimmte Pflanze beschneiden muss. Wer dann einen Account erstellt, kann die Informationen in der sogenannten Plantbeeb speichern – 'so kann der Benutzer seine eigene Pflanzenbibliothek aufbauen. Dabei kann er auch dem Professor Fragen stellen, wie zum Beispiel: Was passt gut zu Lavendel im Garten?'

Die Datenbank ist auch über den Touchscreen zugänglich, den Gartencenter-Unternehmer im Geschäft aufstellen können, wo Besucher Fragen stellen können.

BEGEISTERUNG & WISSEN
Derzeit hat das System bereits fast 50.000 Artikel eingelesen, also gibt es genug Wissen. Und da das Personal in Gartencentern immer weniger Wissen hat, ist das ein großer Vorteil, denkt der Inhaber von Plant Collect. Nicht nur er selbst ist begeistert, auch aus verschiedenen Richtungen wurde seine Idee sehr positiv aufgenommen. Laut einem großen dänischen Einzelhändler ist dies beispielsweise der innovativste Plan, der ihnen in den letzten Jahren vorgestellt wurde. Nieuwesteeg: 'Durch Gespräche mit anderen Unternehmern bin ich noch mehr von Professor Plantstein überzeugt geworden. Ich denke, wir kommen auch genau zum richtigen Zeitpunkt damit heraus. Der Verbraucher bedient sich immer lieber selbst, und das Wissen auf dem Geschäftsboden nimmt ab.'

Patrick Coppelmans durfte das Konzept bereits sehen und schließt sich an: 'Das Wissen des Personals in Gartencentern fehlt immer häufiger, weil der Zustrom von Fachleuten abnimmt. Es ist also schön, dass Plant Collect eine lustige, einfache und interaktive Möglichkeit gefunden hat, den Verbraucher selbst zu orientieren, mit der Technologie von heute.' Er ist auch von dem Service begeistert, den der Großhändler den Gartencentern und ihren Verbrauchern bietet. Was das Unternehmen auszeichnet, ist, dass es wirklich Bequemlichkeit für die gesamte Grünpflanzenabteilung bietet. Sie prüfen die Möglichkeit, den Plantbeeb QR-Code und das POS-Material ab dem kommenden Frühjahr auch im Grünen anderer Lieferanten einzusetzen.

BEQUEMLICHKEIT AN ERSTER STELLE
Plant Collect arbeitet immer mit der Frage: Wie können wir es unseren Kunden und damit den Verbrauchern einfacher machen? Diese Gesamtlösung ist die ultimative Antwort auf diese Frage. Um diese Bequemlichkeit zu erhöhen, möchte der Großhändler jedoch eine Mindestverpflichtung mit dem Kunden vereinbaren. Als Unternehmer muss man sicherlich nicht das Grün und das Professor Plantstein-Konzept für die gesamte Verkaufsfläche von Plant Collect übernehmen, aber es wird erwartet, dass Kunden in einigen größeren Gruppen in bestimmten Konzepten Entscheidungen treffen. 'Diese Geschichte muss sich durch das gesamte Gartencenter ziehen.' Wichtig für Nieuwesteeg ist jedoch, dass der Unternehmer seinen eigenen Chef behalten kann. 'Er entscheidet zum Beispiel selbst, ob er eine oder mehrere Plantstein-Puppen im Geschäft aufstellt.'

FRÜHLINGSMESSE & MATERIALIEN
Am 6. und 7. Februar veranstaltet Plant Collect wieder die Frühjahrsmesse, die nach Vereinbarung zugänglich ist. Hier kann der Gartencenter-Unternehmer in einer speziellen Ecke alle POS-Materialien anzeigen und aus Bannern, Karton- oder Stoffpuppen sowie A3- oder A4-Karten auswählen. 'Wir können bei der ersten Bestellung alles gleich mitschicken, damit die Gartencenter für die neue Saison im neuen Stil bereit stehen. Natürlich empfehlen wir ein großes Schild für mehr Klarheit und Sichtbarkeit, aber es kann auch sicherlich für A3-Schilder entschieden werden. So stellen wir sicher, dass die Startkosten überschaubar sind.'

Auf einem A3- oder A4-Schild stehen zum Beispiel die Top 5 der Bestseller, neben den drei häufigsten Spezialisten. Wie 'wenig Wasser benötigt' oder 'gut für die Biodiversität'. Nieuwesteeg: 'Von den Verbrauchern, die ein Gartencenter besuchen, wissen viele vorher nicht, was sie in ihren Warenkorb legen werden. Mit diesem POS-Material machen wir es ihnen leichter. Man muss davon ausgehen, dass der Verbraucher wenig Wissen hat und wahrscheinlich nicht weiß, dass eine bestimmte Pflanze pflegeleicht ist. Sobald er das weiß, ohne zuerst auf seinem Telefon nach Informationen suchen zu müssen, nimmt er das Produkt eher mit. Das Telefon muss man nur dann zur Hand nehmen, wenn man sich vertiefen möchte. Insgesamt erwarten wir, dass dieses Konzept umsatzsteigernd wirkt.'

FÜR ALLE ZIELGRUPPEN
Das Professor Plantstein-Konzept bedient alle Besucher des Gartencenters: vom Anfänger bis zum erfahrenen Gärtner. Anfänger können sich auf die 'Spezialisten' auf dem Verkaufsboden verlassen, und Menschen mit wirklich grünen Daumen können zu Hause die Plantbeeb für alle Pflegetipps konsultieren. 'Die meisten Verbraucher werfen das Etikett mit Informationen weg und wissen dann nicht mehr, was sie mit einer Pflanze tun sollen. Informationen zu googeln ist dann umständlicher als das Scannen eines QR-Codes. Damit kann man auf einen Blick lesen, was man wissen möchte. Es ist keine höhere Mathematik, aber man muss eben darauf kommen.'

GEPLANT
Die von Plant Collect mit Professor Plantstein gesammelten Daten werden durch wöchentliche Berichte an die Gartencenter-Unternehmer zurückgemeldet. Es wird festgehalten, wie oft ein bestimmtes Produkt gescannt wird und welche Fragen die Verbraucher dem Professor stellen. 'So unterstützt uns der Verbraucher ebenfalls. Es kann also sein, dass wir aufgrund der am häufigsten gestellten Fragen nach dem Frühling neue Spezialisten einführen.' Der Direktor von Plant Collect freut sich auf die Einführung des Konzepts, das seinen Kunden wirklich helfen wird, und hat volles Vertrauen in die Zukunft von Professor Plantstein. 'Dies ist erst der Anfang.'