

20. April 2009/RG

B&G-Tests mit exzellenter Prognose-Genauigkeit (Bsp. Zott Monte)

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir möchten ein brandaktuelles Kundenbeispiel nutzen, um Ihnen aufzuzeigen, welche Tref-ferquote mit einem professionellen Testprojekt erreicht werden kann.

Das nachfolgende Fallbeispiel Zott Monte zeigt eindrucksvoll auf, dass die von uns in einem Kontrollierten Markttest ermittelten Ergebnisse einer Packungs- und Sortimentsoptimierung sich im späteren Roll-Out „exakt“ wieder gefunden haben. Zott konnte auf Basis des Tests eine sichere Entscheidung treffen und seinen Handelspartnern ein klares „Versprechen“ abgeben (siehe LZ-Anzeige).

Wir freuen uns sehr über diesen herausragenden Erfolg von Zott Monte und danken der Fir-ma Zott für die Erlaubnis, die Case-Study verwenden zu dürfen.



Viel versprochen - alles gehalten!

Das absatzstarke Erfolgs-Team: Monte und Monte Maxi

Das Monte-Konzept ist ein Volltreffer:

- Erfolgreicher mit Geschmacksfokus auf Schoko
- Bedarf für zwei Offerten ist da
- Monte Maxi setzt sich on top

BEIDE platzieren und doppelt profitieren!

Umsatz-Entwicklung

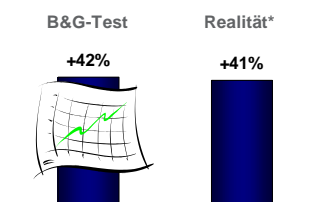
Zeitraum	Umsatzentwicklung
2. HJ 2007	+50%
2. HJ 2008	

Zott Die Genuss-Molkerei

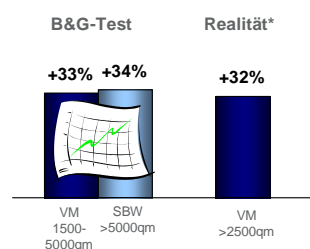
Quelle LZ-Anzeige März, 2009

Viel versprechen kann man (nur), wenn man es sicher weiß!

Vergleich Absatzergebnisse kg LEH



Vergleich Absatzergebnisse kg Großfläche



*Marktentwicklung Nielsen
MarketTrack
2.HJ 08 vs. 07



B O R M A N N
& G O R D O N

Aus unserer Sicht sind folgende Erfolgsfaktoren für einen aussagekräftigen Testmarkt entscheidend:

- Fundierte Testanlage hinsichtlich Methodik und Stichprobe (Umfang und Streuung über Kunden/Channels/Regionen)
- Professionelle Testumsetzung => Schaffung und Einhaltung der Soll-Situation für den gesamten Testzeitraum
Anmerkung: Hieran scheitern viele „Eigentests“ der Industrie (weil inkonsequent umgesetzt und oft unzureichend kontrolliert)!
- Professionelle Datenauswertung mit entsprechenden Prüf- und Prognose-Verfahren

Wenn diese Erfolgsfaktoren nicht sichergestellt werden, sind die Testergebnisse fragwürdig und bieten keine Entscheidungsgrundlage.

Wir würden uns freuen, Sie mit unserem langjährigen Testing-Know-How unterstützen zu dürfen, sei es, als Full-Service-Test, bei dem wir auch die Listung, Belieferung und Betreuung des Test im Geschäft übernehmen oder als reine Testauswertung (d.h. Absprache, Umsetzung durch eigene Ressourcen).

Unsere Testmöglichkeiten beziehen sich im LEH auf alle verschiedenen Geschäftstypen und sehr viele Handelspartner, u.a. real, Famila, Globus, Toom, Rewe, E-Center/Marktkauf und Neukauf (verschiedene Edeka-Regionen) und seit 2008 auch Kaufland. In anderen Absatzkanälen wie Kiosk/Tankstellen, Drogeriemärkten, Apotheken, Warenhäusern und Getränkemärkten verfügen wir ebenfalls über entsprechende Handelskontakte und Test-Erfahrungen.

Nennen Sie uns Ihre Aufgabenstellung und wir erstellen gerne ein unverbindliches Projektangebot.

Mit freundlichen Grüßen

Bormann & Gordon
Unternehmensberatung GmbH

Reiner Graul
Geschäftsführender Gesellschafter