



Auf ins Sauerland!

Metten setzt Zeichen in Sachen Qualität / Kreative Handels- und POS-Kampagne für neues Regionalsortiment gestartet

Finnentrop/Sauerland, 8. April 2009 – Metten Fleischwaren ist langjähriger Partner des Lebensmitteleinzelhandels sowie des Fachgroßhandels. Über die Bedienungstheke werden seit über 100 Jahren qualitativ hochwertige Fleisch- und Wurstwaren angeboten. In einer aktuellen Handels- und Point of Sale-Kampagne legt der Hersteller aus dem Sauerland den Fokus auf ein regionales Sortiment, das sich auf die Reinheit der Produkte konzentriert: Nur ausgewählte Lieferanten und beste Zutaten. 100% reine Spezialitäten! Das Konzept wurde mit Unterstützung der Kölner Werbeagentur „Die Gefährten“ – Spezialisten für die Kommunikation im Handel und am POS – erfolgreich umgesetzt und ist bereits im Handel sichtbar.

Die Firma Metten hat sich bei der Entwicklung des neuen, regionalen Sortiments und bei der anschließenden Vermarktung auf seine Wurzeln konzentriert: Das Sauerland. Bei der Analyse der Besonderheiten der ländlichen Region und seiner Bewohner stieß man gemeinsam mit der Kölner Werbeagentur „Die Gefährten“ immer wieder auf einen besonderen Charakterzug: Der Sauerländer ist über die Grenzen seines schönen Landstrichs für seine Sturheit bekannt. Ein feiner Zug, wenn man bedenkt, dass Metten bereits in der vierten Generation ganz stur und ausschließlich reine Qualität produziert.

Ansprechpartner:

Ulrich M. Hehlke
Vorsitzender der Geschäftsführung
Metten Fleischwaren GmbH & Co. KG
Bamenohler Str. 244
57413 Finnentrop
Tel +49 (0) 2721-515 191
Fax +49 (0) 2721-515 151
ulrich.hehlke@metten.net
www.metten.net

- PRESSEMITTEILUNG -



Auch heute ist Metten noch das Original mit einer kompromisslos hohen Qualität und Reinheit – von der Aufzucht bis in die Theke. Die Produkte des Sauerland-Sortiments werden nach traditionellen Grundsätzen produziert, ohne zugesetzte Geschmacksverstärker, Farbstoffe, Gluten und Laktose. Mit dem Claim „100% reine Spezialitäten. Da ist der Sauerländer stur“ wirbt die Traditionsmarke aufmerksamkeitsstark für diverse neue Produkte in der Frischetheke. Seit Frühjahr werden bei ausgesuchten Handelspartnern regionale Produkte wie z.B. Sauerländer Senfschinken, Sauerländer Krustenschinken, Sauerländer Rot- und Leberwurst sowie ein Salami Trio angeboten.

Die Kampagnenidee und die Grundkonzeption kommen von „Die Gefährten“. Neben dem Auftritt am Point of Sale, Verkaufsförderungs-Maßnahmen und der Vertriebsunterstützung haben die Kölner auch ein Konzept für die Hausmesse zu diesem Thema umgesetzt. Tobias Metten, verantwortlich für das Marketing der Metten-Gruppe, freut sich über den Erfolg der gemeinsamen Kampagne: „Mit den Gefährten haben wir eine Agentur gefunden, die unsere Marke versteht und unsere Waren vielfältig inszeniert. Den Erfolg der Sauerland-Kampagne erfahren wir tagtäglich durch die positive Resonanz unserer Kunden.“

Weitere Informationen zur Metten-Gruppe:

Die Metten-Gruppe, gegründet 1902, ist kompetenter Partner für qualitativ hochwertige Fleisch- und Wurstspezialitäten, sowohl für die Bedienungstheke als auch für das SB-Regal. Rund 250 Mitarbeiter produzieren in Finnentrop im Sauerland ein vielfältiges Sortiment mit weit über 80 Produkten. Metten setzt auf fortschrittlichste Technologie, verbunden mit langjährigem Produkt Know-How und ausgefeilter Logistik. Die Unternehmensgruppe ist in Deutschland sowie zahlreichen europäischen Ländern aktiv.

Über die Marke Metten und den Claim "Bestes aus Fleisch" wird der Qualitätsanspruch des Traditionsunternehmens eindeutig formuliert, denn hier werden nur beste Rohstoffe nach höchsten Qualitäts- und Sicherheitskriterien verwendet. Transparenz von der Aufzucht bis in die Theke sowie die Produktion nach den Qualitätsrichtlinien ISO 9001, IFS und EV 356 als EG-Verarbeitungsbetrieb werden jederzeit garantiert.

– PRESSEMITTEILUNG –



Über Die Gefährten:

Die Gefährten beraten namhafte Auftraggeber aus Industrie und Handel in den Bereichen Marketing und Vertrieb – jeweils von der ersten Idee über die Strategie und Konzeption bis hin zur Realisierung. Ziel ist es, mittels einprägsamer und direkter Konsumentenansprache, Marken und Produkte optimal zu präsentieren – sei es durch persönliche Ansprache oder durch aufmerksamkeitsstarke Kommunikationsmittel. Das Leistungsspektrum umfasst u. a. die Beratung zu allen Fragen rund um den Point of Sale, die Kreation, Konzeption und Durchführung von Promotions, Roadshows, sowie temporäres und dauerhaftes Vertriebsoutsourcing. Deko-Services, Merchandising und Platzierungspflege sowie Maintenance- und Brand-Betreuung runden das Angebot ab.

www.diegefaehrten.com