



## **Gründergeschichte Grillson: High End Grillen Made in Hannover**

### **Mit einem Holzpelletgrill der neuesten Generation und per App steuerbarem Grill als Weltneuheit ist Grillson auf Erfolgskurs – Entwicklung und Produktion in Hannover**

High End Grillen mit viel Komfort und dem Grill- und Barbecue-typischen rauchigen Geschmack – das ist die Passion des Grill Herstellers Grillson aus Hannover. Mit dem Holzpelletgrill Bob Grillson hat das Start Up 2010 ein High-End-Produkt der Barbecue-Elite vorgestellt. Pünktlich zur Grillsaison 2014 bringt Grillson jetzt eine Weltneuheit Made in Germany auf den Markt, entwickelt und produziert in Hannover. Der Bob Grillson Premium ist der erste Grill der Welt, der per iPhone fernsteuerbar ist. Über die Grillson App lassen sich alle Soll- und Ist-Werte, insbesondere der beiden integrierten Fleischthermometer, auf einen Blick kontrollieren. Zeitraubendes Grill-Babysitting entfällt damit, was besonders beim Smoken, Barbecuen oder Wintergrillen von Vorteil ist. Zahlreiche Auszeichnungen und eine Förderung durch den Europäischen Fond für regionale Entwicklung bestätigen das Konzept von Inhaber Dirk Luttermann, der aus der Leidenschaft für das Grillen eine erfolgreiche Geschäftsidee entwickelt hat.

Bei Grillfans ist vor allem sauberes und unkompliziertes Grillen gefragt. Die Standardlösung: Der Elektrogrill. Hierbei geht aber echten Grillfans das grilltypische Feeling verloren. An diesem Punkt setzten die Hannoveraner Grillexperten von Grillson an. „Ziel war es, einen Grill zu kreieren, der sowohl die Bedürfnisse nach Sicherheit, Gesundheit, Komfort und Mobilität erfüllt, gleichzeitig aber auch den Grill- und Barbecue-typischen, rauchigen Geschmack liefert“, erklärt Grillson Gründer und Geschäftsführer Dirk Luttermann. Mit einer Patentübernahme setzte Luttermann auf die in Deutschland noch wenig verbreiteten Holzpellettechnik. Holzpellets sind hierzulande zunehmend bekannt durch nachhaltige Heizsysteme, beim Grillen bieten Pellets aus hierfür geeigneten Holzsorten ein umweltfreundliches Brennmaterial, ermöglichen einen breit gefächerten Temperaturbereich für Grillen, Räuchern und Backen und erzeugen verschiedene Aromen.

### **Mit einzigartiger Technologie und Direktvertrieb zum Erfolg**

„Wir haben 2009 buchstäblich als Garagenfirma angefangen. Sogar unser Wohnzimmer musste als Lagerfläche herhalten, zeitweise haben wir als Familie mit bis zu sieben Grills unser Haus geteilt“, erzählt Luttermann. Erst als aus dem Neben- ein Vollzeitjob wurde, zog die Firma in ein ehemaliges Bahngelände in Hannover-Leinhausen, in dem heute 9 Mitarbeiter beschäftigt sind. In 20-monatiger Entwicklungsarbeit entstand ein Grill, der innovatives Design in höchster Qualität zeigt und der mit seiner patentierten Brennertechnik kulinarische Ergebnisse der Spitzenklasse bietet. Bei der einzigartigen Brennertechnik liegen etwa 2/3 der Grillfläche nicht über der Heizquelle. Dennoch wird die ganze Grillfläche mit 100 % Leistung beheizt. Der Vorteil: Steaks und anderes Kurzgegrilltes werden so knusprig-medium gegart, ohne ungesunden Fettbrand und mit dem Geschmack des Grillens über echtem Holz. Bob Grillson liefert, durch die punktgenau steuerbare Hitzezufuhr, unabhängig von der Art des Grillgutes immer ausgezeichnete Grillergebnisse. Zudem bietet er mit seinem einfachen Bedienkonzept und der Selbstreinigung durch Pyrolyse höchsten Komfort.



Im September 2010 konnte bereits der erste serienreife Grill vorgestellt werden. Nachdem sich der Verkauf ab 2011 zunächst auf den stationären Handel fokussierte erfolgt in diesem Jahr die Umstellung auf den Direktvertrieb. Verkauft wird über den Online-Shop ([www.grillson.com](http://www.grillson.com)). Durch eine deutschlandweite Kooperation mit ausgezeichneten Kochschulen, den sogenannten Bobspots, haben Kunden dennoch die Möglichkeit, den Bob Grillson vor dem Kauf bereits live zu testen. „Das Produkterlebnis ist wesentlich für die Kaufentscheidung bei Produkten im Premium Preissegment. Deshalb bieten wir das Grillson Erlebnis im Rahmen von Grillkursen in Partner-Kochschulen an, die wir umfassend schulen“, erläutert Luttermann das Vertriebskonzept. Der Verkauf wird mit der Präsenz auf Messen und Gartenfestivals (zum Beispiel beim Gartenfestival Herrenhausen zu Pfingsten) sowie mit Marketingkooperationen, PR und Social Media zusätzlich unterstützt.