



Stavermann vertritt Toro | Als regionaler Fachhändler gehörte Stavermann in Wallenhorst schon lange zu den Top-Adressen bei Kommunal- und Gartentechnik. Seit August vermarktet das Unternehmen als A-Händler auch Toro – im Segment Profi-Grünflächenpflege sogar in vier Bundesländern.



Die Stavermann-Geschäftsführer Johannes Vocke (li.) und Stefan Ludwig sehen in der Marke Toro eine wichtige Ergänzung des Sortiments und der Unternehmensstrategie.

Radius erweitert

Ein Markenwechsel oder die Integration einer neuen Marke sind für Fachbetriebe durchaus eine Herausforderung. Zumindest dann, wenn diese Lieferanten für den Händler eine herausragende Bedeutung haben oder bekommen sollen. Das gilt auch für die im August 2012 bei der Stavermann GmbH in Wallenhorst getroffene Entscheidung, künftig das Fabrikat Toro zu listen. Allein wegen dessen Sortimentsbereich Hobby & Garten, den Stavermann jetzt in seinem Hausgebiet vertritt, wäre der Schritt nicht so erwähnenswert. Denn angesichts von über 100 Mitarbeitern und insgesamt sieben Standorten wäre eine Rasenmähermarke mehr oder weniger für den Fachbetrieb kein Grund zur Aufregung.

Was die Veränderung so herausstechen und Toro zu einer Kernmarke bei Stavermann werden lässt, ist die Tatsache, dass der Wallenhorster Fachhändler für die Profi-, Kommunal- und Golfplatzsparte des Herstellers die Vertriebsverantwortung gleich für mehrere Bundesländer übernommen hat. Genauer gesagt, handelt es sich um das westliche Niedersachsen, Hamburg, Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern. „Allein in der Zielgruppe Golfplätze bietet sich uns hier ein enormes Potenzial. Mit rund 120 Plätzen fällt etwa ein Viertel aller deut-

schen Golfanlagen in dieses Gebiet und eröffnet große Chancen für einen professionellen Technikdienstleister. Genau in dieser Funktion sehen wir uns und freuen uns schon darauf, diese Aufgabe zu meistern“, erläutert Geschäftsführer Johannes Vocke. Und Stefan Ludwig, ebenfalls Geschäftsführer des Unternehmens, ergänzt:

„Wir waren auch schon vorher lange und intensiv auf dem Gebiet der professionellen Grünflächenpflege aktiv, fühlten uns allerdings in der Technik seit einiger Zeit nicht optimal aufgestellt. Mit der für uns neuen Marke Toro ändert sich dies nun deutlich. Die breite Unterstützung, die wir gerade jetzt in der Startphase seitens des Herstellers erfahren, hilft uns sehr. Außerdem arbeiten wir mit einigen etablierten Handels- und Servicepartnern in Mecklenburg-Vorpommern und Schleswig-Holstein zusammen, die für uns wichtige Stützen in dem doch erheblich erweiterten Verantwortungsgebiet sind.“

Partnernetz ausbauen

Allerdings sehen Johannes Vocke und Stefan Ludwig in der Golfplatzsparte nicht das einzige Potenzial. Kommunen und Dienstleister für die Grünflächenpflege bilden die zweite Stoßrichtung, die es zu verfolgen gilt. Im westlichen Nie-

dersachsen sieht sich das Geschäftsführer-Duo mit den eigenen Niederlassungen sowie dem zehnköpfigen Vertriebs-Außendienst schon gut aufgestellt. Trotzdem sind beide durchaus der Idee zugeneigt, in einzelnen Regionen der genannten Bundesländer mit zusätzlichen Vertriebs- und Servicepartnern aus dem Fachhandel zu kooperieren. Auf diese Weise könnte die Flächenabdeckung intensiviert werden. „Wichtig ist uns, dass sich Interessenten mit Energie und Überzeugung auf ein so spezielles Thema wie Profi-Grünflächenpflege ausrichten wollen und können. Denn dafür sind wirklich kompetente Spezialisten gefragt“, unterstreicht Johannes Vocke.

Und diese Herausforderungen sind durchaus nicht zu unterschätzen. Obwohl Stavermann selbst seit Langem sehr erfolgreich im Profisegment unterwegs ist und mehr als die Hälfte des eigenen Umsatzes aus der Zielgruppe Kommunen, Industrie und Golf erzielt, bringt die Umstellung auf Toro einiges an Aufgaben mit sich. Dazu gehört der Aufbau eines Maschinenpools für den Verkauf und für Vorführungen. Sehr wichtig ist den beiden Geschäftsführern auch hohe Lieferfähigkeit in Form eines gut sortierten Teilebestandes. Dabei stehen in der längerfristigen Perspektive rund 200 000 Euro durchschnittlicher Bestandswert in



Die Kommunaltechnik ist bei Stavermann ein wichtiger Umsatzträger. Dazu gehören auch Traktoren und Geräteträger (Bild rechts). Zum Kommunaltechniktag (linkes Bild) kamen kürzlich mehrere hundert Mitarbeiter von Kommunen und Dienstleistern, um sich über Technikneuheiten zu informieren.



Zum Kommunaltag im November waren die Toro-Maschinen ein wichtiger Ausstellungsbestandteil.

dividuelle Kundensituation zugeschnitten muss dann die Beratung ausfallen“, hebt Stefan Ludwig hervor. Dies sei primär die Aufgabe der Vertriebskollegen im eigenen Team. „Aber ich bin froh, dass wir mit der LV Kommunal einen Finanzierungs- und Versicherungspartner an unserer Seite haben, mit dem wir Hersteller-unabhängige Lösungen zu marktgerechten Preisen finden können“, fügt er hinzu.

Filial-Neubau

In Sachen Kommune und Profi-Kundschaft gibt das Stavermann-Team aber derzeit nicht nur mit Toro Gas. Eine wichtige Säule sind die Kommunaltraktoren von Steyr, Iseki und Holder sowie – relativ neu dabei – die Trägerfahrzeuge von SysTrac. Letztere stoßen aufgrund ihrer technischen Besonderheiten auf großes Interesse bei Kommunen und Straßenmeistereien, so Johannes Vocke. Dazu passt übrigens auch eine der jüngsten Neuzugänge: Kürzlich übernahm Stavermann den Kommunaltechnik-Spezialisten Mertens in Münster, der damit als siebter Standort zur Gruppe gehört. „Mit diesem in der Branche bestens etablierten Spezialisten haben wir unser Portfolio in Richtung Kommune und Winterdienst umfassend erweitert“, freut sich Stefan Ludwig.

Vorfreude herrscht übrigens auch auf den Neubau in Georgsmarienhütte, der die bisherige, relativ beengte Immobilie ersetzen soll. Der Bau mit 1 000 Quadratmeter großem

Verkaufsraum macht bereits gute Fortschritte und soll voraussichtlich Anfang 2013 eröffnet werden. Hier liegt der Sortimentsschwerpunkt jedoch auf professioneller Reinigungstechnik und Privatkunden, da vor allem mit Garten- und Forsttechnik sowie Fahrrädern. „Denn auch wenn

wir im Gesamtunternehmen einen klaren Schwerpunkt in der Profi-Kundschaft haben, engagieren wir uns im Privatkundensektor mit gleicher Intensität und Professionalität. Denn das ist immer die Grundvoraussetzung für erfolgreichen Fachhandel“, so Johannes Vocke abschließend (jn)

Anzeige

LV KOMMUNAL

Leasing & Versicherungen für Kommunalmaschinen

Finanz- und Sicherheitsleistungen:

- ★ Kommunale Langzeitmiete
- ★ Leasing
- ★ Saisonleasing
- ★ Finanzierung
- ★ Maschinenbruchversicherung inkl. Kasko

www.lv-kommunal.de

Tel: 0 61 26 928 959-0