Robert Aebi

WEITERENTWICKLUNG UNSERES KOMMUNALGESCHÄFTS UM DIE BEREICHE RASEN- UND GRUNDSTÜCKSPFLEGE SOWIE GOLF

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

wir wollen uns breiter aufstellen und unser Geschäft zukunftssicher weiterentwickeln. Dazu gehört auch, dass wir neben der Landtechnik unser Kommunalgeschäft wieder stärker in den Fokus nehmen. Dies haben wir in der Vergangenheit bereits an einigen Standorten gut bearbeitet, aber intern nicht konsequent weiter ergänzt und vorangetrieben. Genau das gehen wir jetzt gezielt und strukturiert an.

Schwerpunkt dieses Wachstums sind Maschinen und Service für professionelle Kunden aus der Grundstücks- und Rasenpflege oder Golfplatzbetreiber.

Der Markt bietet dafür aktuell gute Voraussetzungen. Ein großer Wettbewerber ist weggefallen, gleichzeitig entsteht Raum für neue Anbieter. Diese Chance wollen wir nutzen und gezielt angehen, bevor sich andere Marktteilnehmer stärker positionieren.

Dieses Geschäft passt gut zu uns. Es ist wirtschaftlich attraktiv, bietet Wachstumspotenzial und hilft uns, unsere Werkstätten besser auszulasten. **Gemeinsam mit John Deere werden wir diesen Bereich Schritt für Schritt ausbauen – neu ist dabei, dass wir künftig das exklusive Vertriebsrecht für dieses Geschäft haben.**

Was bedeutet das konkret?

- → Wir wachsen in diesem Bereich aus eigener Kraft, ohne ein Unternehmen zu kaufen.
- → Das Geschäft wird bewusst aus dem Landtechnik-Vertrieb herausgelöst, da sich diese Kundengruppe von unseren Landtechnik-Kunden unterscheidet. So stellen wir sicher, dass wir klar und fokussiert vorankommen.
- → Die organisatorische Trennung stellt sicher, dass Entscheidungen zum Auf- und Ausbau dieses Geschäftsfelds schneller und zielgerichteter getroffen werden.
- → Der Service wird zunächst auf Basis der bestehenden Infrastruktur durchgeführt. Dabei ist eine enge Zusammenarbeit mit der Landtechnik von zentraler Bedeutung. Im ersten Schritt konzentrieren wir uns auf die Standorte Soyen und Antdorf im Kommunalbereich und entwickeln diese gezielt zu Kompetenzzentren für den Service. Dort bauen wir das erforderliche Spezialwissen systematisch auf und etablieren einheitliche Prozesse. Anschließend wird dieses Know-how schrittweise auf weitere Standorte übertragen.
- → Die Umsetzung erfolgt in enger Partnerschaft mit John Deere.

Für den weiteren Aufbau des Bereichs **Kommunal, Turf & Golf**, wie wir diese Sparte nennen werden, konnten wir **Oliver Matthes** gewinnen. Er startet am 1. September 2026, wird zwischen Soyen, Antdorf, Eching und Mammendorf pendeln und berichtet direkt an mich.

Oliver bringt viel Erfahrung und ein starkes Netzwerk mit. Er war zuletzt viele Jahre bei einem international führenden Gerätehersteller tätig, der Equipment für die Sparten Sportplatzpflege, Kommunen und Golf vertrieben hat.



Oliver Matthes

Ralf Krenzel führt das bisherige Kommunalgeschäft fort und bleibt unverändert Standortbeauftragter in Soyen. Er berichtet ab dem 1. September an Oliver.

Wie läuft die Startphase?

- → Wir starten ab sofort mit dem neuen Setup interimistisch, da wir extern (Presse & Kundenanschreiben) voraussichtlich in KW 29/30 gemeinsam mit John Deere kommunizieren werden. Somit berichtet Ralf direkt an mich und alle Anfragen seitens unserer Kunden, aber auch von John Deere können an ihn weitergeleitete werden.
- → Start in der Region südliches Oberbayern inklusive dem Großraum München (Teile von R 4-6) als Pilotregion
- → Gemeinsamer Auftritt mit John Deere auf der GaLaBau im September
- → Ziel: auf bestehenden Stärken aufbauen und konsequent weiterentwickeln

In den kommenden Wochen werden unsere Fachbereiche gemeinsam mit John Deere die operativen Details, wie beispielsweise Ersatzteilbevorratung, Systemzugänge und logistische Prozesse, gemeinsam erarbeiten und abstimmen.

In den nächsten Schritten werden weitere Regionen in Bayern und das bestehende Kommunalgeschäft in der Region 7 mit einbezogen und ausgebaut.

Blick nach vorn

Wir sind davon überzeugt, dass wir mit diesem Schritt gezielt wachsen und die aktuellen Marktchancen nutzen können. Gleichzeitig stärken wir unsere Auslastung und entwickeln unser Geschäft nachhaltig weiter.

Der Erfolg hängt davon ab, dass wir alle gemeinsam daran arbeiten – im Vertrieb, im Service und in den Werkstätten. Stellt bitte in euren Bereichen und an euren Standorten sicher, dass alle Mitarbeitenden mit Kundenkontakt über diesen wichtigen Schritt informiert sind, damit bei Anfragen gewährleistet ist, dass wir dem Kunden schnell und kompetent helfen können.

Vielen Dank für eure Unterstützung und euren Einsatz.

Wolfgang Spiess