

Rees, April 2015

## **Unternehmen vor Ort: Spezialisten haben immer eine Nische**

**Wifo Rees: „Der Name Kersten und die Themen Motorgeräte für Garten- und Forsttechnik gehören hier, am unteren Niederrhein, seit langem zusammen. Wie erklären Sie sich das?“**

T. Schäfer: „Neben der langen Tradition führe ich das auf die klare und vor allem bodenständige Strategie zurück. Die Tatsache, dass sich auch unzählige Kunden immer wieder zurückmelden, hat die aktuelle Geschäftsführung 2014 zu Ihrem Engagement motiviert.“

**Wifo Rees: „Was genau meinen Sie mit klarer, bodenständiger Strategie?“**

T. Schäfer: Neben dem klassischen Profi-Gerätebedarf - nicht nur für den gewerblichen Einsatz - nutzen immer mehr Kunden Mietgeräte-Services. Bei großen bzw. saisonal oder seltener eingesetzten Gerätschaften kann das sogar einfacher und günstiger sein, als Gartengeräte beim Discounter zu erwerben. Auch Angebote im Bereich Werkstatt-Service erfreuen sich großer Beliebtheit, denn eine regelmäßige Gerätewartung verlängert nachweislich die allgemeine Lebensdauer und erhöht die Leistungsfähigkeit des Produktes. Das spart nicht nur langfristig Zeit und Geld.

**Wifo Rees: „A propos Discounter und Geld. Wie positioniert man sich gegen diese Übermacht?“**

T. Schäfer: „Wichtig ist hier, sich nicht „DAGEGEN“ positionieren. Wenn Sie – und vor allem Ihre Kunden – die eigenen Unternehmensstärken kennen, lassen sich diese Marktgegebenheiten immer besser nutzen. Hier sind die Schlagworte nicht nur „Besser sein“, sondern insbesondere „Anders sein“ und „mehr machen“. Denn erstens sind ja auch die beim Wettbewerber erworbenen Geräte es Wert, gepflegt und gewartet zu werden. Zudem interessieren sich viele Kunden im privaten Bereich für zusätzliche Geräte und Zubehör oder den richtigen und sicheren Einsatz dieser Produkte. Deshalb haben wir hier ein entsprechendes Angebot platziert. Beim Sägeschein z.B. für liegendes Holz geben wir angehenden „Holzfällern“ und „Ofenbestückern“ wichtige Tipps und Tricks für den richtigen und sicheren Sägeeinsatz mit auf den Weg. Es geht halt nicht immer nur um den schlichten Verkauf, sondern um die gesamte Kundensituation. Dieser Ansatz schafft zusätzliche Nachfrage und löst Beratungsgespräche häufig auch von einer reinen Preisthematik

**Wifo Rees: „Wie sprechen Sie Ihre Kunden an?“**

T. Schäfer: „Enger und vor allem direkter Kontakt zu Kunden stellt sich immer wieder als elementar wichtig heraus. Das heißt, zu den Klassikern Werbeaktionen und Mailings gehören dann auch aktive telefonische Kontakte bspw. zu Geschäftskunden oder gut vor- und vor allem nachbereitete Messeauftritte, wie z.B. auf der Greenlive in Kalkar. Und schließlich runden Einsatz und Wirkung ausgewählter Maschinen und Lösungen auch in der Praxis die Ansprache aller Sinne ab. Hier lassen sich interessante, neue Produkte im direkten Einsatz präsentieren. Rasenrobotern sind bspw. weit mehr als technische Spielerei. Oder warum glauben Sie, gibt es auf Pferdekoppeln keine Wühlmäuse oder Maulwürfe? Die niedlichen Gartenstörenfriede mögen nämlich keine Geräusche und Erschütterungen in Ihrer direkten Wohnumgebung. Neben dem Schneiden schafft der Rasenroboter hier einfach und konstant Abhilfe.“

Thomas Schäfer ist Geschäftsführer von Kersten Motorgeräte GmbH in Rees, Spezialist für Garten- und Forsttechnik mit eigener Werkstatt, Leihgerätepool und Lieferservice.

**Thomas Schäfer**  
Empeler Straße 93-95  
46459 Rees

02851-923445  
t.schäfer@kersten-motorgeraete.de

