

**Formann**

## **Webshop unterstützt die Theke**

Fachbetrieb profitiert von zusätzlicher digitaler Anlaufstelle – Gewerbliche Kunden können Teile im Webshop ordern – Granit Parts übernimmt komplette Logistik – Margen wie an der Ladentheke



Ihr Suchbegriff

Sortiment ▾ Hersteller-Typ Suche Spezial-Suchen Mein Bereich



GRANIT Wildretter

647647249  
Angebotspreis: ~~12,99 €~~  
Listenpreis: ~~14,99 €~~



GRANIT Wildretter

647647250  
Angebotspreis: ~~12,99 €~~  
Listenpreis: ~~14,99 €~~



GRANIT Multifunktionsbrause

26070060  
Angebotspreis: ~~12,99 €~~  
Listenpreis: ~~14,99 €~~



GRANIT Viereckregner

26070260  
Angebotspreis: ~~12,99 €~~  
Listenpreis: ~~14,99 €~~



Das Beste für 2020  
Der neue  
Endkundenkatalog

Professioneller Webshop: Die Endkunden von Landtechnik Formann haben hier Zugriff auf rund 13 Millionen Teile.

Schon seit Jahren nimmt der Online-Handel zunehmend Fahrt auf. Das gilt auch für die grüne Branche. Immer mehr Landwirte und GaLaBauer wissen die Vorzüge der Geschäftsabwicklung im Internet zu schätzen.

Egal, ob ein Landwirt neue Schare für seinen Grubber braucht oder ein Lohnunternehmer neue Messer, Lager oder Hydraulikfilter für seine Erntemaschine benötigt – beide haben in erster Linie den selben Anspruch: Sie wollen zügig und bequem die passenden Teile zu einem angemessenen Preis finden und erhalten. Beiden kommt entgegen, wenn sie mobil vom Feld aus ordern können oder am späten Abend oder Wochenende, unabhängig von Bürozeiten.

Für Bernd Formann ist es in heutiger Zeit unerlässlich, die Sichtbarkeit seines Landmaschinenfachbetriebs im Internet zu erhöhen. Dank eines integrierten Webshops für Landmaschinenteile kann er sogar zusätzlichen Umsatz über seine Webseite generieren. – Und aktuell sorgt zudem das Coronavirus dafür, dass die Teileverkäufe übers Internet stark anziehen.

## Umsatzplus durch Webshop

Zwar hat Formanns siebenköpfiges Werkstattteam in den letzten beiden Monaten normal weiterarbeiten können, da Werkstatt und Service nicht von Corona-bedingten Schließungen betroffen waren. Dennoch sind die Auswirkungen der Pandemie nicht spurlos an seinem Landtechnikfachbetrieb im westfälischen Hamm vorbeigegangen: „Die Laufkundschaft ist quasi weggebrochen“, berichtet der Firmenchef.

Bernd Formann hat das Unternehmen vor 24 Jahren gegründet und breit aufgestellt. Neben Privatpersonen gehören vor allem Landwirte und Lohnunternehmen zur Kundschaft. Der Deutz-Fahr-Vertriebspartner versorgt sie mit moderner Landtechnik, wobei das Produktportfolio bis hin zur Getreidelagerungstechnik reicht. Weiterer Schwerpunkt des Fachbetriebes, der in einer veredelungsintensiven Region beheimatet ist, sind Wartung und Reparatur von Land- und Gartentechnik sowie Stallklimastechnik. Auch für intelligente Technik kann sich Landmaschinenmeister Formann, der selbst einen landwirtschaftlichen Betrieb bewirtschaftet, begeistern. Unter anderem bietet er seinen Kunden daher Isobus-Lösungen, Spurführungssysteme, aber auch die Erstellung von Applikationskarten an und betreibt eine eigene RTK-Station.

Von jeher ist der Verkauf von Klein-, Ersatz- und Verschleißteilen ein wichtiger wirtschaftlicher Faktor in dem Hammer Landmaschinenbetrieb. Langjähriger Partner, wenn es um die schnelle Versorgung mit Landmaschinenteilen geht, ist Granit Parts aus Heeslingen. Bereits seit mehr als 20 Jahren arbeitet Formann mit dem niedersächsischen Teilegroßhändler zusammen und bezieht die Landmaschinenteile für den täglichen Bedarf im Granit-Händler-Webshop. Formann lobt die persönlichen Kommunikationswege zu seinem Ersatzteillieferanten. In der Regel ist Granit-Gebietsleiter Nicolas Keyser sein direkter Ansprechpartner, wenn es zum Beispiel um die Shop-Pflege geht oder darum, Ware zu bestellen, Preise zu aktualisieren oder Artikel auszutauschen.

Den modernen Verkaufsraum seines 3.000 Quadratmeter großen Firmengebäudes schmücken ansprechende Wandmodule aus dem Granit-Shop-System, die seinen Kunden ein vielfältiges Warensortiment präsentieren. Und auch in der angrenzenden Werkstatt erweisen sich die Werkstattregale von Granit nicht nur als platzsparend, sondern ermöglichen den Monteuren auch schnellen Zugriff auf benötigte Teile und Werkzeuge.

# Corona befeuert Webshop

In Zeiten von Corona ist der ansprechende Verkaufsraum allerdings weitestgehend verwaist. Doch hier kommt mit dem Granit-Partnershop ein weiterer Baustein im Erfolgskonzept des Heeslinger Teilehändlers zum Zuge. Dabei handelt es sich um eine spezielle E-Commerce-Plattform mit Händlerintegration, die dem Hammer Fachbetrieb einen eigenen professionellen Online-Verkaufskanal für Landmaschinenteile bietet. Somit kann Bernd Formann – obwohl das Aufsetzen und Verwalten eines Webshops nicht unbedingt zu den Kernkompetenzen eines Landmaschinenfachhändlers zählt – seinen gewerblichen Kunden aus Landwirtschaft und GaLaBau einen attraktiven Webshop mit über 13 Millionen Produkten anbieten.

## Mobiler Zugriff

Zutritt zum umfangreichen Webshop erhalten die Formann-Kunden einfach über die firmen-eigene Webseite. Granit bietet seinen Fachhandelspartnern ein individuelles Webshop-Design in der jeweiligen Händler-Optik mit Firmenname und -logo an. „Der Name Granit taucht gar nicht auf. Schließlich soll der Vertriebspartner im Vordergrund stehen und Bezugspunkt für die Endkunden sein“, sagt Nicolas Keyser.

Nach einmaliger Selbstregistrierung über die Händler-Webseite kann sich der gewerbliche Endkunde jederzeit in den Shop einloggen und rund um die Uhr online ordern. Ausgeklügelte Suchfunktionen, umfassende Filtermöglichkeiten und gut gegliederte Produktkataloge bringen ihn dabei schnell ans Ziel. Und noch schneller gelangt er mit dem Barcode-Scanner in der Granit App auf dem Handy zum gewünschten Artikel.

Auch die Lieferfähigkeit und die Preise sind sichtbar. „Der Händler hat aber die Möglichkeit, individuelle Rabatte in bestimmten Produktgruppen oder für bestimmte Kunden einzuräumen“, erklärt Benjamin Luyten, Leiter Granit-Partnershop International. Weiterer Pluspunkt aus seiner Sicht ist die im vergangenen Jahr eingeführte Selbstregistrierung, so dass der Händler seine Kunden nicht mehr selbst im System anlegen muss. Zudem sorgen in der neuen Ausbaustufe des Partnershops verschiedene Payment-Möglichkeiten für sichere Transaktionen: Die Endkunden können unter anderem per Kreditkarte, Paypal oder Lastschrift zahlen. Für den Händler ist der Einstieg ins Internetgeschäft mit keinerlei Investitionskosten verbunden. Für eine monatliche Servicepauschale von unter 20 Euro stellen die Granit-Spezialisten ihm einen stets aktuellen und attraktiven Webshop zur Verfügung. Auch mit der Pflege und Wartung des Online-Auftritts hat der Fachhändler keine Arbeit.

Bis 18 Uhr ausgelöste Bestellungen landen direkt als Auftrag bei Granit und werden am nächsten Arbeitstag zum Fachhändler oder auf Wunsch direkt zum Kunden geliefert. „Rund 85 Prozent der Endkunden-Bestellungen treffen dort schon am folgenden Tag ein, obwohl unser Dienstleister UPS eigentlich zwei Tage Versandzeit kalkuliert“, betont Benjamin Luyten. Grundlage dafür ist das riesige Granit-Zentrallager in Heeslingen, das auf 65.000 Quadratmetern Lagerfläche über 230.000 verschiedene Positionen bevorratet. Aus Sicht von Luyten ein weiterer Pluspunkt in einem Wettbewerb, „den der Händler gemeinsam mit Granit in der Regel nicht unbedingt mit dem günstigsten Preis gewinnen, aber in dem er mit Service und Auswahl punkten kann.“

Für den Partnershop-Händler entfällt die eigene platz- und kostenaufwändige Lagerbevorratung. Ebenso wenig hat er mit der Disposition, Kommissionierung und dem Versand an den Endkunden zu tun. Weil die komplette Logistik für ihn wegfällt, ist der Aufwand für die Abwicklung von Bestellungen gering. Zu den Pflichten des Händlers gehört lediglich die Erstellung der Rechnungen für die Kunden. Doch wie sieht es mit der Marge aus? Dazu Luyten: „Der Granit-Partnershop-Händler hat im Online-Vertrieb die gleiche Marge wie am Tresen.“

Laut Formann ist die Resonanz seiner Bestandskunden sehr positiv. Der professionelle Webshop hat ihm sogar bereits neue Kunden zugespielt. Dabei profitiert er auch von der Reichweite der Online-Plattform des Ersatzteilkrossisten Granit.

## Händler aus der Region

„Landwirte und Lohnunternehmer mit Fremdfabrikaten, die nicht zu unserer Stammkundschaft gehören, werden oft bei der Online-Teilerecherche über [www.granit-parts.com](http://www.granit-parts.com) auf uns aufmerksam.“ Denn Granit hat den Partnershop so eingerichtet, dass der Endkunde bei der Registrierung direkt zu den Fachhandelspartnern geführt wird und sich dann für einen Fachhändler in der Nähe als Servicepunkt entscheiden muss.

Benjamin Luyten: „Im Zentrum der Servicekette soll der regionale Fachhändler stehen, der dem Kunden mit Rat und Tat zur Seite steht.“ Zielsetzung sei schließlich, dass die landwirtschaftlichen Endkunden ihre benötigten Ersatz- und Verschleißteile in der Region kaufen. Einen Granit-Direktversand schließt Luyten daher auch für die Zukunft aus: „Wir sind und bleiben der Partner des Fachhandels und wollen ihn mit dem Partnershop aktiv bei seinem Endkunden-Geschäft unterstützen.“

## Beratung an der Theke

Es ist vor allem in der jetzigen Zeit zwar die Ausnahme, aber ein Kunde, der den Kauf online getätigt und bezahlt hat, kommt auch mal zur Abholung direkt zu Formann in den Betrieb. Wenn gewünscht, erhält er hier eine kompetente Beratung, kann aber auch vor Ort weitere Einkäufe tätigen. Oftmals greift der Hammer Fachhändler bei der Beratung dann gern mal zum gedruckten Granit-Endkatalog mit Formann-Firmenbranding auf den Umschlagsseiten. „Der Print-Katalog ergänzt das Online-Angebot perfekt und ist nach wie vor eine wichtige und praktische Verkaufshilfe für uns.“ Auch aus der Werkstatt sind für ihn die praktischen Nachschlagewerke mit präzisen Grafiken und Farbdarstellungen nicht wegzudenken. Dazu Granit-Gebietsleiter Nicolas Keyser: „Wir haben aktuell das größte Katalogwerk auf dem Markt, denn der analoge Weg ist nach wie vor sehr wichtig. Granit ist nicht nur Ersatzteilgroßhändler, sondern unterstützt seine Kunden durch eine Kombination aus Mensch, Papier und Technik.“ Für Keyser ist der Ersatzteलगrossist ein Fullliner für die Werkstatt, der den Fachhändler mit maßgeschneiderten Lösungen, individualisierbaren Bausteinen und einem großen Team aus Spezialisten in ihrem Tagesgeschäft zur Seite steht.

## Digitaler Mehrwert

Laut Nicolas Keyser, erkennen immer mehr – und vor allem jüngere – Fachhändler die Vorteile des digitalen Vertriebswegs in Zusammenarbeit mit Granit. „In der heutigen Zeit mit zunehmender Digitalisierung sollte sich der Fachhändler nicht nur auf das stationäre Geschäft beschränken, sondern muss auch digitale Vertriebskanäle nutzen, um seinen Umsatz zu steigern bzw. stabil zu halten“, findet er. Genauso sieht es auch Kollege Benjamin Luyten, nach dessen Angaben der Corona Lockdown den digitalen Endkunden-Webshop in Deutschland – und noch mehr in Ländern wie Frankreich und Spanien – zusätzlich angefeuert hat.

## Kundenkreis erweitert

Auch dem Landmaschinen-Fachbetrieb Formann bietet die Online-Bestellplattform neue Möglichkeiten in Kombination mit dem klassischen analogen Teile-Vertrieb. Laut Bernd Formann sorgt der Webshop zum einen für zufriedene Kunden, die gern wiederkommen. Zum anderen verspricht er auch zusätzliche Kundenkontakte und damit stabile Umsatzperspektiven. „Wir haben durch den Partnershop den Umsatz im Ersatzteilgeschäft um knapp 30 Prozent steigern können.“ Das klassische Gegenargument, wonach der Werkstatt durch den Webshop Reparaturen entgehen könnten, kann Formann daher nicht teilen: „Insbesondere Lohnunternehmen führen sowieso einen großen Teil der Wartungs- und Reparaturarbeiten in der eigenen Werkstatt durch. Dank des Webshops können wir jedoch an dem Ersatzteilumsatz teilhaben, der sonst an uns vorbeigehen würde.“

# Granit Parts – Fullliner für den Handel

Werkstattgeschäft als Kernkompetenz

Granit Parts ist ein international agierender Großhändler von Ersatzteilen, Zubehör und Komponenten für Land-, Garten- und Baumaschinen. Im Europa-Zentrallager Heeslingen hält Granit ständig ein Angebot von über 230.000 Positionen bereit. Insgesamt umfasst das Gesamtsortiment nach eigenen Angaben sogar über 13 Millionen hochwertige Originalteile, OEM-Produkte und Identteile. Insgesamt beschäftigt Granit mehr als 1.500 Mitarbeiter. Darunter rund 400 spezialisierte Außendienstler und Fachleute in den Kunden-Centern, die eine kompetente Beratung und Unterstützung der Fachhandelskunden sicherstellen sollen.

Granit Parts ist der umsatzstärkste Bereich der Fricke Gruppe, die zu den größten privaten Unternehmensgruppen in der Landtechnikbranche zählt.



Nicolas Keyser: „Digitale Vertriebskanäle bieten Umsatzchancen.“



Formann Landtechnik ist ein moderner Fachbetrieb im westfälischen Hamm, der seinen Kunden ein breites Angebotsspektrum b



Benjamin Luyten: „Der Partnershop-Händler hat im Online-Vertrieb die gleiche Marge wie am Tresen.“



Bernd Formann und seine Frau Ute Helmert-Formann profitieren vom Webshop für Ersatz- und Zubehörteile.



Weitere Schwerpunkte des Fachbetriebes sind Wartung und Reparatur von Land- und Gartentechnik.