

Greenmech

Neuer Händler in Niedersachsen

Mit Martin Maschinen Vertrieb erweitert GreenMech das Vertriebs- und Servicenetz nun um einen Händler mit starker Social Media-Präsenz und hoher Beratungskompetenz.



Jürgen Kollecker ist Geschäftsführer von Martin Maschinen Vertrieb (MMV).

Martin Maschinen Vertrieb (MMV) liefert mit zwei Standorten in Bad Zwischenahn und Bremen seit über 25 Jahren Hochleistungsmaschinen für Kommunen, Baumschulen und Betriebe des Garten- und Landschaftsbaus. Unternehmen mit gut 60 Mitarbeitern ist seit neuestem Händler des britischen Häckslerherstellers GreenMech.

Mit den Häckslern füllte das MMV-Team im vergangenen Sommer eine große Lücke im Sortiment: „In Beratungsgesprächen und Kommentaren kam immer öfter das Thema Häckseln auf,“ erinnert sich Geschäftsführer Jörg Kollecker. Lange war diese Leistung an spezielle Dienstleister vergeben, doch vor ein, zwei Jahren zogen sich viele Anbieter aus Rentabilitätsgründen zurück, die Gemeinden blieben auf dem Grünschnitt sitzen. Zumal die traditionellen Osterfeuer aus Gründen des Naturschutzes nach und nach aus der Mode kommen. „Plötzlich hatten wir Anfragen nach rentablen und leistungsfähigen Häckslern – die wir mit unserem bisherigen Fabrikat gar nicht bedienen konnten.“

Die Häcksler von GreenMech waren bei MMV nach einer Vorführung positiv im Gedächtnis geblieben. „Damals, zur Eröffnung der deutschen GreenMech-Vertriebszentrale in Olpe, war die Zeit einfach noch nicht reif für uns, aber die Maschinen gefielen uns sehr gut. Auch auf Messen und von Kunden haben wir immer wieder ausschließlich Gutes über die Häcksler gehört: die langen Standzeiten, die Modellvielfalt, der hervorragend niedrige Messerverschleiß – all das spricht für GreenMech“, erklärt Kollecker.

Reibungslos funktioniert auch die Logistik zwischen den beiden Ladengeschäften im Norden und dem GreenMech-Ersatzteillager in Olpe. Mit Produktschulungen, einer Hausmesse und einem großen Service-Angebot bietet man auch offline eine Rundum-Betreuung. „Unsere Kunden sind Profis, die brauchen Service. Dafür haben wir eigene Werkstattautos, die mit allem Nötigen ausgerüstet sind. Im Notfall könnten wir mit unserem 15t-LKW sogar die Maschinen vom Einsatzort bergen“, sagt Kollecker.

Kollecker ist zu dem ein echter Social-Media-Fachmann: Ob er auf Youtube Produkttests durchführt oder aktuelle Angebote auf Facebook vorstellt, statt Selbstdarstellung überwiegt hier der Informationsgehalt. Ein echter Mehrwert für die Abonnenten, die diesen Austausch zu schätzen wissen und rege mit Produktdetails und Anregungen kommentieren. „Dieses Feedback ist uns extrem wichtig,“ bestätigt Kollecker. So wissen er und sein Team, welche Produkt-Features tatsächlich gefragt sind, und erfahren beizeiten von aktuellen Bedürfnissen am Markt.