

Kubota/Gartenland

„Foras“ soll jetzt auch die Äcker erobern

Die Fricke-Tochter Gartenland mit Kommunal- und Gartentechnik ist größter Kubota Vertriebspartner in Deutschland. Mit einem neuen Namen will man im kommenden Jahr den Aktivitäten im Agrarbereich für die orangefarbenen Maschinen zusätzlichen Schub verleihen.



© Pawelzik

David Schulze Hillert (li.) und Ralf Peter Matthies (re.) von Gartenland starten mit Robert von Keudell, Kubota, die Agraroffensive

Foras“– dieser Name soll bald prominent an den Gartenland-Standorten in Zeven, Schleswig, Lamstedt und Norderstedt stehen. „Foras“ ist lateinisch und bedeutet „draußen“. Warum nun dieser neue Kunstbegriff über allen Aktivitäten der Fricke-Tochter Gartenland stehen soll, erläutern die Gartenland Geschäftsführer Ralf-Peter Matthies und David Schulze Hillert gemeinsam mit Kubota-Deutschland Verkaufschef Robert von Keudell im Exklusiv-Gespräch mit dem eilboten in der Gartenlandzentrale Zeven. Matthies (48) ist seit sieben Jahren bei Gartenland tätig. Der studierte Bauingenieur bringt Erfahrung von Dolmar und Makita sowie aus dem Gartengerätegroßhandel mit. Bei Dolmar war er für den Export nach Nordeuropa verantwortlich. Mit dem Unternehmensnamen „Foras“ möchte man zukünftig die landwirtschaftlichen Kunden besser erreichen. Die Überschrift Gartenland lässt nicht unbedingt ein Traktorenprogramm bis 180 PS und ein Geräteportfolio vom Pflug bis zum Düngerstreuer vermuten. Der jüngste Gartenland-Standort Norderstedt im Norden von Hamburg wird bereits im Design von „Foras“ und mit Kubota-Beschriftung ausgestattet.

Die Großhandelsaktivitäten des Hauptstandortes Zeven im Garten- und Kommunaltechniksektor – hier vertreibt man Maschinen und Werkzeuge bundesweit an über tausend servicegebende Fachhändler – sowie der umfangreiche Katalog laufen weiter unter Gartenland. Zum Sortiment zählen Maschinen zum Beispiel von Efco, Bertolini, Honda, Kärcher, Stihl, Stiga sowie die Eigenmarke Gartenland. Mit 80 Mitarbeitenden erzielt Gartenland 44 Millionen Euro Umsatz im Jahr 2021. Damit setzen die Zevener das zweistellige Wachstum aus den beiden Vorjahren fort.



Der neue Schriftzug Foras ist lateinisch und bedeutet „draußen“.



Das Team beim Aufbau.



Die Kubota TrakTour machte am neuen Standort Norderstedt Station.

Seit rund 25 Jahren ist Gartenland im Kerngebiet Weser-Ems, dem größten Teil von Schleswig-Holstein und Hamburg Vertriebspartner von Kubota. Mit rund 500 verkauften Maschinen von Kubota jährlich, darunter 230 Aufsitzmäher, 200 Kompakttraktoren bis 60 PS, 30 RTV sowie 40 M Traktoren ist man der größte Kubota-Händler in Deutschland und mit an der Spitze in Europa. Sehr zur Freude von Kubota-Deutschlandchef Robert von Keudell.

Aber gerade bei den M Traktoren soll sich die Zahl zukünftig noch erhöhen, ebenso bei den Kubota-Maschinen für Futterwerbung und Ackerbestellung. Und hier kommt der zweite Gartenland- bald Foras-Geschäftsführer ins Spiel: David Schulze Hillert, 34 Jahre, leitet als Kommunal – und Landtechnikspezialist von Zeven aus die Agraroffensive. Der Landtechnikmeister war mehrere Jahre Serviceleiter bei der Agravis-Technik-Münsterland sowie Niederlassungsleiter bei der TecVis. Neben seinem Beruf absolvierte er ein Studium zum Wirtschaftsingenieur. Auch bei der AGRAVIS hatte er mit Kubota in Vertrieb und Service zu tun, kennt daher das Programm gut und die Chancen der Marke.

„Seit drei Jahren arbeiten Kubota und Gartenland gemeinsam an der Strategie, den M Traktoren- und Geräteabsatz auszubauen“, berichtet von Keudell. Der neue Standort Norderstedt, die Zusammenarbeit mit den Partnerhändlern Burdewick in Lamstedt und Marcel Woidt in Brokdorf sowie die personelle Verstärkung in Werkstatt und Verkauf fokussieren sich auf das Geschäft mit Landwirten und Obstbauern, zehn Werkstattwagen sind für den Service im Gebiet unterwegs, drei der acht Verkäufer sind jetzt auf Landtechnik ausgerichtet, fügt David Schulze Hillert hinzu.

„Wir können uns ein breites Produktportfolio leisten und ordern gewöhnlich Maschinen großzügig vor“, ergänzt Ralf-Peter Matthies mit einem kurzen Seitenblick zu Robert von Keudell. Denn auch Kubota kann aktuell, wie fast alle anderen Wettbewerber, nicht alle Bestellungen wie gewünscht bedienen. Die Niederlassung Norderstedt war 2021 auch ein Ausrichtungsort der Kubota-TrakTour. „Unsere Verkäufer kennen die Kundenwünsche, Maschinen und die Technik. Die Null-Prozent-Finanzierung und die preisattraktive Gewährleistungsverlängerung auf fünf Jahre sind wichtige Argumente für Kunden“, gibt sich Schulze Hillert zuversichtlich, die gesteckten Ziele zu erreichen. Er hofft, dass Präsenzmessen wie die Heeslinger Landmaschinenschau, Tarmstedt, die Norla in Rendsburg, Nordbau in Neumünster, die Obstbautage in Jork und die Messe Hanseperd in Hamburg 2022 wieder stattfinden können, um die Maschinen vorzustellen und Kunden zum Probefahren einzuladen.

„Mit der Finanzstärke von Gartenland, der personellen Entwicklung des Unternehmens, der erweiterten Marktabdeckung durch neue Standorte und unserem wachsenden Produktportfolio wird sich der Kubota-Agrarbereich auch in diesem wettbewerbsintensiven Umfeld gut entwickeln“, lautet von Keudells Perspektive für Deutschlands Norden.