



Erfolgreich mit Bewässerung und Robotern: Johannes Viertlmayr (Geschäftsführer Husqvarna Österreich), Klaus Endres (Vertriebsleiter Gardena), Harald Zinhobl (Teamleiter Category Management Garten bei der 3e) und Gärtnermeister Stefan Voigt, der am LET'S DOIT-Standort Wels für die Planung und Verlegung von Bewässerungsanlagen zuständig ist

Komplettpaket 3e, Husqvarna und Gardena

Roboter und Bewässerung in einem „Aufwaschen“

Bewässerungsanlagen und Roboter stehen ganz vorne auf der Wunschliste vieler Gartenbesitzer. Wenn Geräte und Installation dann vom Fachmann kommen – umso besser. Wie es gehen kann, das zeigt die 3e AG. In den meisten ihrer LET'S DOIT-Märkte bietet die Händlergemeinschaft Fachleute für die Planung, Verlegung und Installation von Beregnungsanlagen und Robotern von Gardena und Husqvarna an. Wie die Zusammenarbeit in der Praxis funktioniert, darüber sprach ÖMM-CR Hannelore Wachter-Sieg am LET'S DOIT-Standort Wels mit Johannes Viertlmayr (Geschäftsführer Husqvarna Österreich), Klaus Endres (Vertriebsleiter Gardena), Harald Zinhobl (Teamleiter Category Management Garten bei der 3e) und dem gelernten Gärtnermeister Stefan Voigt, der am Standort Wels für die Planung und Verlegung von Bewässerungsanlagen zuständig ist.

ÖMM: Herr Viertlmayr, das Konzept der Bewässerungsprofis, die Bewässerung und Roboter in einem Paket anbieten, wurde ja in Österreich entwickelt und wird derzeit auch nur hierzulande in der Form angeboten.

Johannes Viertlmayr: Ja, genau. Unsere Bewässerungsprofis verkaufen und installieren Bewässerungsanlagen von Gardena und Roboter von Husqvarna und Gardena – und sind damit sehr erfolgreich unterwegs. Warum das so ist, liegt nicht nur an Partnern wie der 3e, sondern auch daran, dass wir uns mit der Partnerschaft Gardena/Husqvarna, die ja beide zum Husqvarna-Konzern

gehören, in Österreich einfach leichter tun. Bei uns sind Gardena und Husqvarna unter einem Dach, die Leute reden und arbeiten intensiv miteinander und daher ist es leichter, ein gemeinsames Konzept auf die Beine zu stellen.

Klaus Endres: Wir in Österreich sind beim Thema Bewässerungsprofis Vorreiter und die Kooperation mit der 3e ist eine enorm positive Geschichte. Der Markt in Wels war übrigens der erste, mit dem wir zusammengearbeitet haben. Es gab schon früher Mähroboter-Händler, die ergänzend zu den Robotern auch Bewässerungsanlagen an-

geboten haben, aber die Kooperation mit einer Einkaufsgenossenschaft ist derzeit einzigartig in der DACH-Region.

ÖMM: Herr Zinhobl, wie viele LET'S DOIT-Märkte bieten das Gesamtpaket derzeit an?

Harald Zinhobl: Wir haben mit unserem Pilotmarkt des LET'S DOIT Store 4.0 Konzepts in Wels vor zwei Jahren damit begonnen und es dann auf alle acht Filialen ausgerollt. Parallel dazu haben auch viele der Mitgliedsbetriebe, die ebenfalls das LET'S DOIT Konzept umsetzen, das Gesamtpaket oder Teile daraus übernommen und konnten

sich damit eine zusätzliche Profilierung verschaffen. Unser Bestreben ist es, das Gesamtkonzept in möglichst vielen 3e-Einzelhandelsstandorten zu integrieren. Mit der bevorstehenden Eröffnung des neuen Fachmarktes in Knittelfeld Anfang September ist die nächste Realisierung bereits fixiert.

ÖMM: Wie viele Märkte sollen es dann schlussendlich sein?

Zinhobl: Das Ziel sind so viele wie möglich. Wir hoffen, dass dann alle Märkte ihre Präsentation so realisieren, wie der Markt in Wels. Ich denke, das wird auch kein Problem sein. Die Herausforderung ist eher, kompetente Leute wie den Herrn Voigt zu kriegen, jemanden der Ahnung von der Materie hat und mit Freude und Verstand an die Sache rangeht. Das ist heute schwieriger denn je.

ÖMM: Und was machen jene Händler im 3e-Verbund, die sich zwar für das Konzept interessieren, aber noch etwas Respekt vor den nötigen Investitionen haben?

Zinhobl: Die mieten einen unserer zwei vollständig ausgestatteten Busse, um sich beim Kunden vor Ort als Bewässerungsprofis zu etablieren. Dieses Angebot kommt bei unseren Mitgliedern gut an und eine Reihe von Händlern, die zuerst skeptisch waren, sind mittlerweile begeisterte Bewässerungsprofis.

ÖMM: Herr Voigt, Sie sind ja der Fachmann vor Ort. Wie funktioniert so ein Projekt, wenn der Kunde zu Ihnen in den LET'S DOIT-Markt in Wels kommt?

Stefan Voigt: Zuerst schauen wir uns den Garten einmal per Satellit an und besprechen grob, was alles bewässert werden soll und wo eventuell der Roboter zum Einsatz kommt. Man muss ja immer auch berücksichtigen, wie der Kunde lebt, ob man auf Kinder oder Hunde Rücksicht nehmen muss, ob Beete zu bewässern oder Steigungen zu berücksichtigen sind. All das muss man schon in der Grobplanung klären. Dann machen wir eine Skizze und erstellen einen ersten Kostenvoranschlag, damit der Kunde weiß, wieviel Geld er in die Hand nehmen

muss. Steht das alles fest, fahren wir zum Kunden in den Garten und erstellen eine Feinplanung.

ÖMM: Da müssen Sie dann wirklich vor Ort sein?

Voigt: Ja, das ist ja die Stärke dieses Konzepts. Wir können vor Ort gemeinsam mit dem Kunden klären, ob er eine analoge oder smarte Steuerung möchte oder ob er überhaupt einen Smart Garden gemeinsam mit dem Roboter anstrebt. Manchmal möchten Kunden auch bestimmte Regner, die wir entsprechend anpassen müssen. Und dann ist natürlich auch die Art des Roboters zu beachten: stimmen etwa Flächenleistung und Steigleistung des gewünschten Gerätes. Denn wenn ein Roboter zu klein dimensioniert ist oder mit Steigungen hoffnungslos überfordert, dann wird das nichts.

ÖMM: Herr Zinhobl, wie wird Ihr Angebot angenommen oder anders gesagt: Ist die Kombination Bewässerung/Roboter ein gutes Geschäft?

Zinhobl: Die 3e hat vor rund zehn Jahren begonnen, Gardena Bewässerungsanlagen anzubieten. Das war damals aber noch kein Herzensprojekt – und nicht so erfolgreich, wie wir uns das gewünscht hätten. Seit 2019 steht bei uns zusätzlich zum Thema Roboter das Projekt Bewässerung im Focus und wir sind damit sehr gut unterwegs. Aus meiner Sicht sind es vor allem zwei Gründe, die uns so erfolgreich machen: Wir sind schon in der Planungsphase der Bewässerung beim Kunden im Garten und können ihm in einem Arbeitsgang auch die Verlegung eines Roboters anbieten. Außerdem ist ein Besuch vor Ort immer auch eine Gelegenheit, weitere Geräte oder auch Dünger aus unserem Sortiment anzubieten. Das unterscheidet uns von externen Verlegern, wie sie etwa auch von Baumärkten angeboten werden: Die machen ihren Job, haben aber kaum Interesse, auch noch zusätzliche Produkte zu verkaufen.

ÖMM: Kann man die Erfolgsbilanz auch in Zahlen fassen?

Viertlmayr: Die Umsätze in beiden Segmenten sind, nicht zuletzt durch die Partnerschaft mit der 3e, in den letzten Jahren stark gestiegen. Wir haben uns allerdings auch gemeinsam mit unseren Händlern bemüht, den Kunden das Angebot schmackhaft zu machen und ihnen auch klar gemacht, dass Bewässerungsanlagen meistens nicht so teuer sind wie vermutet wird.

Voigt: Es herrscht oft der Irrglaube, so eine Bewässerungsanlage sei irrsinnig teuer, aber das stimmt meistens nicht. Natürlich hängt der Preis davon ab, wie groß und vor allem wie komplex der Garten ist. Ein 1000 m² Garten mit einer großen zusammenhängenden Rasenfläche kann durchaus günstiger sein, als einer mit 500 m² mit Blumenbeeten und Bäumen. Aber grundsätzlich kann man sagen: Bei 500 Euro geht es los.

ÖMM: Welches Segment profitiert mehr: Beregnung oder Roboter?

Voigt: Für die Bewässerung brauche ich einen tieferen Graben und kann dann gleich das Stromkabel für den Roboter dazu verlegen. Also ich würde sagen, der Roboter profitiert von der Bewässerung. Ich denke, mehr als zwei Drittel der Leute, die eine Bewässerungsanlage installieren, bestellen dann auch einen Roboter dazu. Die Leute wollen den Garten genießen – und da kann man sie abholen.

ÖMM: Hat sich der Zugang der Menschen zum Garten in den letzten Jahren verändert?

Viertlmayr: Das Leben im Garten ist, nicht zuletzt durch die Coronakrise, wertvoller geworden. Der Konsument konnte nicht fortfliegen und hat sich mehr auf den Garten konzentriert. Man sieht auch in Studien, dass das Eigenheim mehr Beachtung findet und die Leute aus der Stadt raus aufs Land wollen. Die Wohnung im ersten Wiener Gemeindebezirk ist nicht mehr so gefragt wie ein Haus mit Garten.

ÖMM: Neben dem Hang zum Komfort gibt es ja auch noch einen wichtigen Faktor, der für Beregnung und Roboter spricht: den Klimawandel. Vor allem im Osten des Landes

das österreichische
**Motoristen
Magazin**

Redaktions- und Anzeigenschluss für ÖMM 4/2021 ist am 17. August 2021

wird es immer trockener und das permanente Mähen der Grünflächen mit einem Roboter sorgt nicht nur für schöneren Rasen, sondern verringert auch die zusätzlichen Wassergaben.

Endres: Ja, das ist sicher richtig. Aber die Leute wollen es vor allen Dingen immer einfacher haben. Das Stichwort der nächsten Jahre ist sicher Smart Garden. Hier ist das Potential enorm. Aber das in Zahlen festzumachen, da tun wir uns echt schwer.

Viertlmayr: Vor etwa zehn Jahren wurde der Robotermarkt, gemessen am Gesamtmarkt Rasenmäher, mit maximal zehn Prozent prognostiziert. Wie wir wissen, geht der Robotermarkt in den letzten Jahren durch die Decke und liegt heute deutlich darüber. Eine finale Prognose ist nach wie vor nicht leicht. Aber das Interesse ist nach wie vor sehr groß. Wir sehen auch, dass der Sprung vom Benzin-Rasenmäher oft nicht auf den Akkumäher sondern gleich zum Roboter geht. Das liegt einerseits an der Arbeitersparnis, der Gartenbesitzer sieht aber auch, dass der Roboter mähend mittelfristig einfach für einen schöneren Rasen sorgt.

Und dann kommt auch die Bewässerung mit ins Spiel. Vor allem, wenn es nicht regnet, ist das Interesse natürlich groß. Ich habe es in den letzten 23 Jahren noch nicht erlebt, dass in Österreich nicht irgendwo zu unterschiedlichen Zeiten Trockenheit herrscht. Zu Saisonende hat man dann genug vom Gießen und plant für die nächste Saison eine Bewässerungsanlage.

ÖMM: Herr Zinhobl, wie sehen Sie das? Gehen auch bei Ihnen die Verkaufszahlen in Zukunft durch die Decke?

Zinhobl: Also vorerst erwarten wir uns natürlich in beiden Segmenten deutliche Zuwächse bis in den zweistelligen Bereich. Allerdings könnte es nach den Höhenflügen der beiden Corona-Saisonen durchaus einmal auch einen Einbruch geben. Die Leute sind heiß auf Urlaub. Das wird sich heuer noch nicht auswirken, aber möglicherweise im nächsten Jahr, sodass dann für den Garten nicht mehr so viel Budget übrig bleibt. Aber dabei darf man eines nicht vergessen: Die Leute haben in den letzten Monaten zu viel Geld in den Garten investiert, um ihn jetzt verwahrlosen lassen. Also ich denke, es wird wahrscheinlich nicht mehr so enorm viel gekauft werden, aber der Garten wird wichtig bleiben. Abgesehen davon, braucht der Garten auch im Urlaub Pflege – und was würde sich da besser eignen als ein Roboter und eine Bewässerungsanlage, möglichst in Form eines Smart Gardens. Und hat der Kunde einmal einen



Von der Planung über die Verlegung der nötigen Schläuche und Kabel, der Installation von Regnern bis hin zum fertigen Rasen geht es in einem „Aufwaschen“

Roboter und eine Bewässerung, dann steigt er auch nicht mehr um. Das bedeutet für den Fachhandel: Für Nachkäufe ist gesorgt.

Endres: Dem kann ich nur zustimmen. Roboter und Bewässerung sind einfach perfek-

te Partner und wir erwarten uns auch in Zukunft deutliche Steigerungsraten, durchaus in zweistelliger Höhe.

Voigt: Im Geschäft selbst hilft uns natürlich auch die Präsentation von Roboter und Beregnung. Wenn der Kunde sieht, wie es laufen kann, dann kauft er eher, als wenn er sich nichts vorstellen kann.

Endres: Diese Präsentation signalisiert natürlich auch Professionalität. Vor allem sehen die Kunden vor Ort, wie die Kombination von Roboter und Bewässerung aussehen kann, inklusive eines Blickes unter die Rasendecke.

Zinhobl: Man darf nicht vergessen, dass ich hier ja kein Produkt verkaufe, sondern ein Projekt professioneller Partner. Der Kunde soll nach dem Gespräch mit Herrn Vogt und seinen Kollegen das Gefühl haben, während des gesamten Projektes optimal beraten und betreut zu werden. Das schafft ein gutes Gefühl.

ÖMM: Kommen wir noch einmal auf die Kombination der beiden Marken Gardena und Husqvarna. Gardena war und ist in manchen Segmenten ja nicht das klassische Fachhandelsprodukt und da tut sich der eine oder andere Händler natürlich schwer, hier zu investieren. Mit einem Husqvarna Roboter im Kombi-Angebot wird es wohl leichter.

Endres: Das ist auf jeden Fall so. Und natürlich hilft uns dabei die Partnerschaft zur 3e.

Voigt: Einer der großen Vorteile der 3e ist auch ihre Schnelligkeit. Wenn ich eine Bewässerungsanlage plane, dann habe ich die Teile aus unserem 3e-Lager innerhalb von zwei Tagen. Auch bei Robotern haben wir einiges auf Lager und können fast immer sofort loslegen.

Zinhobl: In Wels sind wir mit dem 3e-Zentrallager für mehr als 300 Händler zuständig, davon alleine 145 in Österreich. Im Schnitt sind die Waren für die inländischen Mitglieder innerhalb von zwei Tagen verfügbar. Die Händler sind aber auch angehalten, selbst ein Lager zu haben – und viele von ihnen tun das auch. Wir haben Händler, die verkaufen 150, 200, 300 Roboter in der Saison. Da darf man sich nicht darauf verlassen, dass Husqvarna im April alles liefern kann. Und gerade bei der Bewässerung kann man nicht genau vorplanen. Mit spontanen Ideen der Gartenbesitzer ist jederzeit zu rechnen.

Voigt: Und für den entsprechenden Service sind die Leute auch bereit, etwas auszugeben. Hier ist noch einiges zu erwarten.

ÖMM: Meine Herren, ich danke für das Gespräch und wünsche auch weiterhin eine gute Saison!