



27 Industrieaussteller präsentierten auf der Fachausstellung Innovationen der Branche. Foto: MOTORIST

08.03.2017 15:10 CET

7. Motoristen-Kongress – Im Zeichen von Motoren und Menschen

- **7. Motoristen-Kongress lud 280 Teilnehmer zum Branchentreff ein.**
- **15 Prozent mehr Besucher und 30 Prozent mehr Aussteller verdeutlichen den weiter wachsenden Stellenwert der Veranstaltung.**
- **Gewinner des Unternehmerpreises Motorist wurden prämiert.**

Köln, 8. März 2017 – Am 4. März 2017 trafen sich 280 Vertreter der Motoristenbranche zum 7. Motoristen-Kongress im Kölner Maternushaus. Das jährliche Treffen für Fachhändler und Lieferanten von motorisierten

Gartengeräten wird vom Technik-Magazin MOTORIST des Verlag RM Handelsmedien der Kölner Rudolf Müller Mediengruppe in Kooperation mit dem Industrieverband Garten (IVG) veranstaltet. Der Motoristen-Kongress bildet einen Fixpunkt im Kalender des Handels und der Industrie. Mit seinem frühen Termin dient er als Einstimmung in die bevorstehende Gartensaison und bietet mit seinen hochkarätigen Referenten, einer großen Fachausstellung und dem praxisorientiertem Programm viel Input für die teilnehmenden Geschäftsführer und Mitarbeiter der Motoristenbetriebe. Im Rahmen der Veranstaltung wurden die Preisträger des 3. Unternehmerpreises MOTORIST ausgezeichnet. Dieser Branchenwettbewerb zeichnet aktive Handelsunternehmen in ihrem Engagement für Handel und Service mit motorisierten Gartengeräten aus. In diesem Jahr verzeichnete der Motoristen-Kongress ein deutliches Besucherplus von 15 Prozent. Die Industrie präsentierte dem Fachpublikum im Rahmen einer Ausstellung Innovationen der Branche. Auch hier konnte die Ausstellerzahl auf nun 27 deutlich erweitert werden.

Unternehmerpreis Motorist vergeben

Auf der abendlichen Branchengala wurden die Gewinner des 3. Unternehmerpreises Motorist 2017 prämiert. Die Preise wurden für herausragende Leistungen und Ausstellungskonzeptionen in der Motoristenbranche vergeben. Über die Prämierung und die Auswahl der erneut gestiegenen Zahl von Einsendungen entschied wie in den Vorjahren eine Fachjury aus Branchenkennern.

Sieger des Unternehmerpreises Motorist 2017 ist die Werner Julmi GmbH aus Porta Westfalica. Die Firma Julmi mit 27 Mitarbeitern gilt schon als ein Großer der Branche. Neben einer weiteren Filiale mit Markenstore, setzt das prämierte Unternehmen aktiv auf E-Commerce als zusätzlichen Verkaufskanal. Über den Onlinehandel werden bei dem familiengeführten Betrieb überdurchschnittlich viele Motorgeräte verkauft. Die Werner Julmi GmbH grenzt sich erfolgreich durch ausgewählte Profimarken und einen klaren Fokus auf Beratungs- und Serviceleistungen von Wettbewerbern, wie Baumärkte und Internetangeboten ab. Die hohe Zahl verkaufter Geräte liegt auch an der Eigenmarke mit Namen „Power Edition by Julmi“. Alles in allem zeigt das ostwestfälische Unternehmen mit seinen Aktivitäten und Verkaufskonzepten, wie erfolgreich Motoristen heute sein können.

Der 2. Preis ging an das Unternehmen Deterding mit der Filiale Nienburg. Als

einer der ersten Betriebe in Deutschland wird Deterding bereits 2008 QMF-zertifiziert. (QMF ist eine gemeinsame Initiative sowohl von Händlern als auch Herstellern von Motorgeräten in Deutschland) Unternehmenskultur wird im familiengeführten Unternehmen spürbar gelebt. Denn bereits 2013 erarbeiten Geschäftsführung, Abteilungsleiter und Mitarbeiter Unternehmensleitlinien, die eine feste Basis der betrieblichen Struktur und allen Handelns bilden. Die ausgezeichnete Filiale im niedersächsischen Nienburg feiert in diesem Jahr ihr 25jähriges Bestehen.

Den 3. Platz des Unternehmerpreises Motorist 2017 belegte die Firma Werner Rausch aus Höchstädt im Fichtelgebirge. Der seit 1996 bestehende Meisterbetrieb wird vom Inhaber und seinem Team aus fünf Mitarbeitern geführt. Schwerpunkte sind neben einem breiten Maschinenangebot für Forst und Garten der Service, die Ersatzteilversorgung sowie der Bau von Spezialmaschinen. Neben Garten- und Reinigungstechnik führt das Unternehmen, angesiedelt in der ländlichen Region des Fichtelgebirges, zudem ein besonderes Angebot an Einachsern und Raupenschleppern.

Der erstmalig vergebene Sonderpreis Motorist 2017 für das beste Geschäftsmodell mit relevantem Motoristenbereich ging an Agrar-Markt Deppe aus Bad Lauterberg. Am Hauptsitz und den acht Filialen bietet der Preisträger eine große Vielfalt an Produkten professioneller Hersteller u.a. in der Landtechnik. Passend dazu verfügt das Unternehmen über ein großes Werkstattangebot mit einem gut sortierten Ersatzteillager. Das Unternehmenssegment für professionelle Rasen- und Grundstückspflege, Golfplatztechnik sowie Motorgeräte wurde seit 1972 stetig erweitert.

Viel Fachwissen durch Experten

Wichtige Fakten für ein fundiertes Branchenwissen lieferte der Auftaktvortrag von Christian Knapp. Die neuesten Zahlen zum Motorgerätemarkt 2015 und 2016, neue Gerätetrends und -entwicklungen stellte der Vertreter des renommierten Marktforschungsunternehmens Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) vor.

Mitmachen erwünscht

Das vierteilige Workshop-Programm des Kongresses stand unter dem Motto: Lernen durch Mitmachen. Gemeinsam mit erfahrenen Referenten erarbeiteten die Teilnehmer Lösungen zu Fragestellungen zum wirksamen Marketing, zur effektiven Werkstatt- und Lagerorganisation und zukunftsicheren Unternehmensnachfolge. Welchen Aufgaben Frauen in den Betrieben zukommen und welche Chancen sich gerade ihnen als Quereinsteiger in den Motoristenbetrieben bieten, machte die Personaltrainerin Sabine Gottbrath in ihrem Workshop deutlich.

Digitalisierung als Chance verstehen

Geschäfte werden mit Menschen und nicht mit Maschinen gemacht. Darum keine Angst vor der Digitalisierung. Der Vortrag von Christian Bredlow, Geschäftsführer Digital Mindset, lud Entscheider und Führungskräfte zum Nachdenken und Überdenken ein. Denn bei der Digitalisierung geht es nicht nur um Technologie, sondern auch um Menschen, Geschäftsmodelle und vor allen Dingen um Verständnis.

Über die Erfahrungen eines Motoristen auf neuen Wegen informierte der Vortrag zum gemeinsamen Projekt von Campingaz, Gartentechnik.com und der Fachzeitschrift MOTORIST. Wie sich der Motoristenbetrieb Ludwig Kappenberger ein zweites Standbein durch den Vertrieb von Gartengrills aufbaut und seinen Geschäftserfolg durch die Nutzung digitaler Medien erweitern konnte, berichteten die beteiligten Partner. „Dieses Projekt zeigt individuelle Lösungen und Prozesse einer zukunftsorientierten Unternehmensführung und kann auch anderen Entscheidern Wegweiser für ihre ersten Schritte in ein erfolgreiches E-Commerce-Business und ein neues Sortiment sein,“ so Jürgen Krieger, Chefredakteur des Technik-Magazins MOTORIST über das Projekt.

Lokale Marken sind stark

Aktiv die Chancen des Fachhandels zu nutzen, darin sieht Marketingexperte Jürgen Ruckdeschel viel Potential für lokale Motoristenbetriebe. In seinem Abschlussvortrag lieferte er viel Stoff für die abschließende Diskussion. Den eigenen Betrieb als Marke zu verstehen und zu etablieren, eigene Stärken aktiv zu kommunizieren und mit einfachen Mitteln ein Markenbranding

voranzutreiben, mag im Alltagsgeschäft oftmals schwer umsetzbar sein. Doch der Münchener Marketingexperte machte deutlich, wie sich so lokale Unternehmen auch gegenüber den großen Wettbewerbern profilieren können und die Angst vor Digitalisierung und Preiskampf mit Baumärkten und Internetanbietern unbegründet ist.

Mehr Informationen und Bildmaterial finden Sie auch auf der neuen Webseite www.motorist-online.de

Die RM Handelsmedien GmbH & Co. KG, eine 100%ige Tochter der Rudolf Müller Mediengruppe, ist auf Medienangebote für den Handel spezialisiert. Das Unternehmen adressiert heute die Zielgruppen Baumärkte, Gartencenter, Motorerätefachhändler, Baustoffhändler, Bautechnik- und Produktionsverbindunghandel (PVH) sowie Sicherheitstechnikhändler und -nutzer. Mit MOTORIST bringt der Verlag ein Technik-Magazin für alle motorbetriebenen Geräte in der Garten- und Landschaftspflege heraus.

Kontaktpersonen



Justina Kroliczek

Pressekontakt

Managerin Corporate Communication

Rudolf Müller Medienholding GmbH & Co. KG

presse@rudolf-mueller.de

+49 221 5497-350