



Der Rainworks-Mower als Chance für den GaLaBau

Wie der Gartenbaubetrieb vom neuen Rainworks-Mower profitiert

Die Lühr GmbH aus Wrestedt gilt als zuverlässiger Partner für Technik und Handel in der Beregnungstechnik. Zur Saison 2017 wurde das Sortiment durch eine neue Robot-Mäher-Linie erweitert. Geschäftsführer *Jan Lühr* und *Sebastian Blum* standen kürzlich *Rolf Krüger Consult* für ein Kurzinterview zur Verfügung und gaben Auskunft über den aktuellen Stand dieses Projektes.

Rolf Krüger: "Herr Lühr, in Ihrer Firmenbezeichnung heißt es: 'Bewässerungssysteme und Technik für Grünflächen'. Für das der Beregnungstechnik zugewandte Traditionsunternehmen Lühr ist das eine anspruchsvolle Neuausrichtung. Welche Gründe veranlassten Sie, diesen Schritt zu gehen?"

Jan C. Lühr: "Der automatische Garten wird die Zukunft der grünen Branche sein. Wir helfen unseren Kunden des Garten- und Landschaftsbaus, einen größeren Anteil am Gesamtpaket 'automatischer Garten' zu erschließen. Durch die enge Zusammenarbeit mit unseren Kollegen der Rainworks-Allianz bieten wir Kunden und Gartenbesitzern in vielerlei Hinsicht erweiterten Service und geldwerte Vorteile."

Rolf Krüger: "Kommen wir zum Thema 'Rasenroboter'. Dieser Markt ist relativ neu, aber zwischenzeitlich bereits sehr hart umkämpft. Warum nun 'noch' ein neues Produkt? Sie hätten ja auch den einfacheren Weg des Vertriebes eines bereits eingeführten Markenproduktes wählen können."



Jan C. Lühr und Sebastian Blum mit dem neuen Rainworks Mower

Jan C. Lühr: "Ganz einfach: Der Vertriebsweg und die Erträge müssen stimmen! Es existieren derzeit wenige Vertriebskonzepte, die es dem Einbaubetrieb gestatten, mit ausreichenden Erträgen und mit der notwendigen Installationssicherheit zu arbeiten."

Unsere Sicherheitspakete (TÜV und GS) schaffen Vertrauen und Akzeptanz – sie sind einzigartig auf dem deutschen Markt!

Der Landschaftsbauer erzielt über den Mäher eine höhere Kontakthäufigkeit und somit gute Chancen auf Folgeaufträge."

Rolf Krüger: "Welche Kernpunkte unterscheiden das Rainworks-Mower-Konzept von denen der Mitanbieter?"

Jan C. Lühr: "Wir stellen für unsere Partner Serviceleistungen bereit, die sie in die Lage versetzen, ihre Kunden mit einem technisch hochwertigen Mäher optimal zu bedienen. Dabei spielt auch die erfreuliche Ertragssituation eine große Rolle."

Wir schließen die Marktlücke der Fachinstallation und vertrauen auf den bestens geschulten Rainworks-Fachbetrieb. Wir planen komplexe Gärten genauso durch wie bei der Gartenbewässerung oder dem LED-Gartenlicht. Das





Der neue Rainworks Mower



Know-How wird bereits in der Anfragephase des Projektes unseren Kunden zur Verfügung gestellt, damit sie beim Gartenbesitzer durch Fachberatung überzeugen können.

Mit unserem Drop-Shipment-Angebot und unserem B2B-Shop gehen wir einen innovativen Weg und eröffnen ein Geschäftsmodell für den GaLaBau, das es bisher so nicht gab."

Rolf Krüger: "Der Robot-Mäher ist ein komplexes Produkt – die Installation, der Service und die Wartung sind erläuterungswürdig. Sehr häufig sehen wir, dass über nicht professionelle Vertriebswege verkauft wird. Was macht Lühr GmbH hier anders, Herr Blum?"

Sebastian Blum: "Schulung, Schulung und noch einmal Schulung ... Wir nutzen jede Chance, geschult zu werden und geben dann unser Wissen konsequent an unsere Kunden weiter. Dabei verbinden

wir die besondere Stellung unserer Rainworker mit neuen Vertriebsmöglichkeiten im Privatgarten."

Rolf Krüger: "Jan, können Sie bereits nach den ersten sechs Vertriebsmonaten ein Fazit ziehen oder ist es noch zu früh?"

Jan C. Lühr: "Der Rainworks-Mower wird vom Markt sehr gut angenommen; die klare und einfache Konstruktion, die leicht verständliche Bedienung und auch die einfache Wartung überzeugen. Die Farbgebung macht einen wertigen Eindruck und lässt auch noch Raum, eigene Gestaltungswünsche umzusetzen. Wir sind ohne Zweifel auf dem richtigen Weg!"

Rolf Krüger: "Ich bedanke mich für die wertvollen Informationen und wünsche Ihnen noch eine erfolgreiche Saison."

Road-Show 2017

Einladung zur Produktschulung

Die Lühr GmbH lädt im Rahmen ihrer Road-Show 2017 "Produkte im privaten Garten mit Ertragspotential" zur Produktschulung "Bewässerung und LED-Licht" ein. Mit nur wenig Zeiteinsatz bringt sie alle Partner des Garten- und Landschaftsbaus auf den neuesten Stand.



Update der Traditionsmarke zu Technik, Produkten, Handhabung, Preisen

Wie kann ich mit Rain Bird Produkten den Garten komplett erschließen?

Martin Diesener (Rain Bird Deutschland) steht Rede und Antwort.



in-Lite LED-Gartenlicht: Mit wenig Produkten und eigener Montage gutes Geld verdienen – und das Ganze ohne Reklamationen; 100% 12V.

Veranstaltungsdetails:

Datum: 28. September 2017

Uhrzeit: 9.15 bis 13 Uhr

Ort: Verband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau Sachsen-Anhalt e.V., Lorenzweg 56, 39128 Magdeburg

Für das leibliche Wohl wird gesorgt. Anmeldungen werden per E-Mail unter info@luehr-technik.de oder telefonisch unter 0171 2225693 entgegengenommen.

Mitglied der Rainworks-Allianz RAINWORKS International Irrigation Experts



Bewässerungssysteme
Technik für Grünflächen

LÜHR GMBH

Lühr GmbH
Am Mühlenteich 10
29559 Wrestedt

Telefon: +49 5802 9878763
Telefax: +49 5802 9878765
E-Mail: info@luehr-technik.de

Geschäftsführer: Jan C. Lühr
HRB: 205980 Amtsgericht Lüneburg
UStIdNr.: DE304424324