



Arbeitstiere mit Potenzial

Kubota Rasen- und Grundstückspflege Mit einem noch breiteren Produktprogramm verspricht sich der japanische Hersteller die Erschließung weiterer Kundengruppen. Innerhalb der Rasen- und Grundstückspflege bietet Kubota mit dem Transporter RTV ein vielseitiges Fahrzeug für viele Branchen an. Für die Vertriebspartner eröffnen sich neue Wege.

Nur wenige Hersteller sind auf so heterogenen Feldern unterwegs wie Kubota. Mit klassischer Landtechnik, dem Baumaschinensektor, dem Motorenbau und der Rasen- und Grundstückspflege am Start, konnte das Unternehmen in der jüngeren Vergangenheit viele Handelspartner von einer Zusammenarbeit überzeugen. Innerhalb des Portfolios ist man derzeit besonders auf das geländegängige Mehrzweckfahrzeug RTV stolz – gleich drei Fahrzeuge konnten kürzlich an ein baden-württembergisches Steinbruchunternehmen ausgeliefert werden. AGRARTECHNIK hat sich mit Robert von Keudell, Director Tractor Sales & Marketing Kubota (Deutschland) GmbH, über die Sparte der Garten- und Grundstücks-



Robert von Keudell,
Director Tractor Sales & Marketing
Kubota (Deutschland) GmbH,
sieht enormes Potenzial für das Rasen-
und Grundstückspflege-Segment
und somit auch für den RTV.

pflege und die damit verbundenen Chancen für den Handel unterhalten.

Herr von Keudell, über welche Vermarktungswege gelangen die RTV Transportfahrzeuge in den Markt? Werden diese primär über den Landmaschinen- oder über den Baumaschinenfachhandel vertrieben?
Robert von Keudell: Unsere RTV's werden ausschließlich über unsere Vertriebspartner für Agrartechnik, sowie Rasen- und Grundstückspflege vertrieben. Es besteht jedoch zwischen allen Händlernetzen eine gute Zusammenarbeit und Austausch. Dadurch werden alle Zielgruppen angesprochen und haben kurze Wege. Egal, ob eine Anschaffung für den professionellen oder semiprofessionellen Einsatz geplant ist.