

GEPA

Mit Profi-Vertikutierern fing es an. Hier zwei Modelle, rechts das im Edelstahl-„Mantel“. Gut erkennbar: die Schösser zur festen Einstellung der Arbeitstiefe.



Spezialist für besondere Maschinen

Christian Petersen und Bernhard Fitschen sind die Geschäftsführer der Firma Gega. Die wurde im Jahr 2007 gegründet und hat seitdem einige Sondermaschinen im Programm, die mit ungewöhnlichen Lösungen aufwarten. Jetzt soll der Vertrieb auf eine breitere Basis auf Fachhandelsseite gestellt werden.

Beide Unternehmer sind bereits seit vielen Jahren in der Motorgerätebranche tätig. Petersen (61 Jahre alt) ist gelernter Landwirt und Maschinenbau-Techniker. In der Branche bekannt ist er durch verschiedene Tätigkeiten, vor allem auf Vertriebsseite, beispielsweise als Importeur für Motorgeräte oder für bekannte Hersteller von professionellen Häckslern.

Bernhard Fitschen (42) ist gelernter Landmaschinenmeister und führt seit 1992 seinen eigenen Motoristenbetrieb in Anderlingen/Ohrel. Dort ist auch die Produktionsstätte der Gega-Geräte angesiedelt. Fitschen bringt berufliche Erfahrungen aus verschiedenen Tätigkeiten mit, die immer eng an die Motorgeräteszene angelehnt waren.

Im Jahre 2002 begann er selbst mit der Produktion von Vertikutierern, später wollte er auch im Bereich Häcksler aktiv werden. Dabei lernten sich die beiden kennen, da Petersen zu diesem Zeitpunkt noch Teilhaber eines bekannten deutschen Häckslerherstellers war.

Aus der Bekanntschaft entwickelte sich eine enge Zusammenarbeit, die im Jahre 2007 in die offizielle Gründung von Gega mündete. Grundlage der Zusammenarbeit ist eine Teilung der Aufgaben, die bis heute Gültigkeit hat. Fitschen ist in erster Linie für alle Aspekte der technischen Fertigung zuständig, Petersen für Vertrieb und Logistik. Die Entwicklung von Neumaschinen treibt man gemeinsam voran.

Alle Maschinen des aktuellen Sortiments sind so als Eigenentwicklungen entstanden.

MASCHINEN MIT BESONDERHEITEN

Ziel jeder Neu- und Weiterentwicklung sind robuste, arbeitstaugliche Maschinen für den täglichen Einsatz, die einmal für den Käufer leicht und einfach zu bedienen sind, aber auch geldwerte Vorteile im Service bieten. „Im Grunde liefern wir mit den verbesserten oder sinnvoller Funktionen gleich die besten Verkaufsargumente für den Motoristen vor Ort mit“, sagen beide übereinstimmend. Das Herausarbeiten von Besonderheiten gehört deshalb zu den permanenten Aufgaben der beiden Geschäftsführer. Am Rande sei hier vermerkt, dass Petersen Mitglied im Erfinderclub und selbst bereits Besitzer von zehn Patenten ist. Und die sind nicht nur für unsere Branche entwickelt worden, sondern beispielsweise auch für den Einbruchschutz für Geldautomaten, für die Firma Coca Cola oder für den Bereich Heizgeräte. Eine pfiffige Idee ist auch die Trommelsiebanlage als Aufsatz für die meisten Betonmischer. So lässt sich in jedem Hausgarten mit einfachen Mitteln Kompost sieben. Gedacht war das Gerät zum Vertrieb über Motoristen. Aber auch nach intensiven Bemühungen wurden nur geringe Verkaufszahlen erreicht. Heute

führt es eine Baumarktkette im Sortiment, die davon im letzten Jahr über 1.000 Stück verkaufte.

EIGENER VERTRIEB

In der Zeit seit der Firmengründung sind bisher bereits rund 3.000 Gega-Maschinen verkauft worden. Davon allein vom Profi-Vertikutierer ungefähr 2.100 Maschinen und vom Unkraut-Jet rund 600.

Bisher wurde dafür als Absatzweg vor allem die Zusammenarbeit mit bekannten Firmen gewählt. Zu denen gehören *agria*, *Gartenland* oder auch *Solo*. Allein über Solo werden so über 500 Motoristen erreicht. Dazu kommen derzeit in Deutschland rund 50 Motoristen, die bereits Gega-Maschinen direkt beziehen.

In Zukunft soll der eigene Vertrieb auf eine noch breitere Basis gestellt werden. Seit Ende des letzten Jahres sind deshalb fünf Handelsvertreter mit im Boot, die daneben auch noch für Toro akquirieren. Mittelfristig soll die Zahl der Motoristen, mit denen man di-

rekt zusammenarbeitet, auf bundesweit rund 150 gesteigert werden.

In der Zwischenzeit beschäftigt Gega bereits sieben Mitarbeiter, davon zwei im Büro sowie fünf in der Montage. Produziert wird ausschließlich am Standort Ohrel.

DIE PRODUKTE

Die Serienproduktion startete mit einem Vertikutierer für den Profibereich. Dessen Gehäuse wird bis heute komplett in Edelstahl geschweißt, was die Maschinen stabil macht, immer optisch neuwertig aussehen lässt und letztlich den Wiederverkaufswert erhöht. Die Besonderheiten sind die vierfach teilbare Welle, die über eine Fliehkraftkupplung angetrieben wird, sowie die Servicefreundlichkeit. Die abschließbare Höhen- und Tiefenverstellung prädestiniert die Geräte ganz besonders für die Vermietung. „Damit hat der Verleiher die Sicherheit, dass nur in seiner vorgegebenen Tiefeneinstellung gearbeitet und nicht auch noch ‚umgegraben‘ wird,“ schmunzelt Fitschen. Gebaut werden drei Typen dieser Ver-

tikutierer, die sowohl mit Messer- als auch mit Federsystem ausrüstbar sind.

Neben der Edelstahlvariante werden jetzt auch die beiden anderen Typen mit Stahlgehäuse angeboten. Auf dem kleinen Markt für Profi-Vertikutierer hat Gega damit nach eigenen Angaben bereits einen Marktanteil von 35 % erobert.

VÖLLIG NEUES MARKTSEGMENT

Das zweite Nischenprodukt ist der Unkraut-Jet mit Fangkorb. Seine Spezialaufgabe ist das Entfernen von Bewuchs auf Belägen aller Art – er kann aber auch Rasen mähen. In seinem speziellen, einem Rasenmäher ähnlichen Gehäuse ist der Motor leicht nach vorne gekippt eingebaut. Das ist wichtig, weil nur dadurch eine gute Reinigungsleistung bei gleichzeitiger Schonung der Oberfläche erreicht wird. Der Motor treibt nun wie bei einer Motorsense Kunststoffäden an, die das Unkraut entfernen. Das über den Fäden angeordnete Rasenmähermesser sorgt für einen kräftigen Luftstrom, der das Geschnittene in den Fangkorb befördert.

Unser neues Gesicht



Der neue X155R
Ab März 2011 bei Ihrem John Deere Fachhändler

Die konsequente Verpflichtung zur Qualität bestimmt seit über 170 Jahren unser Handeln. In all unseren Produkten – vom Großtraktor bis hin zum kleinsten handgeführten Rasenmäher – steckt die gleiche kompromisslose Qualität.

Der neue Rasentraktor X155R setzt Maßstäbe für Rasentraktoren mit integriertem Grasaufnahmesystem. JohnDeere.com





Bernhard Fitschen (l.) und Christian Petersen sind die Unternehmer hinter Gepa.



Der Unkraut-Jet mit vorderem Rad, Seitenbesen, großen Rädern und Fangkorb.



Der Chef zeigt, wie es geht: Der Unkraut-Jet auf einer typischen Anwendungsfläche.

Für die verschiedenen Beläge gibt es drei unterschiedliche Fäden, und zwar grob, normal und weich. „Mit dem Satz Normalfaden lassen sich bei richtiger Einstellung bis zu 600 m² Fläche reinigen, ein Satz davon kostet knapp drei Euro und er lässt sich werkzeuglos wechseln“, so Petersen. Für Randbereiche lässt sich ein Seitenfaden zuschalten. Empfohlen wird, eine entsprechende Fläche zwei bis drei Mal im Jahr zu bearbeiten.

Die besondere Anordnung der Fäden sorgt auch dafür, dass kein Fugenmaterial ausgekratzt wird und so Steine locker werden könnten. Das vordere Lenkrad macht die Maschine manövrierfähig.

Als Kundengruppen kommen in erster Linie Kommunen, Behörden oder GaLa-Bauer infrage. Aber auch im Verleih könnte das Gerät eingesetzt werden, damit private Kunden beispielsweise ihre gepflasterte Garagenein-

fahrt vom Unkraut in den Fugen befreien können.

„Mit dem Unkraut-Jet haben wir einen interessanten neuen Markt mit einem Alleinstellungsmerkmal unseres Geräts erschlossen. Wer kennt nicht die vielen Wege- und Pflasterflächen, die voll Unkraut stehen und dringend gepflegt werden müssten. Das geht derzeit aus verschiedenen Gründen aber nur eingeschränkt bzw. kostenintensiv“, stellt Fitschen fest.

Ein weiteres Gepa-Produkt ist ein spezieller Mulchmäher mit der Möglichkeit des Seitenauswurfs. Hier sehen Fitschen und Petersen ebenfalls Verkaufspotenzial, weil es nur noch wenige Hersteller für diese Art von Mähern gibt. Die Besonderheit ihres Geräts ist die Höhenverstellung, die es ermöglicht, auch direkt über oder an Bordsteinen zu mähen. Die Kanten können dann einen Höhenunterschied von bis zu 70 mm haben.

WOHLFÜHLEN IN DER NICHE

Neben der Produktion unterhält Fitschen einen klassischen Motoristenbetrieb. Im Verkaufsangebot ist von der Motorsäge über Motorsensen und Rasenmäher bis zum Kommunaltraktor das übliche Sortiment zu finden. Fahrräder und eine Reihe von Vermietgeräten runden das Angebot ab.

In der nahen Zukunft sollen weitere Geräte-Neuentwicklungen das Gepa-Programm kontinuierlich erweitern. Bereits jetzt wird mit Hochdruck daran gearbeitet.

Zuerst einmal wird man das Sortiment aber auf der Messe Demopark der breiten Öffentlichkeit vorstellen.

Mit ihren Nischenprodukten fühlen sich Fitschen und Petersen jedenfalls pudelwohl – und wollen weiterhin „immer etwas besser als andere sein!“ ■

Motorenteile für MAG-Motoren und MAG-Kubota Motoren

Motoren- und Diesel-Vertriebs GmbH
Gustav-Siegle-Str. 2 · 71254 Ditzingen
Tel.: 07156 / 9670-30 · Fax: 07156 / 967055

Die starken und leisen TORNADOS!

- Laubblasgeräte mit leiser Hochleistungsturbine
- Viertaktmotor HONDA 3,7 kW (5 PS), 9,6 kW (13 PS)
- Nur max. 84 db(A) Schalldruckpegel in der Umgebung bei einem Luftdurchsatz von 3.300 cm³/h
- Ölmangel- Abschaltautomatik
- Blasrichtung verstellbar, auch nach vorne
- Mit nur 75 kg leicht und handlich
- Günstige Gewichtsverteilung – keine Kopflast

SCHMITZ GMBH
GARTENBAUMASCHINEN & TRANSPORTFAHRZEUGE
Am Handwerks Hof 8 • 47269 Duisburg
Tel. 0203-71 06 90 • Fax 0203-71 06 920
www.mini-kipper.de
Fordern Sie unsere aktuelle Broschüre an!