

Gemeinsamer Auftritt der Fachhändler

# Gesucht: die besten Motoristen der Schweiz!

Qualifizierte Fachhändler können sich um die Auszeichnung der SMU bewerben.

Sie profitieren mehrfach: sie präsentieren sich ihren Kunden als Firma mit Qualitätsnachweis.

Und die gemeinsamen Marketinganstrengungen der ch-motoristen stärken ihren Auftritt.

Motorgeräte-Fachhändler halten die Branche lebendig. Sie bilden Lehrlinge aus, beraten private Kunden, Handwerker, Gemeinden, Fussball-Clubs oder Gärtnereien. Sie liefern Reinigungsgeräte für Schulhäuser, Rasenmäher für Stadtgärtnereien,

Spezialausrüstungen für die Greenkeeper vom Golfplatz oder die Schneefräse für das Dorf. Sie stehen für hohe Servicebereitschaft, kompetente Dienstleistungen und zuverlässig funktionierende Geräte. Kundennähe ist ihr Programm. Die bisher 35

ch-motoristen verpflichten sich zu diesem hohen Qualitätsstandard und bieten der anonymen Grossfläche die Stirn. Sie sind sich einig: Gemeinsam stärken wir unseren individuellen Auftritt. Dies geschieht ganz konkret:

## Website www.ch-motorist.ch

So sind alle ch-motoristen in der Website [www.ch-motorist.ch](http://www.ch-motorist.ch) namentlich aufgeführt und mit der eigenen Website verlinkt. Wer noch keine eigene Website hat, kann bei [www.ch-motorist.ch](http://www.ch-motorist.ch) eine Mini-Site buchen. Google Adwords erscheinen, wenn die Themen der ch-motoristen bei Google aufgerufen werden. Dafür stellt die SMU ein Kostendach zur Verfügung. Partner der ch-motoristen wie Husqvarna und Stihl schalten Banner auf der Website.

## Firmenporträt

Zu attraktiven Konditionen kann der ch-motorist zusätzlich ein Firmenporträt bestellen. Es erscheint in der Website www.ch-motorist.ch und kann in die eigene Website integriert werden.



### Porträt

Die Plattform der Motorgeräte-Fachhändler der Schweizerischen Metall-Union SMU



*Seit 1977 hat das Unternehmen seinen Sitz in Hägendorf.*

**Heckenscheren, Bodenheisen und Sprüngeräte.** Wir haben für vielfältige Bedürfnisse das passende Produkt.

**Von welcher Dienstleistung darf Ihre Kundschaft profitieren?**  
Wir gehen auf die Kunden ein und bieten eine kompetente, sachverständige Beratung. Unsere Kundschaft kann die Produkte auch selber testen. Hinzu kommen unser Liefer- und Abholservice und unser gutes Sortiment an Occasion- und Mietgeräten.



*Roger Maurer ist seit über 30 Jahren ein treuer Mitarbeiter.*

**Womit sind Sie als Motorgeräte-Fachhändler täglich gefordert?**  
Für einen Fachhändler wie mich ist es eine Herausforderung, auf dem heutigen Markt und im Speziellen neben den grossen Discountern zu bestehen.

**Und wie machen Sie das?**  
Indem ich überzeuge. Ich versuche meinen Kundinnen und Kunden Marzu machen, dass unsere Produkte nicht mit jenen der Discounter vergleichbar sind. Erstens verkaufen wir nur qualitativ hochwertige Produkte. Zweitens sind in diesem Preis all unsere Dienstleistungen wie die fachmännische Beratung sowie der direkte und langjährige Kundenkontakt enthalten.

**Hat sich das bewährt?**  
Ja. Dass unser Geschäft bereits so viele Jahre existiert, zeigt uns, dass wir mit dieser Strategie und dieser Philosophie den richtigen Weg verfolgen.

**Was ist am Beruf des Motorgerätemechanikers besonders attraktiv?**  
Es ist die Vielfältigkeit, die den Beruf so spannend macht. Die vielen Maschinen, die er kommen muss und mit denen er umzugehen hat, lassen den Beruf nie eintönig werden. Zum Beruf gehören ein breites Fachwissen und das handwerkliche Können. Hinzu kommt der Kundenkontakt, der eine weitere interessante und kreative Arbeit darstellt.

**Kontakt**  
Hurtech AG  
Rasenmäher & Motorgeräte  
Oltenstrasse 23  
4614 Hägendorf  
Telefon: 062 216 33 77  
Telefax: 062 216 33 78  
info@hurtech.ch  
www.hurtech.ch

**Tipps von Othmar Schmid**  
Kauf von Motorgeräten  
Zum Kauf eines Produkts gehört immer eine fachmännische Beratung. Die Kundinnen/Kunden soll wissen, welche Varianten es gibt.

**Leitgeräts**  
Wir haben verschiedene Motorgeräts im Angebot, z. B. Verteiler- und Rasenbläsaugergeräte, mobile sowie Transportbläsauger für den Garten, Moosackmaschinen usw.

**Gewinnbereich**  
Ich empfehle meinen Kunden, stets Gebrauchs- zu verwenden. Es ist gesundheits- und umweltschonend und zudem auch besser für die Ökonomie selbst. [www.gemeinsam.ch](http://www.gemeinsam.ch)

Fachhändler mit Qualitätslabel. Porträt: Hurtech AG



### Porträt

Die Plattform der Motorgeräte-Fachhändler der Schweizerischen Metall-Union SMU



*Geschäftsführer und Landeskoordinator Othmar Schmid führt seit 2007 die Hurtech AG erfolgreich weiter.*

**Hurtech AG**

**Wer einen Rasenmäher oder ein Motorgerät braucht, geht zu Hurtech AG in Hägendorf.** Dieses erfolgreiche Unternehmen kann auf eine über 40-jährige Geschichte zurückblicken. Seine Aushängeschilder: langjährige Erfahrung, breites Fachwissen und handwerkliches Können.

**So fing alles an...**  
Willy Hurter, der Gründervater, war es, der 1962 in Timbach eine kleine Werkstatt mietete und sich auf den Verkauf und Unterhalt von Rasenmähern spezialisierte. Die Nachfrage war gross und das Geschäft erfolgreich. Das Unternehmen Willy Hurters – nämlich «Willy Hurter Motorgeräte & Rasenmäher» – baute sich im Laufe der Jahre sukzessive aus und entwickelte sich überregional zur Spezialwerkstatt für Motorgeräte. 1977 wurde der Neubau in Hägendorf bezogen. Gleichzeitig wurde Roger Maurer als Mechaniker angestellt, der bis zum heutigen Tage das Geschäft begleitet und tatkräftig mitprägt hat. Nach dem wohlverdienten Ruhestand Willy Hurters im Jahre 2007 ging die Firma mit Othmar Schmid als neuen Geschäftsführer in die Hurtech AG über.

**Interview mit Othmar Schmid**

**Wofür ist Hurtech AG bekannt?**  
Drei Dinge zeichnen uns aus: Unser Qualitäts-Produkte, unser grosses Sortiment und unser Erfahrungsschatz. Wir verkaufen nur Produkte, die uns voll und ganz überzeugen. Die grosse Auswahl an Rasenmähern hat zum Vorteil, dass für alle das richtige dabei ist. Unsere langjährige Erfahrung und unser Fachwissen machen uns nicht nur zu Spezialisten neuer Produkte, sondern auch zu guten Kennern älterer Maschinen.

**Was beziehen die Privatkundinnen und -kunden bei Ihnen?**  
Das Hauptgeschäft mit unseren Privatkundinnen und -kunden machen wir eindeutig mit dem Verkauf von Rasenmähern, Rasenroboter, Geräte-

benzin und Schneefräsen.

**Was verkaufen Sie Ihren Geschäftskunden?**  
Die Gemeinden beziehen bei uns Rasenmäher oder -traktoren, dann Motorbläser, Fräsechneider und Laubbläser. Kunden wie die Gärtnerbauern, die Liegenschaftsverwaltungen oder spezialisierte Firmen für die Hauswartung kaufen bei uns zudem Motorhacken, benzin und Schneefräsen.

**Was verkaufen Sie Ihren Geschäftskunden?**  
Die Gemeinden beziehen bei uns Rasenmäher oder -traktoren, dann Motorbläser, Fräsechneider und Laubbläser. Kunden wie die Gärtnerbauern, die Liegenschaftsverwaltungen oder spezialisierte Firmen für die Hauswartung kaufen bei uns zudem Motorhacken, benzin und Schneefräsen.

Fachhändler mit Qualitätslabel. Porträt: Hurtech AG

## Medienarbeit

keiten.

**Einstieg ins Kommunalgeschäft**  
Ein Laubbläser kann für einen Landwirt den Einstieg für kommunale Dienstleistungen sein, indem beispielsweise bei Gemeinden oder privaten Unternehmen die Arbeitsplatzhygiene besorgt wird. Zu den jeweiligen Laubbläsern bieten die Hersteller Zusatzleistungen an. So können beispielsweise die meisten Geräte mit einem Spritzmittelbehälter ausgestattet werden. Womit Pflanzenschutzmittel zum Beispiel für Einzelstockbehandlungen oder für das Abspritzen von «Nestern» ausbracht werden können. Das Spritzmittel wird über eine Dosiereinrichtung in den Luftstrom eingeleitet. Für solche Applikationen muss das Spritzgerät keiner speziellen Prüfung unterzogen werden. Wie bei übrigen Rückenspritzgeräten ist die Auslieferung und Anwendungsmenge Sache des Anwenders. Ein Laubbläser macht ziemlich viel Lärm.

allerdings gibt es immer mehr Geräte, die mit einem Viertaktmotor oder sonstigen Motorenmodifikationen ausgestattet sind und dadurch die Lärmbelastung gegenüber früheren Geräten wesentlich reduziert werden konnte.

**Gerätebenzin verwenden**  
Egal ob das Gerät über eine 4- oder 2-Takt Motortechnik verfügt, die Verwendung von Gerätebenzin sei unbedingt zu empfehlen, wie im Interview mit Geräteexperte Kurt Gsell zu erfahren ist. Gerätebenzin besteht aus synthetischen Bestandteilen und ist weitgehend frei von gesundheitsgefährdenden Stoffen. Da Kleingeräte wie ein Laubbläser in der Regel keinen Katalysator haben, entwickeln bei herkömmlichem Benzin mit dem Abgasgemisch Schadstoffe, welche die Atemorgane und das Nervensystem schädigen können. «Um die Umgebung nicht zu belasten, setzen wir den Bläser in unseren Parzellen beim Dorf nicht ein», so Roland Gafner. Man müsse einfach ein bisschen Rücksicht nehmen, wo und wie lange man den Bläser einsetze. Damit sind Gafners hierher gut gefahren, sie wachen doch nie mit Rückenspritzgeräten.

| Kurt Gsell

**CH-Motoristen**  
Unter der Marke «ch-motorist.ch» haben sich im letzten Jahr die Motorgerätespezialisten der Schweizerischen Metall-Union (SMU) zusammengeschlossen. Sie sind Spezialisten für Rasenmäher, Laubbläser, Motorsägen, Hochdruckreiner usw. und bilden eine eigenständige Fachgruppe im Fachverband Metallhandwerk/Landtechnik der SMU. Kurt Gsell, Motorgerätespezialist in Amriswil, präsentiert den Verband. CH-Motoristen müssen bestimmte Qualitätskriterien erfüllen, um mit dem Gütesiegel zu werben. Dem Verband gehören zurzeit rund 32 Firmen an. [www.ch-motorist.ch](http://www.ch-motorist.ch)



Ernst Gafner und Sohn Roland bereiten die Laubbläser auf die Saison vor. Das Gerät rechts ist zusätzlich für den Spritzmittelaustrag ausgerüstet.

Ausserdem werden die lokalen und regionalen Medien auf die ch-motoristen aufmerksam gemacht: durch Versand von Medienmitteilungen und telefonische Kontaktpflege.

### «Alle Markengeräte erfüllen strenge Umweltnormen»

Kurt Gsell führt in Amriswil ein Motorgeräte-Fachgeschäft und präsident den Fachverband «ch-motorist.ch» der Schweizerischen Metall-Union (SMU) zusammengefasst. strengen Vorschriften erfüllen.

**Wie muss ein Laubbläser ausgerüstet sein, damit er zum Heuen geeignet ist?**  
Kurt Gsell: Es sind für diesen Einsatz nur die rückentragbaren Geräte geeignet. Alle Markengeräte dieser Art haben genügend Leistung und sind technisch auf dem neusten Stand. Dagegen sind die Kopien aus China als Neuschrott zu bezeichnen. Sie werden von Landwirten auch nicht gekauft.

**Was sind die wichtigsten technischen Unterschiede sind die 2- oder die 4-Takt-Motoren die Motorleistung und der Geräuschpegel.**  
Gsell: Die Motoren der heutigen Generation sind alle gut, da sie

**Wie sind die Betriebs- und Wartungskosten?**  
Gsell: Die Wartung des Luftfilters ist sehr wichtig, wie auch die der Zündkerze und des Benzin-systems. Beim Viertakter kommt noch der Ölwechsel hinzu. Die Betriebskosten entstehen zur Hauptsache aus dem Treibstoff.

**Was muss beim Betrieb eines Laubbläses besonders beachtet werden?**  
Gsell: Man muss unbedingt Gerätebenzin verwenden. Sowohl bei 2- wie auch bei 4-Takt-Motoren. Dies ist ein Beitrag zur guten Motorsicherheit. Gefährliche Schadstoffe werden dabei vermieden. Dies schont zugleich die Atemwege und das Nervensystem des Anwenders. Profis im Forstwesen arbeiten nur noch mit Gerätebenzin.



## Drop Flag und Kleber

An Veranstaltungen, Gewerbetrieben und vor dem eigenen Geschäft zeigen ch-motoristen Flagge: mit der Drop Flag oder dem Kleber.



## Zum Beispiel: ch-motorist Hurtech AG, Hägendorf

Otmar Schmid, seit zwei Jahren Geschäftsführer der Hurtech AG in Hägendorf, begründet seine Mitgliedschaft bei ch-motorist: «Durch diese Mitgliedschaft werde ich als Profi mit langjähriger Erfahrung ausgewiesen. Im Gegenzug bedeutet die Zugehörigkeit zu ch-motorist, dass wir uns für Qualitätsprodukte und einen professionellen Service zu fairen Preisen einsetzen.»

Otmar Schmid hat das Firmenporträt «ch-motorist Hurtech AG» seinem Frühlings-Mailing an Verwaltungen und Unternehmen beigelegt. Im Begleitschreiben hat er seine Kunden auch informiert, dass er einer der wenigen ch-motoristen in der Region Solothurn ist.



## ch-motorist – unterstützt von starken Partnern



**Hugo Helbling**, Sales Manager Professional von HUSQVARNA Schweiz, dem weltweit grössten Hersteller von Wald-, Park- und Gartenpflege-Produkten:

«Es gibt immer wieder Fachhändler, die nach «Billigprodukten» fragen, oder solche sogar in ihren Shops anbieten. Das kann unmöglich gut gehen, da nie die gleichen notwendigen Voraussetzungen wie Beratung, Service, Ersatzteillieferung etc. mitverkauft werden können.»



**Jürg Voser**, Geschäftsleiter der STIHL Vertriebs AG, dem international tätigen Familienunternehmen, das u.a. in Wil 700 Personen in der Produktion von Ketten für Motorsägen beschäftigt, beschreibt den CH-Motoristen:

«Fachkundig weitergebildete Mitarbeiter und eine hervorragende Reparaturwerkstatt sind klare Pluspunkte. Das Verkaufssortiment ist gut präsentiert und saisonale Geräte werden speziell vorgestellt.»



**Peter Bianchi**, Sales Manager von Honda Power Equipment Suisse SA meint zu den besonderen Kennzeichen des Schweizer Marktes: «Die Grösse der Verkaufspunkte und die hohen Bodenpreise sind speziell. In anderen europäischen Ländern können einfacher grössere Geschäfte mit dementsprechend grösserer Produktauswahl aufgebaut werden. Deshalb ist es wichtig, dass sich der hiesige Fachhändler auf Qualitätsprodukte konzentriert.»

## Weitere Informationen

Informationen und Bewerbung um eine Mitgliedschaft:  
Schweizerische Metall-Union, Bildungszentrum,  
Chräjeninsel 2, 3270 Aarberg  
Monika Beuret, Tel. 032 / 391 70 28, m.beuret@smu.ch ■

