

Händler auf Exkursion im neuen GGP Werk in Tranas, Schweden

Anfang Oktober besuchten die österreichischen TITAN Händler das STIGA – Werk in Tranas.

Stiga hat sowohl seine Forschungs- und Entwicklungsabteilung als auch die Produktion für Frontmäher in Tranås - Sweden. In 2005 hat Stiga als erster Hersteller einen Frontmäher mit Allradantrieb auf den Markt gebracht. Stiga vertreibt neben Rasenmähern und Frontmäher auch Rasentrimmer, Heckenscheren, Häcksler, Vertikutierer und Motorhacken.

Die Maschinen werden in Tranas, in einem modernst ausgestatteten Werk, das die hohen Qualitätsstandards der Automobilindustrie implementiert hat, assembliert. Die Komponenten sind zum größten Teil hochqualitative europäische Produkte.



STIGA TITAN - Die Kommunalgeräteträger mit echter Knicklenkung

Der Titan ist von Profis für Profis entwickelt und bietet alles, was bei der professionellen Bearbeitung von Grünflächen benötigt wird. Sie erhalten ein zuverlässiges und vielseitiges Arbeitsgerät, das Tag für Tag und Jahr für Jahr anspruchsvollste Aufgaben erfüllt.

Die Besonderheiten eines STIGA TITANS

- Kommt an jede Stelle
- Jederzeit uneingeschränkte Kontrolle.
- Sichere Navigation auf unebenen Terrain
- Bequem arbeiten
- Effektiv mähen
- Wenden auf einem Bierdeckel
- Schnelle Fortbewegung



Rechtzeitig für den Wintereinsatz ist auch die neue TITAN Schneefräse und die beheizbare Kabine lieferbar. Dadurch wird der TITAN zu einem idealen Wintergerät



STIGA TITAN Händler in Transas

„Es war die schönste und familiärste Händlerreise bei der ich je teilgenommen habe!“ resumierte ein STIGA – Händler aus dem Waldviertel und ein Teilnehmer aus der Obersteiermark konnte „...von der Offenheit der Teilnehmer sehr viel für mein Geschäft profitieren.“



Michael Buchbauer Geschäftsführer der ZIMMER Handelsgesellschaft m.b.H. und verantwortlich für Marketing und Vertrieb der Marke STIGA in Österreich fühlt sich auf seinem Weg bestätigt: „Selbstständige, eigenverantwortliche und professionelle Fachhändler brauchen eine Gartentechnik-Marke die neben der technischen Produktqualität und Innovationsfreude auch ausreichend Raum bietet, um das vom Konsumenten gewünschte und benötigte Service auch kostendeckend anbieten zu können. Die besten Marketingideen kommen aus der Gruppe – deswegen sind Händler Meetings – mit offener, freundschaftlicher aber auch scharfer Diskussion ein wesentlicher Bestandteil der Weiterentwicklung“.

„Mit den STIGA Konsumenten wollen wir uns gegenseitig zum Erfolg pushen – das perfekte Produkt soll durch ein perfektes Service optimal veredelt werden“

Im Zuge des Händlermeetings wurde auch die Produktion des TITAN besichtigt:

