

MENSCHEN



03.05.2007 Die Jung-Unternehmer Heiko Remmel und Jan Skipka machen sich auf, mit DrainBelt die Grünflächen dieser Welt trocken zu legen.

GESELLSCHAFTERWECHSEL:
Tanja Remmel steigt ein,
Jan Skipka geht.



START WICHTIGER KOOPERATIONEN

MEILENSTEINE

ERFOLGSKURVE

2007

Drainbelt Europe
Wöbking
interstein

Nach dem anfänglichen „**ABER DÜNGER VERKAUFEN WIR NICHT!**“, ließ sich grashobber schnell vom nachhaltigen Ansatz mit Meeresalgen und anderen natürlichen Produkten überzeugen und vertreibt seit dem die gesamte Wöbking-Produkt-Palette.

2008

Aquatechnik
Pleinfelder Quarzsand

Ab diesem Jahr wurde der Vertrieb in der Schweiz mit dem Partner interstein intensiviert. 2008 ist auch das erste Jahr der SeaNymph™-Days von Wöbking, die seit dem als erfolgreiche gemeinsame Veranstaltungsreihe laufen.

2009

Manna
Berger Silotechnik

grashobber ergänzt das Portfolio mit neuen Partnern. Der Fokus liegt auf den Themen Rasenbau und Rasenpflege. Und grashobber ist seit dem auch konstant bei allen Regionaltagungen der Greenkeeper im Verkaufsgebiet präsent.

2010

Holcim Quarzsand
Nudersdorfer Quarzsand

Zu einer nachhaltigen Rasenpflege gehört der passende Sand - und die richtigen Sandlieferanten. Ab 2010 bauen wir diesen Bereich stärker aus, da er immer häufiger Bestandteil unserer Beratungen vor Ort war.

2011

Intensivierung der
Zusammenarbeit mit
eigenen Spediteuren

Seit wir eigene Spediteure für die Lieferungen von Substraten und Quarzsanden an unsere Kunden einsetzen, gehört das Organisieren von Ladungen zu unserem Alltag. Und die Zahl der Sand-Kunden wächst stetig.

2012

In diesem Jahr beziehen wir neue Büroräume mit angeschlossenen Lagermöglichkeiten, was wir im Juli 2012 mit einem Einweihungsfest feiern. Die neuen Räume bringen nicht nur räumlichen Freiraum sondern auch neue Ideen.

2013

Lebosol Dünger

Bis 2012 sammeln wir auch mit anderen Zielgruppen wie zum Beispiel dem Galabau Erfahrungen. Ab 2013 liegt der Fokus klar auf den Sportstätten. Unser neuer Claim, „**PARTNER FÜR SPORTSTÄTTEN**“ war seit dem Motto und Auftrag zugleich.

2014

Eireiner Quarzsand

grashobber ist mit einem umfassenden Portfolio gut aufgestellt. Das erklärte **ZIEL:** Unsere Kunden auf dem Weg zu einer nachhaltigen Sportrasenpflege, die ohne hohe Stickstoffgaben und mit wenig Pflanzenschutzmitteln auskommt, zu unterstützen.

2015

Menno Chemie
Bodeninstitut J.Prügl

Mit dem Thema Hygienemanagement betritt grashobber im Bereich der Sportstätten Neuland und baut parallel den Bereich Analytik auf. Ach ja - und auch DrainBelt verkaufen wir weiterhin erfolgreich, vor allem an Privatkunden und Reitplatzbesitzer.

2016

Stelzner Analysentechnik

Mit einem tollen Team erreicht grashobber im Jahr 2016 das beste Ergebnis der 10-jährigen Geschichte und gewinnt viele neue Kunden hinzu. Neben dem stimmigen Portfolio schätzen die Kunden besonders unsere Beratungskompetenz.

2017

Da wir Wert auf Individualität und Kompetenz legen, haben wir uns in den letzten Jahren immer mehr vom Partner zum Lösungsfinder für unsere Kunden entwickelt. Und das macht uns am Markt einmalig. **WIR FINDEN LÖSUNGEN** - gerne auch für Sie.