

**TRAKTOREN:** Neues Importkonzept von Zetor läuft seit einem Jahr

# Zetor Schweiz erhöht die Kadenz

*Direkt von Deutschland zu den Schweizer Regionalhändlern. So funktioniert seit einem Jahr der Zetor-Import. Nun peilen die Zetor-Händler höhere Verkäufe an. Helfen soll etwa auch die Proxima-Serie mit neuem Design.*

HEINZ RÖTHLISBERGER

«Bei den Traktoren geht es auch ohne Hauptimporteur», sagt Andreas Lehmann. Der Geschäftsführer der Firma Land- und Baumaschinenservice aus Bellach SO weiss, wovon er spricht. Vor rund einem Jahr hat er in der Schweiz den Import der Zetor-Traktoren neu aufgeleitet und die Stufe des Hauptimporteurs sozusagen «abgeschafft». «Die Traktoren werden von Zetor Deutschland, einer Niederlassung der tschechischen Zetor-Werke, direkt in die Schweiz an die regionalen Händler geliefert und auch dort abgerechnet», erklärt Lehmann. Das erbringe Vorteile etwa beim Preis und bei den Vertriebswegen, «die bei Zetor sehr kurz sind».

Gewisse Dinge müssten nach wie vor zentral gesteuert werden. So etwa die Typenprüfung, die Bereitstellung der Vorführtraktoren sowie die Werbung. All das wird von Lehmann organisiert. Bei ihm in Bellach laufen die Fäden zusammen. Zudem koordiniert der 39-Jährige auch das Netz mit den Vertragshändlern. «Derzeit sind wir schweizweit acht Händler», so Lehmann. Noch suche er weitere Interessenten. Etwa im Wallis, im Berner Oberland oder in der Waadt.

## Mehr Verkäufe im Visier

Das erste Jahr mit der neuen Importlösung habe sich sehr gut bewährt, sagt Lehmann. Auch Zetor Deutschland sei davon überzeugt. So sehr, dass das Konzept nun auch auf dem österreichischen Markt eingeführt werden soll. Doch zurück in die Schweiz. Hier will Lehmann aufgrund des nun bestehenden Händlernetzes mit Zetor einen grösseren Marktanteil erreichen. Im 2007 betrug die



Bei Andreas Lehmann in Bellach SO laufen die Fäden der Schweizer Zetor-Vertragshändler zusammen. Frisch eingetroffen ist diese Woche die Proxima-Serie mit neuem Design. Hier der Typ 7441 mit 70 PS und Fronthydraulik. (Bild: röt)

ser mit 13 verkauften Traktoren rund 0,6 Prozent am Gesamtmarkt (etwas über 2100 Traktoren). Ziel seien in diesem Jahr 15 bis 20 Traktoren oder ein Anteil von rund einem Prozent. «Wir wissen, dass das schwierig wird», sagt Lehmann. Jeder Käufer werde von den Traktorhändlern stark umworben.

## Image steigt

«Früher, da hat man in der Schweiz über Zetor gelacht», sagt Lehmann. Das Image der tschechischen Traktoren war gelinde gesagt «nicht das beste». Heute sieht das anders aus. Das habe einerseits damit zu tun, dass bei Zetor seit ein paar Jahren ein neuer Eigentümer für Ruhe und Ordnung sorgt (siehe auch Kasten), und zum anderen, weil bei den Schweizer Bauern die Akzeptanz von Lowtech-Traktoren stetig am Steigen ist. Lowtech-Traktoren sind Traktoren, die nur über die nötigste Technik verfügen und

mit wenig oder gar keiner Elektronik ausgerüstet sind. Das ergibt unter dem Strich günstigere Preise. Lehmann spricht hier von rund 20 Prozent im Vergleich zu anderen Traktoren oder anders gesagt: den Proxima 6441 EKO in der Grundausstattung mit 60-PS-Motor inklusive Kabine gibt es ab brutto 40 000 Franken (inkl. MwSt).

## Siege im Tractor Pulling

Dass die Traktormarke im Gespräch bleibt, dafür sorgt Lehmann auch damit, dass er mit einem Zetor-Traktor seit einigen Jahren Tractor Pulling fährt. Zwar musste er anfänglich mit leichtem Spott rechnen: «Als ich vor Jahren mit meinem Zetor an den Tractor Pullings auftauchte, nahm mich niemand ernst», sagt Lehmann. Alle dachten, den Traktor werde es auf halbem Weg zerreißen. Als er dann regelmässig den Full Pull erreichte, hätten alle gestaunt. Heute ist Lehmann

Doppelschweizermeister (2005 und 2006) sowie Vizemeister (2007) in der 3-Tonnen-Klasse. So etwas trage auch zum Image des Zetor-Traktors bei. Das zeige, dass der Traktor «etwas auf dem Kasten hat und nicht so leicht unterzukriegen ist».

## ZU ZETOR

Die Zetor-Werke im tschechischen Brünn sind definitiv auf die Erfolgsstrasse zurückgekehrt. Noch vor Jahren sah es für die Traktorenmarke, die 1946 erstmals vom Band lief, alles andere als gut aus. Nach der Privatisierung gegen Ende der 90er-Jahre brach bei Zetor die Produktion förmlich ein – auf gerade mal 1000 Traktoren jährlich. Seit im Juli 2002 die slowakische HTC Holding im Besitz des Traktorenwerks ist, geht es mit Zetor stetig aufwärts. So liefen im letzten Jahr rund 7000 Traktoren vom

Band. Tendenz steigend. Grösster Markt für Zetor ist Polen mit über 2200 verkauften Traktoren im 2005. Gebaut werden die Serie Proxima und Proxima Plus mit je drei Typen von 60 bis 100 PS sowie die Serie Forterra mit 4 Modellen von 90 bis 122 PS. «Alle Modelle ab Jahrgang 2008 erfüllen die Abgasnorm der Stufe III», sagt Zetor-Verkäufer Andreas Lehmann. Zudem hat die Proxima-Serie ein neues Design erhalten. Erstmals zeigt Lehmann diese an an der Agrimesse in Thun. röt