

Bührer und Zetor sind verlobt

Die Traktorenmarke Zetor will in der Schweiz weitere Marktanteile gewinnen. Am Ustermarkt präsentierte die Firma Bührer als zehnter offizieller Zetor-Händler der Schweiz erstmals die roten Tschechen an ihrem Stand.

Seit dem 26. November 2009 ist es offiziell: Die Bührer Traktorenfabrik AG ist eine offizielle Regionalvertretung von Zetor. Am traditionellen Ustermarkt zeigte Markus Hotz, Geschäftsführer von Bührer, mit seinem Team eine Reihe von Zetor-Traktoren am Bührer-Stand. Darunter war auch die erstmals in der Schweiz präsentierte Modellreihe «Proxima Power» in der Leistungsklasse von 90 bis 115 PS.

Die Zusammenarbeit zwischen der tschechischen Traktorenmarke und dem Schweizer Traditionsunternehmen ist bemerkenswert. Zetor baut in Brünn im Westen von Tschechien seit 1946 Traktoren, nach der Privatisierung vor etwa sieben Jahren hat sich das Unternehmen auf

den westlichen Märkten neu positioniert und ist jetzt auch in der Schweiz am Aufbau eines neuen Vertriebsnetzes. Hierzulande wird der Vertrieb von Andreas Lehmann, Inhaber des Land- und Baumaschinen-Service A. Lehmann in Bellach SO, koordiniert.

Kein eigener Importeur

Importiert in die Schweiz werden die Traktoren aber von Zetor Deutschland. Hannes Drechsler, Verkaufsleiter für Deutschland, Österreich und die Schweiz, erklärt, wie es funktioniert: «Der Traktor geht ab Zetor Deutschland in Furth im Wald direkt an einen der momentan zehn Händler in der Schweiz. Damit sparen wir enorm Kosten», begründet er die schlanken Strukturen. Der direkte Weg liegt aber



Bilder: Stefan Kohler

Hannes Drechsler, Verkaufsleiter für Deutschland, Österreich und die Schweiz, Markus Hotz von der Bührer Traktorenfabrik AG und Andreas Lehmann vom Land- und Baumaschinen-Service in Bellach SO (v. l. n. r.) arbeiten in Zukunft beim Zetor-Vertrieb für die Schweiz zusammen.

auch darin begründet, dass es sich bei den mengenmässig noch geringen Zetor-Importen in die Schweiz nicht lohnen würde, eine eigene Vertriebsfirma hier zu unterhalten. In diesem Jahr dürfte es rund 20 Zetor-Traktoren

sein, die in der Schweiz neu verkauft werden (siehe Interview unten).

Bührer noch aktiv im Geschäft

Die Bührer Traktorenfabrik AG ist die zehnte Vertriebspartnerin in der Schweiz.



Wie zufrieden ist die europäische Traktorenbranche mit dem Geschäftsjahr 2009?

Hannes Drechsler: Wir können mit dem abgelaufenen Jahr nicht so zufrieden sein. Es ist zurzeit eine besonders schwierige Marktsituation. 2007 und 2008 hatten wir in Deutschland und Frankreich noch die besten Jahre überhaupt. 2009 ist die Wirtschaftskrise auf die Landwirtschaft geschwappt und hat sich voll auch auf das Landmaschinen-geschäft durchgeschlagen.

«Netz weiter ausbauen»

Hannes Drechsler ist Zetor-Verkaufsleiter für Deutschland, Österreich und die Schweiz.

Zwar waren die ersten neun Monate dieses Jahres noch einigermaßen passabel, aber seit Oktober ist der Markt vor allem in Deutschland im freien Fall. Ich gehe davon aus, dass die europäischen Landmaschinenfirmen in den ersten sechs Monaten 2010 ebenfalls einen Rückgang haben werden.

Wie zufrieden sind Sie mit dem Geschäftsverlauf in der Schweiz?

Drechsler: Wir sind hier erst seit

kurzem aktiv, seit 2007 wird Zetor nach einem neuen Konzept in der Schweiz vertrieben. Hier bin ich sehr zufrieden. Dass wir in der besonderen Konstellation bis Ende Jahr in der Schweiz rund 20 Traktoren verkaufen können, ist ein sehr gutes Ergebnis.

Nun haben Sie mit Bührer einen Verkaufspartner in der Ostschweiz ausgewählt, der für eine traditionelle Schweizer Marke steht. Welche Gedanken stecken hinter diesem Schritt?

Drechsler: Die Marke Bührer und Zetor passen sehr gut zusammen. Bührer steht für grundsätzliche Technik mit einer Mechanik, die der Traktorfahrer sehr gut versteht. Das Gleiche hat stets auch für Zetor ge-

golten. In unseren Traktoren gibt es noch sehr viel Mechanik, wo andernorts Elektronik dahinter steckt. Wir möchten mit der Partnerschaft mit Bührer das Signal an die Kunden aussenden, dass, wenn Bührer die Zetor-Traktoren für gut befindet, sie dann für den Schweizer Markt interessant sein müssen.

Welches sind die Ziele, die Sie mit Zetor in der Schweiz erreichen wollen?

Drechsler: Wir wollen das Händlernetz weiter ausbauen. Je nach Marktsituation sollte es drinliegen, dass wir in ein paar Jahren rund 50 Traktoren pro Jahr verkaufen können. Dafür müssen wir aber noch einige Aufbauarbeit leisten. Man muss eine Kuh zuerst füttern, bevor man sie melken kann.

Dass es in Hinwil immer noch eine Firma mit diesem Namen gibt, obwohl der letzte Bühler-Traktor vor 31 Jahren das Rollband verlassen hat, ist vor allem der 1979 von der Firma Gebrüder Mägerle AG, Uster, veranlassten weitsichtigen Planung zu verdanken: Man hat mit der Bühler Traktorenfabrik AG die Ersatzteilversorgung langfristig gesichert, daraus ist bis heute ein

erfolgreiches Unternehmen geworden. Herzstück der Firma am alten Bühler-Standort ist das Ersatzteillager. Markus Hotz, Geschäftsführer von Bühler, weist hier darauf hin, dass trotz einem Lager mit 16 000 Einzelteilen nicht immer jedes Stück vorhanden sei. Dann würden die fehlenden Ersatzteile in Mechanikwerkstätten nachgebaut.

Seit 2007 werden von Bühler nicht nur die eigenen Traktoren gewartet, repariert und teilweise vollständig umgebaut. In der Werkstatt kümmert sich ein Mechanikerteam auch um den Service, Reparaturen und Abänderungen von Landmaschinen anderer Marken.

Dass zu diesem Angebot nun auch noch der Vertrieb von Zetor-Traktoren dazukommt,

mag auf den ersten Blick etwas überraschend sein. Markus Hotz weist im Gespräch aber darauf hin, dass man damit eine früher gepflegte Tradition wieder aufnehme: Bereits zu Zeiten, wo Bühler selber noch Traktoren gebaut hatte, seien schon Maschinen anderer Marken wie Fiat, Lindner oder Meili über das Hinwiler Unternehmen verkauft worden. | Stefan Kohler