

Swissfinish für Traktorenkunden



Im Gespräch mit Roland Bachmann
Ad. Bachmann AG, 9554 Tägerschen

Es begann vor 57 Jahren in einem Stall mit Reparaturen für Bekannte. Heute bietet das Unternehmen Arbeitsplätze für 22 Mitarbeitende, vertritt bekannte Marken

det. Am Anfang hat er für Bekannte und Bauern aus der Region die Maschinen in einem Stall repariert. Das lief gut: Immer mehr Kunden brachten ihm alles Mögliche, damit er es instand stellte. Bald darauf baute er hier das erste Gebäude und konnte sukzessive vergrössern. In den 60- und 70er Jahren knüpfte er in Finnland Kontakte; so übernahm er schliesslich die Farmi-Vertretung. Weitere Marken kamen hinzu; heute vertreten wir nebst Farmi auch Kawasaki ATV Geländefahrzeuge und Kubota-Traktoren.

Wir können schnell auf den Markt reagieren, haben gute Leute in der Technik und der Werkstatt. Als Generalvertreter wissen wir über unsere Maschinen bestens Bescheid. Wir machen Kurse bei den Herstellern und geben unser Wissen weiter an die Händler.

Und nicht zuletzt ist unsere Lage von Vorteil. Wir sind an einer Strasse mit Durchgangsverkehr angesiedelt und gut sichtbar. Oft halten Leute spontan an und sehen sich unsere Showräume an.



Traktoren: eines von drei Standbeinen.

und stützt sich auf ein intaktes Händlernetz. Die drei Bachmann-Brüder fürchten die Konkurrenz aus dem Ausland nicht. Schliesslich sind Schweizer Kunden anspruchsvoll. Mögliche Chancen ergeben sich auch aus den neuen Abgas-Normen; sie könnten den Traktorenmarkt zusätzlich antreiben.

Wie hat sich Ihr Betrieb über die Jahre entwickelt?

Mein Vater hat das Unternehmen 1953 als Einmannbetrieb gegrün-

det. Das sind unsere drei Hauptstandbeine. Heute leite ich das Unternehmen mit meinen zwei Brüdern. Angestellt sind 22 Mitarbeiter, davon fünf Lernende.

Was zeichnet Ihr Unternehmen aus?

Was wir machen, machen wir richtig. Wir bieten Dinge an, von denen wir viel verstehen und mit denen wir einen gewissen Umsatz erzielen. Bei einem zu weitläufigen Angebot wird es schwierig, überhaupt nur an den erforderlichen Schulungen teilzunehmen.

Wie ist Ihr Betrieb organisiert?

Wir importieren die Kubota-Traktoren; diese werden dann über mittlerweile 15 Händler an Kunden verkauft. Unsere Strategie lautet: wenige Händler, dafür kompetente - mit grösseren Gebieten. Ein Händler sollte die Möglichkeit haben, fünf bis zehn Traktoren im Jahr zu verkaufen. Er kennt das Produkt gut, kann den Kunden umfassend informieren, den nötigen Service bieten und den Mechaniker an die von uns angebotenen Kurse schicken. Mit

diesem System haben wir Erfolg.

Wie wird sich Ihr Leistungsspektrum in den nächsten Jahren verändern?

Vor der Übernahme der Kubota-Vertretung waren wir ein wenig von der Landwirtschaft weggekommen. So kommen die Kunden von Kawasaki nicht vorwiegend aus der Landwirtschaft; es sind Private, Bergbahnen oder auch Gemeinden. Doch heute liegt unser Schwerpunkt wieder in der Landwirtschaft. Bis Ende 2011 wollen wir bei den Traktoren einen Marktanteil



Neue Abgasnormen – Chance für die Branche?

von 5% generieren. Mittelfristig liegt das Ziel bei 10%.

Wie beurteilen Sie das Unternehmerleben?

Man hat eine gewisse Freiheit, die eine oder andere Richtung zu wählen. Entscheidungen werden individuell getroffen. Andererseits ist man auch gebunden, kann nicht einfach schliessen oder sagen: Ich bin dann mal zwei Monate auf Weltreise. Den Kunden und Angestellten gegenüber haben wir eine grosse Verantwortung.

Da wir zu dritt sind, geht das relativ gut; wir können uns organisieren.

Was sind die alltäglichen Herausforderungen?

Die Landwirtschaft kämpft seit Jahren mit einem Strukturwandel. Es besteht ein Überangebot. Auch Gesetzesänderungen halten uns auf Trab. So kommen im Verkehr immer wieder neue Normen auf wie z.B. die Abgasnormen. Die Fahrzeuge müssen dann neu typisiert und homologiert werden – nach Schweizer Standards. Doch nicht



nur die Landesgrenzen stellen Hindernisse dar, auch die Kantongrenzen. Jeder Kanton hat eigene Strassenverkehrsämter, welche zum Teil die Gesetze unterschiedlich interpretieren. Das endet in vielen Leerläufen und ist teuer für uns.

Was gibt es für neue Entwicklungen in der Landtechnik?

Bei den Traktoren kommen die neuen Motoren- resp. Abgasvorschriften. Dabei sind vor allem die Hersteller gefordert. Die neuen

Traktoren werden um ein Vielfaches sauberer sein. Es sollten Anreize geschaffen werden, um alte Traktoren innert nützlicher Frist durch neue, saubere Traktoren zu ersetzen. Dies wäre eine Chance für unsere Branche. GPS ist sicher auch ein Thema. Ich weiss aber nicht, ob es in der Schweiz wirklich flächendeckend eingeführt wird, da die Feldflächen eher klein sind.

Inwiefern ist die Internationalisierung ein Thema für Sie?

In der Schweiz haben wir einen



kleinen Markt; wir müssen mit weniger Stückzahlen kalkulieren. Manche ausländischen Anbieter bieten ihre Traktoren billiger an: Doch oft sind die Ausrüstungen nicht dieselben. Grosse Probleme haben wir damit nicht. Gerade beim Traktor ist ein umfassender Service unumgänglich. Ein Anbieter in der Nähe ist für den Kunden von Vorteil. Der Schweizer Kunde erwartet in der Regel sehr viel; er ist sehr anspruchsvoll. Wir nennen das den Swissfinish.