

«Wir wollen 100 Traktoren ausliefern»

In der Schweiz wurden im vergangenen Jahr 2386 Traktoren verkauft. 2012 waren es noch 2686 Traktoren. Praktisch alle Marken verloren bei den Stückzahlen. Entgegen dieser Entwicklung steigerte Kubota seine Verkäufe fast um das Doppelte. Laut Roland Bachmann von der Kubota-Generalvertretung soll der Steigflug anhalten.

Im vergangenen Jahr wurden in der Schweiz rund 11 Prozent weniger Traktoren zugelassen als im Jahr 2012. Dies zeigt die Statistik des Schweizerischen Landmaschinen-Verbands (SLV). Der Vergleich mit den beiden vorherigen Jahren ist jedoch heikel. Dazumal konnten die Importeure mit dem tiefen Euro attraktive Preise gestalten. Letztes Jahr normalisierte sich die Lage wieder. Das führte nun dazu, dass die bestende-

nen Marktleader an Stückzahlen verloren, das Feld jedoch immer noch anführen (siehe Grafik unten). Entgegen dieser Entwicklung hat Claas mit einem Plus von 24 Prozent zugelegt. Auch Lindner steigerte sich um 10 Prozent. Anhand der prozentualen Steigerung überflügelte Kubota alle: Die japanische Traktorenmarke steigerte sich bei den Zulassungszahlen von 34 Traktoren im Jahr 2012 auf 66 Traktoren im Jahr 2013. Kubota

liegt mit diesem Ergebnis im Bereich von Platz 10 beim Traktoren-Marktanteil in der Schweiz. Das für Kubota spektakuläre Ergebnis ist natürlich auch nur deshalb in einem so grossen Ausmass möglich, weil sich die Marke in der Schweiz noch in der Aufbauphase befindet. Für einen etablierten Marktakteur wäre so ein Sprung nicht möglich. Der Kubota-Steigflug soll jedoch noch einige Zeit anhalten, wie Geschäftsleiter

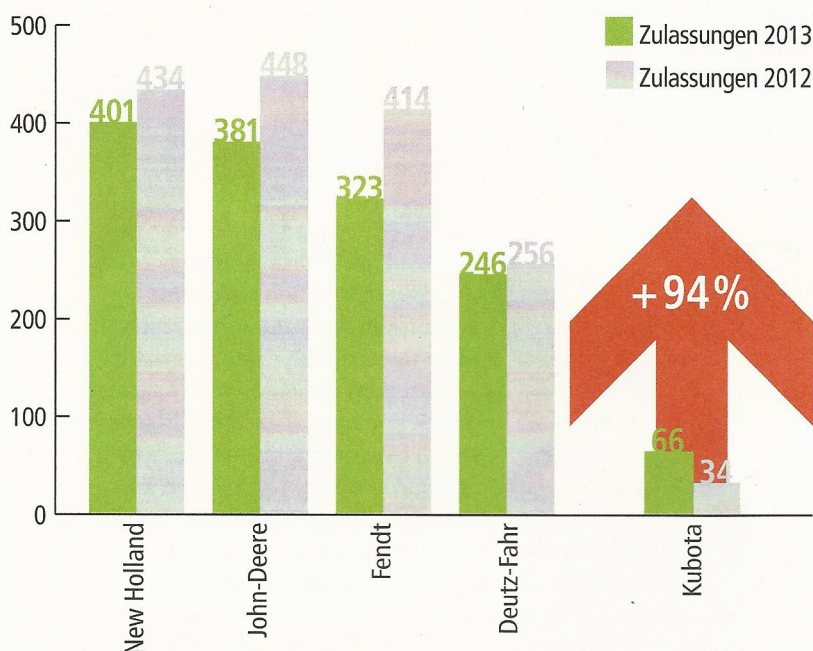
Roland Bachmann, von der Ad. Bachmann AG in Tägerchen TG (Kubota-Importeur), im Interview erklärt.

■ In der Schweiz wurden im vergangenen Jahr rund 11 Prozent weniger Traktoren verkauft. Trotz dem rückläufigen Gesamtmarkt konnten Sie Ihre Verkäufe fast verdoppeln. Auf was führen Sie diesen Erfolg zurück?

Roland Bachmann: Die gute Qualität und Zuverlässigkeit der Kubota-Traktoren setzt sich auch auf dem Schweizer Markt durch. Die Erwartungen der Kunden werden von Kubota erfüllt, und das spricht sich herum. Viele unserer Kunden haben bereits einen zweiten Kubota-Traktor gekauft, und das bestätigt uns ihre Zufriedenheit und hilft uns beim Verkauf.

Obschon die vier Marktleader wie die meisten Traktorenhersteller bei den Zulassungszahlen verloren, steigerte Kubota seine Zulassungen um fast 100 Prozent.

(Grafik: Nicole Geiser)



■ Wie war das vor gut fünf Jahren, als Sie mit dem Kubota-Vertrieb angefangen haben?

Damals war eine gewisse Skepsis gegenüber einem japanischen Landwirtschaftstraktor spürbar. Obschon viele Landwirte Kubota als zuverlässigen Motoren-, Kompakttraktoren- und Baumaschinenhersteller kannten.

■ Wie viele Kubotas sind heute in der Schweiz im Einsatz?

Indem wir die Qualität und die Zuverlässigkeit im täglichen Einsatz unter Beweis stellen konnten, stieg das Vertrauen kontinuierlich. Heute stehen über 250 Kubota-Land-



Bild: zvg

Roland Bachmann ist Geschäftsleiter der Kubota-Generalvertretung Ad. Bachmann AG in Tägerschen TG und hat ein erfolgreiches Verkaufsjahr 2013 hinter sich.

wirtschaftstraktoren in der Schweiz im Einsatz.

■ **Welche Modelle werden am meisten gekauft?**

Sehr beliebt sind die 60- bis 70-PS-Modelle. Einerseits mit klappbarem Bügel als wendige Obstraktoren oder mit der Lux-Kabine als praktische Hoftraktoren. Aber auch die wendigen 90- bis 100-PS-Modelle als Allround-Traktoren verkaufen sich gut. Wie auch die Schmalspurmodelle von 74 und 89 PS. Diese sind wendig und haben eine geräumige Plattformkabine ohne Getriebetunnel.

Zudem bin ich sehr glücklich, dass wir auch mit den neuen GX-Modellen von 116 und 140 PS gut gestartet sind. Mit ihren acht Lastschaltstufen passen die Traktoren gut in den Schweizer Markt.

■ **Das tönt vielversprechend für die Verkaufszah-**

len 2014. Was erwarten Sie für dieses Jahr?

Aufgrund der neuen GX-Modellen von 116 und 140 PS und den neuen M6060 (66 PS) und M7060 (74 PS) mit Filtertechnik und 18/18-Getriebe, wollen wir dieses Jahr 100 Traktoren ausliefern.

■ **Wie viele Kubota-Händler gibt es in der Schweiz?**

In den letzten fünf Jahren, konnten wir ein Kubota-Händlernetz mit 30 kompetenten Service- und Vertriebspartnern aufbauen. Damit können wir die meisten Regionen der Schweiz gut abdecken. Für einzelne Gebiete suchen wir noch interessierte Partner. Wir legen besonders grossen Wert auf eine partnerschaftliche Zusammenarbeit.

■ **Wie viele Traktoren baut Kubota weltweit?**

Kubota ist ein Weltkonzern und baut jährlich rund 200 000

Traktoren. In den USA ist Kubota beispielsweise Marktleader bei den 50- bis 120-PS-Traktoren. Bei Dieselmotoren bis 100 PS ist Kubota mit 660 000 Einheiten Weltmarktleader.

■ **Wo sehen Sie die Gründe für den globalen Erfolg?**

Im Vordergrund steht bestimmt ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis. Die Traktoren haben einen guten Komfortstandard mit Lux-Kabine, Klimaanlage, Luftsitz und so weiter.

■ **Lassen sich die technischen Ausrüstungsmerkmale auch in der Schweiz ausspielen?**

Auf jeden Fall. Ich denke auch an die einfache Bedienung, so das jedermann sofort damit fahren kann. In der Schweiz ist jedoch das verhältnismässig geringe Eigengewicht bei hoher Nutzlast

ein grosser Vorteil. Und die spezielle Vorderachskonstruktion mit verschleissfreiem Doppelkegelgetriebe sorgt für eine gute Wendigkeit.

■ **Kubota baut derzeit ein Produktionswerk in Frankreich. Was erwarten Sie davon?**

Im neuen Werk in Nordfrankreich werden ab 2015 Kubota-Traktoren von 130 bis 170 PS vom Band laufen. So können wir auch das obere Leistungssegment abdecken. Dieses fehlt uns heute noch. Jährlich sollen 3000 Traktoren gebaut werden. Die neuen Modelle aus Frankreich werden mit verschiedenen Getriebeversionen lieferbar sein – auch stufenlos. Für uns und unsere Kubota-Service- und -Vertriebspartner bedeutet das, dass wir in Zukunft praktisch ein komplettes Traktorenprogramm anbieten können.

| Interview: Beat Schmid