

Frits Lozeman mitten unter einem Teil seiner Mitarbeiter in der Zentrale in Elst. Ein »Mitarbeiter« ist nur schwer zu erkennen: Papagei Jacob. Er ist das Maskottchen für alle und sorgt für gute Stimmung bei Verkaufsgesprächen.



— LOZEMAN TUINMACHINES

Über die Grenzen

In Europa sind die Grenzen schon lange gefallen, Warenlieferungen innerhalb der EU sind eine Selbstverständlichkeit. Handel wird dagegen eher im engeren Umfeld getrieben. Einer, der seit längerem über Sprach- und ehemalige Landesgrenzen hinweg seine Geschäfte betreibt, ist der Niederländer Frits J. Lozeman. Als Groß- und Einzelhändler sowie Importeur umfasst sein Kundenkreis bereits heute eine Reihe deutscher Händler aus Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen, der in der Zukunft weiter aktiv ausgebaut werden soll.

Die deutschen Aktivitäten gehen auf eine langjährige Zusammenarbeit mit dem deutschen Motoristen Albert Spiller zurück. Mit ihm wurde bereits vertrauensvoll zusammengearbeitet, als die europäischen Grenzen noch bestanden. Als er dann sein Geschäft aufgab, übernahm Lozeman seine bestehenden Kontakte in Deutschland und hat sie bis heute behalten bzw. ausgebaut. Schwerpunkt der Verkaufs-

aktivitäten sind aber eindeutig die Niederlande, in denen landesweit verschiedene Niederlassungen gegründet wurden.

Der Hauptbetrieb steht in Elst, den wir Anfang April anlässlich viertägiger Händlertage besucht haben. Zweigbetriebe finden sich in Lottum und Smilde. Von Lottum aus werden Nordrhein-Westfalen und die niederländischen Provinzen Limburg, Brabant und Zeeland betreut, von Smilde aus Niedersachsen

sowie die Provinzen Groningen, Friesland, Drenthe und Overijssel. Die übrigen Provinzen werden von Elst versorgt. Insgesamt sind 45 Mitarbeiter beschäftigt.

Das Sortiment ist eindeutig auf den professionellen Anwender, weniger auf den privaten ausgerichtet. Und es konzentriert sich auf Produzenten aus den Ländern Italien, Japan und Amerika. Die wichtigsten Marken sind Einachser und Kleintraktoren von Ferrari und

Yanmar, Profimäher von Gianni Ferrari, Holzhäcksler von Pezzolato oder auch Radlader von CSF. Riesig ist die zur Verfügung stehende Auswahl professioneller Anbaugeräte.

Für Privatkunden umfasst das Angebot eine breite Palette von Rasenmähern, Maschinen zur Bodenbearbeitung oder auch alles rund um Holz. In Zukunft will Lozeman sich noch stärker um den Aufbau eines kompletten Programms für Park und Garten kümmern, weil er hier noch ein großes Potential vermutet.

Eine Lozeman-Besonderheit ist der Import gebrauchter Kleinschlepper aus Japan. Dieses Geschäft ist seit 15 Jahren traditionell gewachsen und hat eine Größenordnung von mehreren hundert Geräten erreicht. Auf den japanischen Reisfeldern eingesetzte Maschinen von Iseki, Kubota, Shibaura oder Yanmar werden überarbeitet und dann mit voller Garantie zu einem Bruchteil des Neugerätepreises an interessierte Fachhändler verkauft.

»Der Bedarf ist vorhanden und der Motorist kann mit diesen Maschinen eine interessante Klientel von privaten über semi- bis zu professionellen Nutzern erreichen«, sagt Lozeman, die solche Maschinen für die



Es kann aus einem riesigen Anbaugeräteprogramm gewählt werden.



Ein umfangreicher Lagerbestand an Maschinen und Ersatzteilen sorgt für prompte Bedienung.

unterschiedlichsten Aufgaben einsetzen.

Es fällt auf, dass Lozeman den Sektor »Reinigung« komplett außen vor lässt. Man habe mit dem vorhandenen Maschinenpark so viel und gut zu tun, dass es aus heutiger Sicht nicht sinnvoll erscheint, den aufwendigen Bereich noch zusätzlich zu betreuen. Das schließt natürlich eine Aufnahme in der Zukunft nicht aus, muss dann aber auch gut und langfristig vorbereitet sein, sagt die Geschäftsführung.

In Elst finden wir ein großzügiges Firmengelände vor. Alle Maschinen werden in modernen Ausstellungshallen gezeigt. Neben Verwaltung und Büroräumen stehen außerdem verschiedene Schulungsräume zur Verfügung. Hier werden mit modernen Kommunikationsmitteln permanent Händlerschulungen abgehalten. Umfangreich ist auch das Ersatzteillager, aus dem ständig alle Teile abrufbar sind.

Zum Verhältnis oder auch zu möglichen Mentalitätsunterschieden zu deutschen Motoristen befragt, ist Lozeman voll des Lobes: »Qualität wird auf beiden Seiten gekauft, die schnelle Versorgung mit Ersatzteilen ist ein entscheidender Faktor für die Dauerhaftigkeit der Beziehungen



Professionelle Maschinen sind ein Schwerpunkt der Verkaufsaktivitäten. Das Sortiment für Privatleute ist vorhanden, soll aber noch differenzierter werden.

untereinander – beide Seiten vereint außerdem das Streben nach Gewinnen.« Er weiß aus langjähriger Erfahrung, worauf es im Geschäft unter Profis ankommt: Schnelligkeit, Zuverlässigkeit, eine prompte Ersatzteilversorgung, die Möglichkeit professioneller Maschinenvorfürungen und nicht zuletzt darauf, dass eingehalten wird, was unter Partnern auch mündlich vereinbart wurde.

Deutschland und damit deutsche Motoristen sind für Lozeman interessant, weil die immer

noch eine stärkere Marktstellung haben, als Fachhändler in anderen europäischen Ländern. Der deutsche Kunde setzt immer noch auf Beratung und kauft deswegen immer noch überdurchschnittlich oft beim Fachhandel ein. Deshalb ist das Unternehmen in Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen auch verstärkt auf der Suche nach neuen Partnern.

1950 wird die Firma als Spezialist für Gartenbaumaschinen von Gerrit Lozeman gegründet, der einige Jahre als Betriebs-

leiter für Gartenbautechnik in Wageningen tätig war. 1985 übernimmt Sohn Frits die Geschäftsleitung. Erster Firmensitz ist Wageningen, 1953 wird eine erste Niederlassung in Huissen eröffnet. Der Umzug nach Elst erfolgt 1960, neun Jahre später wird die zweite Niederlassung in Lottum eingeweiht. Donkerbroek als dritte Niederlassung folgt 1976. Sie wird aber im Jahr 2000 nach Smilde verlegt. Die feierliche Eröffnung nimmt Gerben Lozeman und damit die dritte Generation des Familienunternehmens vor. ■

BRUNOX®
Turbo-Spray®
 5 Funktionen - Spray für Profis
 Info, Vertrieb und Händlernachweis:
 BRUNOX Korrosionsschutz GmbH
 D-Ingolstadt, Tel. (08 41) 9 61 29-04 Fax. -13