

Cees van der Pols en Marc Reuter, Pols Zuidland 'Zetors imago moet beter'

Pols Zuidland is de nieuwe Zetor-importeur voor Nederland en België.

Binnen twee jaar moet het marktaandeel 4 procent zijn, menen directeur

Cees van der Pols (l) en verkoopleider Marc Reuter.

Golfbanen, recycling en industrie. In deze sectoren is Pols Zuidland al decennialang importeur van bekende merken als Ransomes, Doppstadt en Zephir. Daar komt nu het trekkermerk Zetor bij. Sinds augustus heeft Pols het importschap van dit Tsjechische merk voor Nederland en België van Slootsmid overgenomen. Zo'n vijftig dealers verdeeld over beide landen zullen zich voor het merk inzetten. Het doel: over twee jaar een marktaandeel van 4 procent, ofwel 125 tot 130 verkochte trekkers per jaar. Dat is minder dan de 205 die Slootsmid er in 2008 verkocht, maar meer dan de 82 van 2011.

'We moeten ons niet verslikken'

Het is niet eenvoudig om 4 procent marktaandeel te halen voor een bedrijf dat, afgezien van die ene Doppstadt in de jaren negentig, met Zetor zijn eerste stappen zet in de landbouw. Marc Reuter, verkoopleider Pols Zuidland: "Dat klopt, landbouw is voor ons nieuw. Hoewel, eigenaar Cees van der Pols heeft er zijn roots liggen. Trekkers zijn nog altijd zijn grote liefde. We hebben ervaring met het onderhouden van goede contacten met fabriekanten. En de trekker is geen vreemd ding voor ons. En zeg nu zelf, het is geen vliegtuig. Onze monteurs zijn een paar weken naar de fabriek in Tsjechië geweest. Ze zijn blij dat ze nu aan trekkers kunnen sleutelen."

Waarom wilde Pols dit importschap?

Reuter: "Pols Zuidland was al langer op zoek naar de uitbreiding van het leveringsprogramma om het risico te spreiden. Met onze Kiotti-trekkers valt het niet mee om in de land-

bouw door te breken. Zetor gaat verder waar Kiotti stopt. Het merk past bij ons: het is geen groot concern, maar privé-eigendom. Het kwam goed uit dat Zetor op hetzelfde moment op zoek was naar een nieuwe importeur. Het bedrijf heeft tweeënhalf jaar geleden een nieuwe koers ingezet. Eigenaar Martin Blaškovič stond toen voor de keuze; zijn bedrijf verkopen of het verder ontwikkelen. Het werd het laatste."

Hoe reageren de huidige Zetor-dealers?

Zij werden toch prima bediend door Slootsmid?

Reuter: "Slootsmid was goed voor de dealers. Er was onder hen weerstand om van importeur te wisselen. Maar laat duidelijk zijn: wij zijn er nooit op uit geweest om Slootsmid te 'killen'. Er ontstond onenigheid tussen Slootsmid en Zetor waarop Zetor besloot het contract op te zeggen. Voordat we het avontuur zijn aangegaan, wilden we weten hoe de dealers over ons dachten. Daarom hebben we meer dan 100 dealers uit Nederland en België uitgenodigd om naar ons te luisteren."

Van der Pols: "Als de dealers er niet in zouden geloven, had het voor ons geen zin. Er zijn 30 dealers uit Nederland en 5 uit België geweest. Die willen mee. Uiteindelijk hebben wij na deze dealerbijeenkomst het contract met Zetor ondertekend."

Dat aantal is onvoldoende om Nederland en België te bedienen.

Reuter: "Ik verwacht dat we uiteindelijk 35 tot 40 dealers in Nederland hebben en 10 in België. Natuurlijk willen we nog meer actieve dealers. We beloven geen spelletjes met ze te spelen. We willen een importeur zijn waarmee je graag zaken doet. Maar ze moeten kleur bekennen door te investeren in scholing, een laptop en de programma's die nodig zijn om een trekker uit te lezen. Ze moeten hun schouders eronder zetten en meegaan in de nieuwe koers van de fabriek."



Zetor stond niet op de Agritechnica en gaat ook niet naar de Sima. Waarom niet?

Reuter: "Dat is te duur. Dat geld steken we liever in een demotour. De boeren kennen het merk niet goed. Ze moeten ermee rijden, dan weten ze wat het is."

Speelt het imago Zetor parten?

Reuter: "Zetor wil van het goedkope maar robuuste imago af. Logisch, Tsjechië behoort niet meer tot de goedkope productielanden. Dus sta je voor de keuze: of je verplaatst de productie of je haakt aan bij de rest van de markt. Het is dat laatste geworden."

Over aanhaken gesproken. Wanneer komt de zescilinder trekker?

Reuter: "De komende twee jaar zeker niet. Wij verwachten veel van de Forterra 140 HSX HD. Een trekker die ook voor de loonwerker interessant kan zijn."

Pols heeft ook het Kiotti-importeurschap voor Frankrijk. Gaat het bedrijf ook daar of in andere landen Zetor importeren?

Van der Pols: "Nee, we houden het bij Nederland en België. We hebben wel gesproken over het importschap voor Frankrijk. Zetor doet het daar, net als in Duitsland, niet goed en wij doen voor dat land de import van Kiotti al. Toch stappen we daar niet in. We moeten het allemaal financieel en met het personeel wel kunnen behappen. We moeten ons niet verslikken." **LM**