

# Chery, Grasshopper en Mitsubishi naar Lozeman

## 'Chinees is nog moeilijk'

Na 25 jaar brak de band tussen Yanmar en Lozeman. De importeur uit Elst gaat nu de Chinese Chery-trekkers verdelen in de Benelux. "We kennen het merk nog niet goed en moeten kijken of het een plek verdient op de professionele markt." Lozeman is ook de nieuwe importeur van Grasshopper en Mitsubishi.



**D**e bakermat van Lozeman ligt in het Gelderse Elst. In de loop der jaren kwamen er bedrijven in Smilde, Lottum en Aalsmeerderbrug bij. De nevenvestigingen hebben een dealerfunctie. Vanuit Lottum – pal aan de Duitse grens – bedient Lozeman als Gianni Ferrari-importeur ook de Duitse deelstaten Nedersaksen en Noordrijn-Westfalen. Die activiteit verwierf het bedrijf na de overname van een Duits dealerbedrijf. Vader Frits en zoon Gerben Lozeman (respectievelijk links en midden) distribueren naast het Italiaanse Gianni Ferrari ook de vooraanstaande merken Ferrari en het Japanse Orec. Tot voor kort was Lozeman ook importeur van Yanmar-compacttrekkers.

*Waarom zijn jullie met Yanmar gestopt?*

Frits Lozeman: "Dat is een lang verhaal. Tot enkele jaren terug verkochten we veel tweedehands compacttrekkers die we vooral uit Japan haalden. Daardoor konden we heel scherp jonggebruikte trekkers aanbieden. Uiteraard strookte die activiteit niet met de belangen van Yanmar Nederland. We zijn toen aan de bezwaren van Yanmar tegemoet gekomen en gestopt met de import van tweedehands. Later vertrok één van onze vertegenwoordigers naar Yanmar Nederland en nog iets later liet Yanmar weten de distributie in eigen hand te nemen. Dat was pijnlijk; het verbitterde de relatie. We hebben met plezier 25 jaar voor het merk gestaan, maar we wilden er niet mee verder, ook niet als dealer."

Lozeman maakte onlangs bekend dat het is aangesteld als Chery-importeur voor de Benelux. Chery is een Chinese fabrikant van trekkers, maar ook van luxe auto's, droog-installaties voor graan en mijnbouwmachines. Op mechanisatiebeurs Agritechnica in Hannover richtte het Chinese bedrijf een stand in en maakte het bekend de Europese markt te willen betreden. In eerste instantie

met kleine trekkers. Frits en Gerben Lozeman zagen hun kans schoon, reisden af naar China en sloten de deal.

Frits Lozeman: "Ik vroeg een woordvoerder van het bedrijf of hij Nederland op de kaart wilde aanwijzen. Hij wees Duitsland aan en concludeerde meteen dat we wel 100 trekkers konden afnemen. Ik corrigeerde hem en wees Nederland aan. De man stelde 50 trekkers voor, maar ook dat is te veel."

In Nederland worden op jaarbasis 600 compacttrekkers verkocht. Marktleider Shibauro verkocht er 91 in 2012.

"In Nederland kun je je een gegarandeerde afname niet permitteren, zeker niet met een nieuwkomer. We hebben dus wel een deal gesloten, maar we hebben geen afnameverplichting. Inmiddels hebben we de eerste trekkers in de showroom staan."

## 'We hebben direct besteld'

*Is Chery de Yanmar-ervanger?*

Gerben Lozeman: "Nog niet. In beginsel richten we ons met de Chery-trekkers op de particuliere markt. De trekker is zeer betaalbaar en oogt van deze tijd. Maar we kennen de machines nog niet. We moeten het merk aftasten om te bepalen of het ook een plaats verdient op de professionele markt. Pas als we erover uit zijn bij welke doelgroepen de Chery past, organiseren we een dealerdag. We bieden de Chery 254A aan voor nog geen 8.000 euro. Het is echter Chinese makelij en producten uit dat land staan nu eenmaal nog niet al te best aangeschreven. Het doorbreken van dat vooroordeel is een enorme uitdaging voor fabrikant en distributeur. Het merk 'China' is gewoon moeilijk", zegt pr-man Rob Thijssen (rechts op de foto). "Het merk moet groeien en dat zal de komende jaren ook gebeuren."

*Als jullie je eerst richten op de particulier, kun je dan ook de professional nog bedienen?*

Gerben Lozeman: "We hebben nog een behoorlijk aantal Yanmar-trekkers op voorraad. Dus de professional kan voorlopig bij ons terecht. Maar de voorraad is eindig. Er

moest een alternatief komen. Vandaar dat we ook blij zijn dat we per 1 mei zijn aangesteld als importeur van Mitsubishi-compacttrekkers. Een oplossing draagt zichzelf op den duur vaak vanzelf aan."

*Lozeman timmert nogal aan de weg. Op De Groene Sector vakbeurs in Hardenberg presenteerden jullie je als nieuwe Grasshopper-importeur. Hoe kwam u aan dit merk?*

Frits Lozeman: "Wij zijn Cub Cadet-dealer. Onze verwachting was dat die fabrikant zich meer en meer zou richten op het professionele segment. Maar het tegenoverstelde is gebeurd: Cub Cadet richt zich steeds meer op de particulier. Dus toen voormalig Grasshopper-importeur Cees Westrate van CF Tuintechniek liet weten te stoppen, zagen wij mogelijkheden. Grasshopper is namelijk bij uitstek een merk voor de professionele markt. Nu kunnen we zowel de particuliere als de professionele markt bedienen. Grasshopper is gewoon goed en oerdegelijk. In tegenstelling tot Chery heeft het merk zich al bewezen. We hebben er dermate veel vertrouwen in dat we direct machines hebben gekocht die we beschikbaar stellen als demomachines voor de dealers."

*Concurrereet Grasshopper met Gianni Ferrari?*

Frits Lozeman: "Nee! Gianni Ferrari is sterk in zelfrijdende maaiers met opvang. Maar de markt voor dat soort machines is klein in Nederland. Om een complete range voor de professional te bieden, moet je eigenlijk twee merken naast elkaar hebben. Een Gianni Ferrari past bij een aannemer die acht maanden dag in dag uit maait en het gras op wil vangen. Het is een luxe en dure machine die de hele dag comfort biedt; desgewenst is hij leverbaar met een cabine."

*En de Grasshopper?*

"De Grasshopper-zeroeturn is heel betaalbaar. Voor nog geen 20.000 euro heb je veel capaciteit: het breedste maaidek meet 1,8 meter. Kenmerk van zo'n zeroeturn is ook dat je er snel mee kunt rijden, zodoende past de Grasshopper prima bij campings of hoveniers die grote gazons maaien. Daarnaast is de Grasshopper-zeroeturn er als midmount en frontmount. De frontmount is er met een scala aan werktuigen, zoals een bladzuiger, een arm met takkenschaar en een rolbezem. Zo'n frontmount kan een manusje van alles worden." ■