

Kioti

„Wir sind gekommen, um zu bleiben!“

Nach mehreren Importeurwechseln stellt der koreanische Mutterkonzern Daedong sein Kioti-Geschäft in Deutschland auf eigene Beine. Der eilbote sprach mit dem Leiter Geschäftsfeldentwicklung Knut Ziemer über seine Ziele für den deutschen Markt.



© *Kioti*

Kioti startet in Deutschland vorerst mit 16 Traktorenmodellen, einem UTV und einem Kompaktmäher.



Noch jung im Programm: Die Side by Side UTV.

Der Steppenwolf, auch Kojote genannt, soll in Deutschland ein Zuhause auf Landwirts Wiesen und Weiden, aber auch in vielen Parks und Bauhöfen finden. Dies ist das Ziel von Knut Ziemer. Er ist bei Daedong Kioti Europe B.V. als Geschäftsfeldentwickler für die weitere Ansiedlung der Kojoten, auf englisch heißen sie Kioti, in Deutschland verantwortlich. Im Export vertreibt der südkoreanische Mutterkonzern Daedong seine Landmaschinen unter dem Namen Kioti. Kioti ist ein Kunstname und angelehnt an das englische Wort coyote. Mit dem Namen und dem heulenden Steppenwolf im Logo hat man besonders in den USA, dem weltweit bedeutendsten Markt für anspruchsvolle Kompakttraktoren, einen riesigen Erfolg. Gut ein Drittel der jährlich von Daedong gebauten 30.000 Traktoren im Segment von 21,5 bis 110 PS finden Kunden in den USA.

Daedong, ein börsennotierter Konzern, baut in Südkorea seit 1947 Landmaschinen. Angefangen hat man mit Einachsern, 1968 stellte Daedong seinen ersten Traktor vor, Reispflanzler und Reisdrescher folgten. 1993 startete der Maschinenexport in die USA. Im Jahr 2017 erreichte Daedong mit einer Jahresproduktion von 30.000 Traktoren, 2.600 kleineren Reispflanzern und 2.300 Reisdreschern 550 Mio. US-Dollar Umsatz. Die gesamte Gruppe incl. der Fabriken beschäftigt in Südkorea ca. 1.200 Menschen. Weitere 200 sind darüber hinaus in andern Ländern der Welt angestellt.

Tier V keine Hürde

Die Fertigungstiefe im Werk ist hoch. Für die kleinste CS-Traktorensérie (ab 21,5 PS) verbaut man Shibaura- für die größte PX-Baureihe Doosan-Motoren. Die „Brot- und Butter-Maschinen“ von 30 bis 50 PS erhalten das Daedong-eigene Dieselaggregat. Dies liefert der Hersteller als OEM auch für kleinere Baumaschinen. Gerüchten im Markt, dass Daedong die künftig geforderten Abgasstufen nicht schaffen werde, weist Ziemer entschieden zurück: „Wir haben Tier V Motoren fertig entwickelt.“

Das Traktorenprogramm reicht vom hydrostatischen Antrieb über mechanische bis zum Power Shuttle Getriebe. Auf Wunsch gibt es für die meisten Modelle Kabine und Frontlader ab Werk. Kioti bietet dem Handel noch weitere interessante Produkte: Side by Side UTV und neuerdings auch die besonders in Nordamerika populären Null-Wendekreis-Mäher. Zum Angebot in Deutschland zählen in 2019 vorerst 16 Traktorenmodelle, ein UTV und ein Kompaktmäher. „Wir bieten sowohl für den Profi- als auch für den Hobbyanwender die passende Maschine und haben über 20 Kundengruppen identifiziert“, berichtet Ziemer.

Vier Jahre Garantie auf den Antrieb

Der hohe Fertigungsgrad lässt Kioti zwei Jahre Garantie auf die Maschine und selbstbewusst vier Jahre auf den Antriebsstrang gewähren. Dies gelte bis zu 3.000 Betriebsstunden auch bei gewerblicher Nutzung, betont Ziemer und verweist auf Daedongs sehr niedrige Garantiekosten.

Für Deutschland sieht Kioti seine Stärke im Segment von 30 bis 50 PS. „Der CK 33/10 mit 33 PS und Kabine ist ein hervorragender Hausmeisterschlepper“, stellt Ziemer heraus. Kioti baut unter anderem Maschinen für den professionellen Kommunaltechnikanwender und Landschaftsgärtner. Die Maschinen ähneln durch ihre orange Farbe sehr denen von Kubota. Erst beim zweiten Hinsehen bemerkt man einen leichten Unterschied im Farbton. Eine Zusammenarbeit der beiden Unternehmen gibt es aber nicht. Ein tiefes Sortiment mit einem hohen Qualitätslevel, dafür ist Kioti bekannt. Seit 2003 ist man auch in Deutschland aktiv – bisher aber nur mit einem eingeschränkten Modellangebot über Importeure wie Motec und zuletzt Leeb. 2018 trennten sich Kioti und Leeb. Die Südkoreaner entschieden, Deutschland als wichtigsten Markt in Europa mit einer eigenen Mannschaft ins Visier zu nehmen.

Seit August 2018 ist Ziemer für Kioti unterwegs, um die für einen professionellen Vertrieb erforderlichen Strukturen und Prozesse aufzubauen. Das Online-Bestell- und Gewährleistungssystem ist neu und auf die Bedürfnisse der Händler fein abgestimmt. „Wir haben bisher viel im Hintergrund bewegt“, so Ziemer. Dazu gehört der Aufbau des Ersatzteilzentrums im niederländischen Rotterdam mit einer Lieferrate, auch Overnight, im Industriestandard.

In Rotterdam landen die Kioti-Maschinen in Containern an, werden dort endmontiert und komplett an die Händler ausgeliefert. Die Koerilenstraat 2, Rotterdam, ist Hauptsitz der Kioti Europazentrale. Diese untersteht der Kioti US-Organisation, Ziemer berichtet direkt an den Vertriebschef in North Carolina, USA. Die Märkte in den USA und Europa hätten mehr Parallelen als Asien und Europa, lautet die Begründung. In der Erschließung von Märkten hat der 43-Jährige bereits reichlich Erfahrung: Der gebürtige Schleswig-Holsteiner studierte nach seiner landwirtschaftlichen Lehre Agrarwissenschaften und stieg danach als Sales-Trainee bei John Deere ein. Hier war er unter anderem für die Vertriebsentwicklung in Benelux und danach in Rumänien und Bulgarien verantwortlich. Die letzten viereinhalb Jahre entwickelte er für einen global tätigen Futtermittelzusatzhersteller den Markt in Nord- und Südamerika. Doch die Agrartechnik faszinierte ihn mehr, so dass er in unsere Branche zurückkehrte. Im ersten Quartal 2019 will Ziemer sein Angebot für die deutschen Händler ausrollen.

Ziemer sucht nun neben engagierten Händlern für Kioti auch Kolleginnen und Kollegen für eine deutsche Vertriebs- und Kundendienstmannschaft. Ende 2019 will Kioti mit drei Gebietsbetreuern und zwei bis drei Servicetechnikern präsent sein. Eine Zentrale im hiesigen Markt ist geplant, der Standort steht allerdings noch nicht fest. Ziemer berichtet an das US-Management-Team von Kioti. Dies arbeitet in den Staaten seit Jahren sehr erfolgreich – daran will Kioti auch in Europa anknüpfen. CEO der Daedong-USA Inc. Kioti Tractor Division ist Peter Dong Kyun Kim.

„Aktuell fädeln wir uns in die Laufgruppe der Kompakttraktorenanbieter ein“, beschreibt Ziemer Kiotis Situation im deutschen Markt. Er weiß auch um die Hausaufgaben, die noch zu erledigen sind. Neben einer Reihe von Sonderausrüstungen für die Traktoren gibt es in Kooperation mit der Firma Eco Tech aus Österreich auch ein umfangreiches auf den deutschen Markt abgestimmtes Anbaugeräteprogramm.

„Wir wollen eine ‚Easy to do business with‘ - Company sein“, formuliert Ziemer den Anspruch. Übersetzt: Ein Unternehmen, mit dem es Freude bereitet, Geschäfte zu machen. Wo genau dabei der Spaß für den Händler anfängt, das weiß Ziemer aus seiner langjährigen eigenen Vertriebserfahrung.

Das Ziel: Mittelfristig will Kioti zu den fünf stärksten Anbietern im deutschen Kompakttraktorensegment gehören. Die Demopark ist in diesem Jahr eine gute Gelegenheit, Händlern das umfassende Programm zu präsentieren. „Kioti ist gekommen, um zu bleiben“, fasst Ziemer abschließend zusammen.

Daedong Kioti Europe B.V.
Knut Ziemer
Telefon 01 51-27 75 92 14
<link>kziemer@kioti.eu



Knut Ziemer: „Aktuell fädeln wir uns in die Laufgruppe der Kompakttraktorenanbieter in Deutschland ein.“



Kioti USA erweitert seinen nordamerikanischen Hauptsitz in Wendell, North Carolina, um 15.000 m². Dies verdoppelt die bestehende Fläche.



Der neue Null-Wendekreismäher ergänzt das Maschinenprogramm.