

Interview mit Ante Zaja, LMT Deutschland AG

# Vertriebsvertrag per Handschlag!



Geschäftsführer LMT Ante Zaja

*fMi: Herr Zaja, herzlichen Glückwunsch zur Ernennung in den Vorstand und damit zum CEO der LMT Deutschland AG!*

**A. Zaja:** Vielen Dank, allerdings hat sich dadurch ja nicht so viel geändert. Im Grunde wurde mir jetzt der Titel verliehen, dessen Inhalte ich vorher eigentlich schon ausfüllte.

*Es wird sich also nichts ändern bei der LMT?*

**A. Z.:** Das kann man ganz sicher nicht behaupten. Stillstand kennen wir nicht. Seit knapp 30 Jahren ist die LMT in der Schweiz nicht nur für ihre Seriosität, sondern

Seit knapp 30 Jahren ist die Firma LMT in der Schweiz erfolgreich – seit fast einem Jahrzehnt in Deutschland. Und sie hat sich auf die Fahne geschrieben, ihre Hauptmarke CYBEX weiter nach vorne zu bringen. fitness MANAGEMENT sprach mit dem neuen Geschäftsführer Ante Zaja über das Wie und Warum.

auch für ihre Innovationskraft bekannt und so halten wir es natürlich auch seit acht Jahren in Deutschland – wie übrigens in Österreich auch.

*In der Schweiz hatte man eine komfortable Marktdurchdringung. Wie kam es dazu, dass die LMT den Schritt von der Schweiz nach Deutschland und schließlich auch nach Österreich gewagt hat?*

**A. Z.:** Und genau dieser langjährig gute Job war es auch, der diesen Schritt schon fast unausweichlich machte: Unsere Hauptmarke CYBEX lag in Deutschland quasi brach. Wechselnde Vertriebsfirmen verursachten eine Unsicherheit im Markt bezüglich Ansprechpartner, Service etc. Schließlich bat uns unser Hersteller aus den USA darum, einzuschreiten. Beispielhaft zu der vorgefundenen Situation vielleicht dazu eine Anekdote von der ersten FIBO unter der Federführung der LMT: Ein gesetzter Herr betrat unseren Stand und ich wollte ihn sofort mit Informationen versorgen. Er unterbrach mich: „Junger Mann, ich bin seit 25 Jahren in der Branche, mir müssen Sie über CYBEX ganz sicher nichts mehr erzählen. Wenn Sie in einigen Jahren für Deutschland den CYBEX-Vertrieb immer noch haben, kaufe ich wieder CYBEX!“ Heute ist dieser Mann zufriedener CYBEX-Kunde.



**interbad**  
schwimmbad sauna spa



**MESSE STUTTGART**  
**13. – 16. OKTOBER 2010**



## **KUNDEN GEWINNEN, KUNDEN BINDEN**

Bäder, Saunen und Spa-Bereiche zählen zu den vielen Gründen, warum sich Kunden für ein Studio oder eine Sportstätte entscheiden. Visionäre Konzepte, erstklassige Ausstattung, innovative Anwendungen und einmaliger Service sind die Bausteine für Ihren Erfolg. Treiben Sie Ihren Markt an. Holen Sie sich auf der interbad alles vom Konzept bis zur Umsetzung.

[www.interbad.de](http://www.interbad.de)

Wir haben also die Weltmarke CYBEX in Deutschland zunächst erst wieder aufbauen müssen. Ein stetes, sinnvolles Umsatzplus von Jahr zu Jahr zeigt, dass wir unseren Job nicht ganz so schlecht gemacht haben (lacht). Im Übrigen war das „Krisenjahr“ 2009 unser bisher stärkstes Jahr.

*Das hört sich nach einem Abenteuer der erfolgreichen Art an.*

**A. Z.:** Ein Abenteuer war es in der Tat und zu Beginn haben wir natürlich schon recht hart gegen die vorgefundene Situation kämpfen müssen. Hier kamen uns dann die 25 Jahre Erfahrung mit CYBEX in der Schweiz zugute, aber auch die Tatsache, dass wir uns zu Beginn mit einigen wenigen, heute mit ein paar mehr, Enthusiasten zusammengerottet haben, die einfach viel mehr als ihren Job getan haben. Da war von Beginn an Herzblut drin, da war Leidenschaft und viel Kompetenz aus den verschiedensten Bereichen drin. Manchmal glaube ich, dass es nicht nur ein Scherz ist, wenn wir uns selbst als „Gang“ im Sinne einer Bande bezeichnen (lacht). Alle behaupten von sich, anders zu sein als die andern – wir sind es tatsächlich! Nur ein Beispiel von vielen: Unser Vertrieb Nord ist seit der ersten LMT-Stunde in Deutschland mit dabei – per Handschlag. Seit 8 Jahren ohne Vertrag, nur per Handschlag! Zeigen Sie mir das heutzutage noch irgendwo anders!

*Wohin soll denn die Reise gehen?*

**A. Z.:** Der FC Bayern sagt: „Mir san mir!“ So halten wir es auch. Wir handeln nach unseren Überzeugungen und schauen nicht zu sehr auf andere. Wir werden ein sauberes Wachstum weiterverfolgen, welches wir auch gut mit dem gebotenen Service unterfüttern können. Dabei werden wir bleiben, was wir sind: menschlich, gerade, kooperativ. Immer ganz nach dem Ausspruch unseres Aufsichtsratsvorsitzenden Gregor Hüni: „Ich bin noch niemals jemandem einen Rappen schuldig geblieben!“ Dabei hilft uns CYBEX mit seiner Innovationskraft und Qualität natürlich immens. Das Dual-Axis-Prinzip der EAGLE Serie, die neue Cardio-Linie oder der neue BRAVO kommen bei unseren Kunden super an und machen es uns dadurch natürlich leichter.

Da CYBEX ja nicht einfach nur Fitnessgeräte baut, sondern ursprünglich aus dem Medical-Bereich kommt, werden wir auch in Deutschland jetzt unsere Präsenz im Medical-Bereich intensivieren. Dafür haben wir neben unserer Zentrale bei Stuttgart eine Medical-Zweigstelle in Potsdam gegründet. Man muss also förmlich sagen: CYBEX ist in Deutschland wieder da und CYBEX wird bleiben. Dafür stehen 30 Jahre LMT und ich ganz persönlich.

*Vielen Dank für diese Einblicke und Hintergründe. Sie haben uns den Spirit der LMT sehr viel näher gebracht und man konnte Ihre persönliche Verbundenheit förmlich spüren.*

**A. Z.:** Sehr gern geschehen!

[www.lmt.ch](http://www.lmt.ch)