



26.02.2017

Kontaktperson:

Mag. (FH) Bernhard Past, Austro Diesel GmbH

Tel: +43 (0)1 701 20-311 /Mobil: +43 (0)664 392 55 50

Email: bernhard.past@austrodiesel.at

MF Growing Together 5

Massey Fergusons 5-Jahresstrategie fokussiert Wachstum entlang der gesamten landwirtschaftlichen Wertschöpfungskette

Gute Rendite für Kunden, Händler und Hersteller

Mit einer wegweisenden Rede zur SIMA in Paris hat Thierry Lhotte, Vizepräsident und Geschäftsführer von Massey Ferguson für Europa und Nahost, MFs Fünfjahresstrategie für weiteres Wachstum präsentiert: MF Growing Together 5.

„In unserem Fünfjahresplan zur Restrukturierung konzentrieren wir uns auf Wachstum für unsere Kunden, Wachstum für unsere Händler und Wachstum für Massey Ferguson. Wir arbeiten alle zusammen und damit wachsen wir zusammen“, erklärte Lhotte. „Erfolg für uns alle, die wir in der Landwirtschaft tätig sind, bedeutet Mut zur Investition. Wir sind eine Interessengemeinschaft – vom Landwirt über den Händler bis hin zum Hersteller. In dieser langjährigen Dreieinigkeit besteht eine gegenseitige Abhängigkeit und eine feine Balance. Wir alle teilen die Mühe ebenso wie den Erfolg. Jedes Glied in der Kette braucht für einen existenzfähigen und florierenden Betrieb eine gute Rendite.“

„Wir leben in einer unsicheren Welt, die gekennzeichnet ist durch ein schwieriges geopolitisches Umfeld und dramatische Schwankungen bei den Rohstoffpreisen, was

sich direkt auf die Einkünfte und Investitionen der Landwirte auswirkt“, so Lhotte weiter. „Dennoch sind die Tendenzen in der Landwirtschaft auf lange Sicht auch weiterhin positiv. Massey Ferguson kennt die Anforderungen der neuen Generation von Landwirten und deshalb besteht unsere Hauptaufgabe darin, ein zuverlässiger Partner mit klaren Lösungen für die Bedürfnisse in ihrem landwirtschaftlichen Betrieb zu sein.“

„Die neue Strategie ‚MF Growing Together 5‘ basiert auf fünf wegweisenden Kernaktivitäten“, erklärte er. „Dazu gehören eine Restrukturierung unserer digitalen Abläufe, die Steigerung der Qualität unseres MF-Händlernetzes, eine gründliche globale Produktplanung, die strenge Kostenüberwachung und präzise Positionierung der Marke und vor allem absolute Kundenorientierung. Das sind die Schlüsselmerkmale der Strategie. In allen unseren Arbeitsprozessen – von der Konstruktion & Entwicklung neuer Produkte bis hin zu unseren Werken, unseren Betriebsabläufen, unserer Kommunikation und Firmenkultur: Der Kunde steht im Zentrum unserer gesamten Arbeit.“

„Die Hauptaufgabe eines Herstellers besteht darin, das richtige Angebot zu einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis bereit zu halten – vom Kauf der Maschine bis zu ihrem Wiederverkaufswert. Unser Anspruch ist es, neue Produkte zu entwickeln und die Zufriedenheit und Verbundenheit der Kunden mit unseren Maschinen und Services zu steigern“, sagte er. „Heutzutage braucht es in der hart umkämpften Agrarindustrie eine möglichst enge Beziehung zwischen Landwirt und Lieferant. Im Sinne einer nahtlosen Customer Journey über die gesamte Lebensdauer eines Produktes und alle Berührungspunkte mit Massey Ferguson hinweg werden wir uns eingehend mit der Weiterentwicklung unserer Kommunikationswege und unserer Kontakte zum Endverbraucher befassen.“

„Dabei liegt das Hauptaugenmerk auf unserem Händlernetz“, erklärte Lhotte. „Zusammen mit unseren Händlern arbeiten wir daran, die Verfügbarkeit des exklusiven MF-Knowhows vor Ort weiter auszubauen und spezialisierte Händler-Teams zu bilden, die unseren Kunden das gesamte Produktsortiment und den allerbesten Support anbieten. Außerdem führen wir für eine noch anspruchsvollere Überprüfung und Bewertung der Händler-Standards ein neu gestaltetes Dealer Performance Management-System ein. Auf diese Weise wollen wir die Stärke und die Qualität des Vertriebsnetzes steigern, was zu noch mehr Kundenzufriedenheit und einem höheren Marktanteil führen wird.“

"Wir starten erneut eine große Produktoffensive und werden während dieser aufregenden Reise bis ins Jahr 2021 jährlich neue Produkte auf den Markt bringen", so Lhotte. „Die Maschinen der Marke Massey Ferguson sind fest auf den Mainstream-Markt ausgerichtet. Wir bieten qualitativ sehr hochwertige Landmaschinen sowie ein praktisch allumfassendes Gesamtpaket betriebsorientierter Leistungen und Lösungen. Unser Plan 'MF Growing Together 5' wurde entwickelt, um mehr Wertschöpfung zu generieren. Damit meine ich höheren Mehrwert für uns alle – Kunde, Händler und Hersteller –, damit alle von einer gesunden und nachhaltigen Rendite profitieren können. Das ist Landwirtschaft mit Massey Ferguson.“

Ende