





## **Stephan Federle**

Leiter Ersatzteilvertrieb und Marketing

# Die Zeit als Spielverderber

Getreideernte

Gülle Ausbringung

Grasschnitt

Bodenbearbeitung AUSSAAt

Fütterung



M<sub>ais</sub> Silage

Forstarbeiten

Transporte

Spritzarbeiten

Düngung

Winterdienst

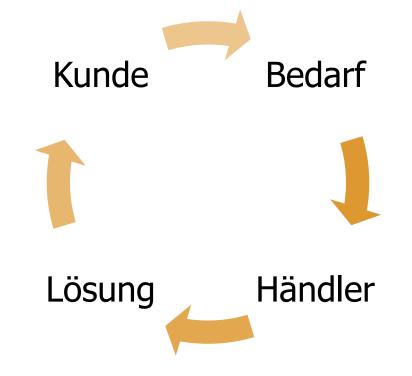


#### Was erwartet der Kunde?





## Händler helfen Kunden - Stufe I





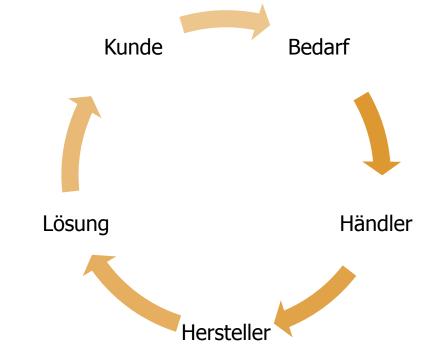


#### Händler helfen Kunden – Stufe I

- Gemeinsam und individuell mit unseren Vertriebspartner stimmen wir die optimale Bevorratung von Ersatzteilen auf das Verkaufsgebiet und den Maschinenbestand ab
- Durch rechtzeitige Bevorratung werden Engpässen vermieden
- Unterstützung der Händler durch Bezugsanalysen und Vorschlagslisten für die Bevorratung
- Unterstützung beim Abverkauf durch maßgeschneiderte Marketingaktionen



### Händler helfen Kunden – Stufe II



Der Händler kann den Kunden mit Unterstützung des Herstellers eine Zeitnahe Lösung anbieten

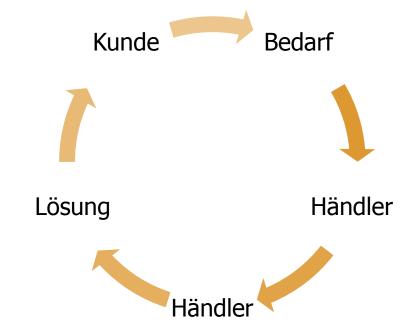


#### Händler helfen Kunden – Stufe II

- Direktzugriff auf das SDF Zentrallager, Servicegrad liegt bei über 98 %
- Versand per NET (Nachtexpress) auf den Folgetag, Direktversand zum Endkunden möglich
- Während der Saison wird Sonderversand eingerichtet
- Abholung im weltweiten Zentrallager möglich



### Händler helfen Kunden – Stufe III



Der Händler kann den Kunden mit Unterstützung des Nachbarhändlers eine schnelle Lösung anbieten



#### Händler helfen Kunden – Stufe III

- Bestandsmeldung der Händlerläger, Händler kann alle gemeldeten Teile sehen
- Einsicht in das Händlerlager über SDF System
- Zugriff auf dezentrale Händlerläger
- Unkomplizierte Abwicklung
- Schnelle Lösung durch Direktversand von Händler zu Händler



# **Optimale Vorbereitung**

- > Rechtzeitige Bedarfsanalysen abgestimmt auf das Gebiet
- Durchführung von Winter oder Frühjahrs Checks
- Wir unterstützen unsere Vertriebspartner durch Sell-In und Sell-Out Marketing Aktionen
- Anbieten und Verbauen von Original Ersatzteilen und Betriebsmittel
- Maschinen mit Wartungsverträgen



# Wie sind wir dafür aufgestellt?

- > Servicegrad über 98 %
- Spezieller Saisondienst von Juni bis Oktober, inklusive Sondertransporten
- Händler mit optimaler Ersatzteilbevorratung und Service
- Langjährige und gut ausgebildete Mitarbeiter im Außen- und Innendienst
- ➤ Keine Differenzierung der Händler, alle sind gleichberechtigt
- Saisonaler Stützpunkthändler
- Sell-out-Aktionen



### Sell-Out-Aktionen







FÜR UNSERE PROFES

OR EINE GUTE FAHR

# Saisonale Stützpunkthändler





#### **Fazit**

# AM ENDE DES TAGES ZÄHLT NUR EINES:



- Verfügbarkeit der Maschinen und geringe Standzeiten
- Reibungsloser Verlauf in der Ernte
- Zufriedene und glückliche Landwirte und Lohnunternehmer

