

# Case IH forhandlerne kickstarter 2015

De seneste fire år har de danske Case IH forhandlere vundet markedsandele hvert år. De tilskriver blandt andet deres succes forhandlerudviklingsprogrammet Red Excellence

05.02.15 | 12:21 | swi



*De danske Case IH-forhandlere med deres Red Excellence beviser sammen med direktør Peter Friis, Case IH Danmark, som står yderst til højre. Pressefoto.*

Del artiklen:

De danske Case IH forhandlere bruger forhandlerudviklingsprogrammet Red Excellence, hvor deres måde at drive maskinforretning på bliver vurderet efter objektive kriterier, og hvor målet er at give kunderne den bedst tænkelige service.

## Yde optimalt

Vel ser det meget svært ud for landbruget lige nu. Men der er trods alt stadig en masse hektarer, svin og køer, som skal passes hver eneste dag året rundt.

- Landmændene har brug for professionelle partnere, der kan deres kram. Det er vi hos Case IH meget opmærksomme på. Derfor gør vi meget ud af, at både vi som importør og vores forhandlere yder den optimale betjening til alle typer kunder, fastslår Kristian Refnov, marketingchef hos Case IH Danmark.

Til at definere hvad, der er optimalt, har Case IH implementeret forhandlerudviklingsprogrammet Red Excellence i hele Europa. Det beskriver nøje og på flere områder hvad, der skal til for at komme i en af de tre kategorier, programmet er inddelt i.

## Objektive kriterier

Red Excellence er baseret på objektive kriterier, hvor importør og forhandler sammen gennemgår den enkelte Case IH forhandler inden for områderne: 1: Service, salg og marketing, 2: Værktøj og udstyr, 3: Høst og AFS, 4: HR og uddannelse

Desto bedre, den enkelte forhandler klarer sig inden for disse områder, desto bedre kategori kommer de i.

Målsætningen for Red Excellence-programmet i Europa er, at 100 procent af forhandlerne som minimum i den laveste kategori kaldet Certificeret.

Cirka 50 procent bør nå niveauet Professionel og omkring fem procent niveauet Master Dealer, der kun gives til de forhandlere der leverer den højeste standard i branchen og er trendsætter i at levere høj kundetilfredshed.

- I Danmark er det allerede over 75 procent af forhandlerne, som er i niveau Professionel, konstaterer Kristian Refnov.

## Kick-off til sæson 2015

De danske Case IH forhandlere afholdte torsdag 22. januar deres halvårlige forhandlermøde.

- Vi markerede, at vi sammen for fjerde år i træk havde fået stigende markedsandel, fortæller Kristian Refnov.

Derfor var der på mødet også en helt særlig anledning til at overrække en stribe beviser for Red Excellence.

På mødet blev nye tiltag også drøftet, og 2015-planen for opfølgning på de positive takter blev fremlagt.

- Det var vores kick-off til sæson 2015, hvor vi vil gøre vores bedste for at yde både nuværende og nye Case IH kunder den service, de har brug for, fastslår Kristian Refnov.