

**Erweiterter Zuständigkeitsbereich für Christian Huber:**

## **Als Vice President Global Product Management verantwortet Huber jetzt das gesamte Case IH und STEYR Traktorenportfolio**

*Aufbauend auf die bisherige Aufgabe als Senior Director Global Product Development im Segment kleiner und mittlerer Traktoren bis 250 PS übernimmt Christian Huber nun die Verantwortung für das gesamte Portfolio der CASE IH und STEYR Traktoren / Die Position mit Sitz in St. Valentin verantwortet alle strategischen Entscheidungen in der Traktorenentwicklung weltweit / Umfassende Branchenkenntnisse und Erfahrungen seit 1977*



St. Valentin, 20.05.2015

Das umfassende Verständnis für die Anforderungen des Marktes und die Fähigkeit, alle Entwicklungsstadien von der ersten innovativen Marktskizze bis hin zu dem einsatzbereiten Produkt verantwortlich zu leiten, waren bereits Kernkompetenzen der Funktion, die Christian Huber bis zum April dieses Jahres im Segment der kleinen und mittleren Traktoren bei CNH Industrial innehatte. Zwischen 2012 und 2015 war Huber für den Entwicklungsprozess von Traktoren 50 – 250 PS verantwortlich und sammelte wertvolle Erfahrung mit Konstruktion, Zulieferung, Fertigung, Qualitätssicherung, Finanzierung, Marketing sowie Ersatzteil- und Produktsupport. In diesem Zeitraum wurden unter seiner Leitung mehr als 20 neue Produkte und Produktevolutionen eingeführt.

„Für uns bei Case IH kommt den Traktoren in der Landwirtschaft weltweit eine Schlüsselrolle zu. Allerdings gibt es die unterschiedlichsten Einsatzbereiche, eine große Bandbreite bei den Betriebsgrößen und -strukturen, eine enorme Vielzahl unterschiedlichster Aufgaben – und damit letztlich auch ein breites Spektrum von Erwartungen und Präferenzen der einzelnen Kunden. Jetzt die Verantwortung für das weltweite Produktmanagement bei allen Case IH und Steyr Traktormodellen übernehmen zu können, ist für mich gleichermaßen herausfordernd und inspirierend. Ich freue mich sehr darauf, unsere beiden innovativen Marken weiter auf ihrem Erfolgsweg begleiten zu können“, sagt Christian Huber.

### **Kundenorientierte Lösungen für die Praxis**

Neben allen individuellen Präferenzen, die bei Investitionen von Landwirten in moderne Landtechnik zum Tragen kommen, gibt es auch einige konstante Größen: Dazu zählen etwa hohe Leistung, maximale Zuverlässigkeit, niedriger Kraftstoffverbrauch und geringe Emissionen, leichte Bedienbarkeit, geringer Wartungsbedarf, maximale Produktivität und damit in der Summe eine bestmögliche Rentabilität.

PRESS RELEASE

bilität. „Wie die Landwirtschaft insgesamt steht auch jeder einzelne Landwirt – unabhängig davon, wo sein Betrieb liegt – vor enormen Herausforderungen. Schlagworte wie Effizienz, Nachhaltigkeit, Präzisionslandwirtschaft oder intelligente Vernetzung machen dies deutlich. Wir sind uns deshalb der Verantwortung bewusst, die wir unseren Kunden gegenüber haben: Sie erwarten und verdienen unsere Unterstützung – etwa mit der Bereitstellung von Maschinen und Technologien, die es ihnen erlauben, die Anforderungen eines globalisierten Marktes zu erfüllen. Und genau das ist es, wofür unsere Traktoren entwickelt und gebaut wurden – und werden“, so Huber abschließend.

Christian Huber kann inzwischen auf eine 38-jährige Erfahrung und unterschiedliche Funktionen in der Landtechnikindustrie zurückblicken. Nach dem Einstieg als Lehrling im Jahr 1977 umfasste seine berufliche Laufbahn unterschiedliche Positionen in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Kundendienst sowie die Verantwortung als Kundendiensttrainer und weltweit verantwortlicher Schulungsleiter im Bereich Vertriebs- und Produktschulungen für Steyr Traktoren bei der Steyr Daimler Puch AG in Österreich. In diesen Funktionen erwarb Christian Huber zugleich umfassende Auslandserfahrungen in unterschiedlichen Ländern Europas, Asiens und Afrikas. Seit seinem Einstieg bei Case IH vor rund 14 Jahren gehörten Vertrieb, Vertriebsunterstützung und Funktionen als Product Marketing Manager zu seinen Aufgabenbereichen. Vier Jahre lang war Christian Huber als Senior Director, Global Product Marketing, in dem US-amerikanischen Hauptquartier tätig. In dieser Funktion konnte er weitere wertvolle Erfahrungen in den Bereichen Produktpositionierung, Koordination zukünftiger Produkteigenschaften und Zusammenführung der weltweiten kommerziellen Aktivitäten sammeln. Im April 2013 hat Christian Huber zusätzlich auch die Verantwortung als Geschäftsführer der CNH Industrial Österreich GmbH in St. Valentin übernommen.

\*\*\*

Pressemeldungen und -bilder finden Sie online unter <http://mediacentre.caseiheurope.com/>.

*Professionelle Anwender setzen auf Innovation und die mehr als 170-jährige Tradition und Erfahrung von Case IH, unsere Traktoren und Erntetechnik sowie das weltweite Servicenetzwerk von spezialisierten Händlern, die unseren Kunden einen innovativen Service bieten, damit Landwirte auch im 21. Jahrhundert produktiver und effizienter arbeiten. Weitere Informationen über die Produkte und Dienstleistungen von Case IH finden Sie unter [www.caseih.com](http://www.caseih.com).*

*Case IH ist eine Marke von CNH Industrial N.V., einem weltweit führenden Hersteller von Investitionsgütern, der an der New Yorker Börse (NYSE: CNHI) und bei der Mercato Telematico Azionario der Borsa Italiana (MI: CNHI) gelistet ist. Weitere Informationen zu CNH Industrial finden Sie online unter [www.cnhindustrial.com](http://www.cnhindustrial.com).*

Abdruck honorarfrei, Beleg erbeten!

**Für weitere Informationen wenden Sie sich an:**

Cecilia Rathje

Tel: +43 7435 500 634

Case IH Public Relations Officer

Europe, Middle East & Africa

Email: [cecilia.rathje@cnhind.com](mailto:cecilia.rathje@cnhind.com)

[www.caseih.com](http://www.caseih.com)

pi-fg-case ih-new tasks christian huber-dtsch-080515-(1).doc