

St. Valentin, 9. April 2014

Case IH eröffnet Trainingsaison 2014 in Südafrika

Mähdrescher-Trainings für den Handel und Vertrieb folgen den Erntezeiten rund um den Globus

Mähdrescher-Schulungen für bestmöglichen Case IH Kundenservice / Erste Station 2014: Südafrika / Bunte Mischung aus Theorie und Praxis / Parallel erfolgreiche Veranstaltung für Kunden



PRESS RELEASE

Vor kurzem wurde in Delmas, Südafrika, die diesjährige Case IH Schulungssaison für Mähdrescher eröffnet. Mehr als 50 Händler und Verkaufsspezialisten erhielten in einem Basislehrgang und zwei Aufbauseminaren in der Vertretung eines großen Händlers in der Nähe von Johannesburg detaillierte Einweisungen in die aktuellen Modelle der Mähdrescherflotte von Case IH. „Schon bei der Konstruktion der Mähdrescher richten unsere Ingenieure ein besonderes Augenmerk auf das Design – als Voraussetzung für die hohe Qualität des Ernteguts, für einen hohen Durchsatz und einen gleichzeitig robusten, unkomplizierten und einfachen Betrieb. Und dennoch: Wenn wir unseren Kunden die richtige Entscheidung und den maximalen Nutzen aus ihrer Investition ermöglichen wollen, dann müssen wir dafür Sorge tragen, dass auch die Mitarbeiter im Verkauf so erfahren und fachkundig sind, dass sie jeweils die optimale Unterstützung bieten können“, sagt Georg Landerl, Verkaufstrainer für Europa, den Mittleren Osten und Afrika (EMEA) bei Case IH.

Detaillierte Einweisung mit klarer Praxisorientierung

Schulungen an Mähdreschern und anderen Maschinen sind gut etablierte und sehr geschätzte Bestandteile des Service von Case IH, der sich weltweit an den Bedürfnissen der Kunden orientiert. Die für EMEA zuständige Case IH Organisationseinheit betreut entsprechend die Schulungen in Europa, dem Mittleren Osten und Afrika.

„Nach den Schulungen mit den Vertriebsmitarbeitern von Northmec und einem weiteren großen Händler aus Ostafrika stehen nun in den nächsten Wochen Seminare für Großbritannien, Osteuropa, Österreich und Deutschland an. Denn: Der bestmögliche Einsatz für den Kunden liegt uns bei Case IH am Herzen – und das gilt weltweit“, betont Georg Landerl.

„Dabei legen wir großen Wert auf eine attraktive Mischung aus Theorie und Praxis“, erläutert Landerl. „Rund 50 Prozent meiner Schulungen sind deshalb für praktische Arbeiten an den Mähdreschern reserviert. Auch bei der nächsten Schulung in Südafrika, die bereits für April 2015 fixiert ist, werden wir wieder versuchen den praktischen Einsatz auf der Maschine zu ermöglichen und damit unser Verkaufspersonal noch stärker zu motivieren“, fügt Landerl hinzu.

Optimale Einstellung für besten Erfolg

„Erfolgreiches Dreschen hat auch eine ganze Menge mit der richtigen Einstellung des Mähdreschers zu tun. Deshalb gehören zu unseren Schulungen immer ein theoretischer Teil über die unterschiedlichen Dreschsysteme, Erläuterungen zu den Vorteilen des Axial-Flow Systems von Case IH im Vergleich zu Systemen unserer Wettbewerber sowie praktische Übungen zur optimalen Einstellung des Mähdreschers für unterschiedliche Kulturen und Einsatzbedingungen. Nach der Theorie folgt dann das Praxistraining an den Maschinen“, sagt Georg Landerl und ergänzt: „Wir bekommen regelmäßig positive Rückmeldungen: Die Kompetenz unseres Verkaufspersonals wird von den Kunden, die sich für Land- und Erntetechnik von Case IH interessieren und darin investieren, sehr geschätzt.“

Wann immer es der jeweilige Schulungsort erlaubt, sind deshalb zumindest „Trockenübungen“ ein Bestandteil der Schulungen. Diese Übungen ermöglichen wertvolle Erfahrungen mit Einstellung und Betrieb und machen die Vertriebsmitarbeiter bestens mit den Mähdreschern vertraut. „Damit wir in jedem Fall aber auch Druscherfahrung im Feld vermitteln können, wird in Spanien von Ende Mai bis Mitte Juni ein „Einsatztraining“ für die EMEA-Region stattfinden – und wir haben schon zahlreiche Anmeldungen für diese Kurse“, berichtet Landerl.

Besondere Erfolgskontrolle

Die Schulungsteilnehmer bestätigen in Feedbackrunden immer wieder den Nutzen solcher Seminare: „Sehr gut, habe viel gelernt“ und „Hervorragendes Seminar“ sind nur zwei der Rückmeldungen zu den diesjährigen Kursen in Südafrika.

„Allerdings gab es parallel zu den Seminaren in Delmas auch eine Veranstaltung für Kunden. Die Tatsache, dass bei dieser Veranstaltung gleich mehrere Mähdrescher verkauft wurden, ist ein eindrucksvoller Beleg für die Fähigkeiten der frisch geschulten Mitarbeiter“, ergänzt Georg Landerl mit einem zufriedenen Lächeln.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

René J. Laglstorfer
Tel.: +43 7435 500 634

E-mail: rene.laglstorfer@caseih.com
www.caseih.com

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.

Case IH ist eine Marke von CNH Industrial N.V., einem weltweit führenden Hersteller von Investitionsgütern, der an der New Yorker Börse (NYSE) 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.

Abdruck honorarfrei, Beleg erbeten!