



Hans-Joachim Buch
General Manager
DLF GmbH Tyskland

25 år i DLF GmbH i Tyskland

I august 2019 kunne vi markere 25-års jubilæet for DLFs selskab i Hannover. Det blev fejret ved en reception, hvor vi kunne byde velkommen til over 100 gæster, kollegaer, kunder og myndigheder fra Tyskland og udlandet. Artiklen giver indblik i, hvordan DLF betjener det tyske marked



Det tyske DLF-team. Fra venstre salgsschef Reinhold Peters, salgsassistent Bettina Ehlers, general manager Hans-Joachim Buch og produktchef Rene Koesters



Eventyret startede i 1994, hvor DLF besluttede at styrke engrosstrategien i Tyskland. Det tyske selskab var etableret og blev fra starten af ledet af Hans-Joachim Buch, som samlede en slank og omkostnings-effektiv organisation i Hannover, der skulle stå for salg- og marketing i et barsk og konkurrencepræget miljø. Hannover var et godt valg til DLF-kontoret med byens centrale beliggenhed og med en infrastruktur, der gør det let at komme til og fra byen med fly via lufthavn og bil via de mange motorveje, der går i alle retninger. Det sikrer en hurtig adgang til markeder og kunder.

Betjener 50 pct. af engrosmarkedet

Kunderne og konkurrenterne er ikke langt væk fra DLF-kontoret, og det samme gælder Bundessortenamt, der tager sig af sortsoptagelserne på den tyske sortliste. DLFs tonnage og markedsandel er siden starten vokset år for år. DLF GmbH har været i en rivende udvikling de seneste årtier, og er i dag en respekteret spiller på det tyske marked med en engrosmarkedsandel på omkring 50 pct.

Organisationen består af fire medarbejdere; to salgsschefer, en produktchef og en salgsassistent, der dækker engrosmarkedet i Tyskland, Østrig, Polen og Belgien. Dette team bakkes op af DLFs organisation og globale netværk inden for logistik, marketing, økonomi og product management, der hjælper med at holde det tyske datterselskab skarpt og konkurrencedygtigt.

Ud over salg af rene sorter, hvoraf nogle, som eksempelvis engræs Balin har været med fra starten, sker 25 pct. af afsætningen som frøblandinger til foder og plæner. Og blandingssalget stiger år for år. Hvert år lancerer vi en bred portefølje af nye sorter, og vi promoverer innovative koncepter til engrospartnerne.

Gode og stærke kunderelationer

Vores kunder er både veletablerede andelsvirksomheder i Tyskland, Østrig og Belgien og private, familiedrevne frøvirksomheder. Vores langvarige personlige kontakter med nøglepersoner og handelspartnere, myndigheder og foreninger, kombineret med en solid opbakning fra DLF har ført til et tillidsfuld samarbejde og stærke relationer, der er et vigtigt element i frø- og landbrugsindustrien.

En stor del af succesen med at opbygge gode relationer til kunderne skyldes, at de har adgang til vores forskningscentre i Danmark og Holland.

Her kan de se demoforsøg med sorter og koncepter og netværke med DLFs produktspecialister.

En af vores opgaver er at vise, hvordan DLFs koncepter kan omsættes til kundernes fordel og skabe nye forretningsmuligheder. Et par gode eksempler på dette er det stigende salg af kvalitets-topsorter, 4Turf®- og ProNitro®-produkter.

Teamet i Hannover ser en lys fremtid i møde. Vi har mange nye sorter og koncepter klar til kunderne, og det tyske team er klar på at møde de kommende årtier som en stolt del af en global frøvirksomhed. Som rygraden af engros-virksomheden i forretningsenheden Greater Europe er vi klar til at bidrage til udviklingen af DLF. 🌱

