

KUHN: prémiumgépek, minőségi kiszolgálás

Mi vagyunk a tanulók



KUHN CENTER MAGYARORSZÁG

Másfél évszázada foglalkozik mezőgazdasági gépek gyártásával a francia KUHN vállalat, amely 2014 januárja óta hivatalos képvisellel is rendelkezik hazánkban. A kecskeméti Kuhn Center Magyarország Kft. lassú, megfontolt lépésekkel próbál előrehaladni, illetve azzal a professzionális szemlélettel, amely szerint a legelső perctől a partnerek elégedettsége a legfontosabb számára.

„Nem volt könnyű a tavalyi év, hosszú utat kellett megtennünk viszonylag rövid idő alatt – mondta el lapunknak Koltó Zsolt cégvezető-igazgató, akivel a szeptember végi OMÉK szabad területén kialakított, látványos KUHN-standon sikerült beszélgetnünk. – Szándékosan nem az értékesítésre, hanem a csapatépítésre és az alapos felkészülésre helyeztük a hangsúlyt, hogy a gazdálkodókat gyors és szakszerű kiszolgálással nyerjük meg magunknak.” A francia anyavállalat nagyra tartja a sokszereplős, technológiailag fejlett és jelentős potenciált magában rejtő magyar agrárpiacon, amit az is mutat, hogy – szokásától eltérően – nálunk nem független forgalmazókon keresztül, hanem saját csapatot felállítva értékesíti termékeit. A projekt központja Kecskemét, amely ideális földrajzi, az autópályához közeli fekvésével és kiváló infrastruktúrájával érdemelte ki ezt a lehetőséget. Nemcsak az adminisztráció irodái és az értékesítők tárgyalói kerültek a város déli részén fekvő telekre, de a teljes logisztikai központ is a KUHN-shoppal, az alkatrészellátással

és szervizzel együtt. A hivatalos átadóra várhatóan november elején (nem sokkal a hannoveri Agritechnica kiállítás előtt) kerül majd sor, de a cég természetesen máris maximális fordulatszámon üzemel. Hamarosan újabb telephelyeket is kialakítanak, a helyszínekről azonban nem a saját fejük után menve döntenek majd, hanem a partnerek szükségleteit, igényeit mérlegelve fognak határozni róluk.

A Kuhn Center Magyarország Kft. igyekszik a lehető legszélesebb termékkalát felkínálni a hazai gazdálkodóknak a jellegzetes vörös színű munkagépekből. Ezek között vannak már régóta a piacon lévő eszközök, amelyek már bizonyítottak (a Maxima 2 vetőgépet például aligha kell bárkinek is bemutatni), de lesznek abszolút újdonságok is. „Mi csak erre az egy márkára koncentrálnak, kizárólag a KUHN-nal foglalkozunk, nekünk ebben az értelemben is piros a vérünk – közölte mosolyogva Koltó Zsolt. – Minden partnerünk egyformán fontos, a legkisebb ekétől a legkomolyabb precíziós gépekig mindenki számára akad megfelelő aján-

latunk, az alkatrészbeszerzésnél pedig rendkívül gyorsak tudunk lenni, hiszen közvetlen kapcsolatban állunk az anyavállalattal.” Bár az árérzékeny magyar piacon a prémiumkategóriába sorolható KUHN gépek forgalmazásának van némi kockázata, a minőségi és produktív termékek alighanem kivívják majd a tiszteletet a hazai gazdálkodók körében. A termelékenység fontos kulcsszó, mert a klímaváltozás, a kiszámíthatatlan időjárás és más külső körülmények miatt nálunk is egyre többen megtanulják becsülni az olyan eszközöket, amelyek az összeszűkülő munkaperiódusokban is megbízhatóan teljesítenek, s bátran lehet rájuk támaszkodni. Márpedig a KUHN termékek ilyenek, ráadásul a cég igyekszik minél jobban adaptálódni a magyarországi viszonyokhoz, és demókon bemutatni, mire képesek a gépei az eltérő talajtípusokon. „Nem azt mondjuk, hogy mi vagyunk a professzorok, inkább azt, hogy mi vagyunk a tanulók. Nem szégyelljük meghallgatni mások véleményét és megfogadni a jó tanácsokat” – bizonygatta Koltó Zsolt. A tanulás és demonstrálás céljából referenciafarmokat is létrehoznak, hogy az ott elhelyezett munkaeszközök „éles bevetéseken” bizonyíthassanak a gazdálkodóknak, a piacnak és természetesen magának a cégnek.

A KUHN nem csupán gépeket, hanem szolgáltatást kíván értékesíteni, igazodva a vásárlók meglévő eszközeihez. A munkagépeket a rendelkezésre álló traktorok vonóerejéhez igazítják, és a széles kínálat révén ezt bátran megtehetik. Egy-egy átadáson nemcsak az értékesítő van jelen, hanem egy jól felkészült szerviztechnikus is, aki segít beüzemelni az eszközt, s ha szükséges, akár fél napot is eltöltenek a partnerrel. Később pedig ügyfél-éledegettségi felmérést is készít a cég, amely valóban kiemelkedő szolgáltatást kíván nyújtani a gazdálkodóknak. Ezt célozza az is, hogy az alkatrészellátás és szerviz gyorsabban épül majd ki, mint a kereskedelem, a partnerek ugyanis már az első perctől a legtökéletesebb kiszolgálást érdemlik.

