

# Zurück zu MF

**Doormann & Kopplin wechselt kurzfristig Lieferanten | Bereits ab April 2013 wird DoKo mit den Standorten Schönberg in Holstein und Lensahn die komplette Produktpalette der AGCO-Marke Massey Ferguson vertreiben.**



Von links: MF-Verkaufsdirektor Christian Forster, DoKo-Geschäftsführer Ulf Kopplin, DoKo-Verkaufsleiter Stefan Sührck und MF-Vertriebsleiter Nord und Ostdeutschland Henning Steffens.

**A**uf den LTU ist das Traditionsunternehmen W. Doormann & Kopplin noch in Verbindung mit dem Hauptlieferanten John Deere als Landessieger Schleswig-Holstein des AGRARTECHNIK Service Awards 2013 geehrt worden. Jetzt hat man sich zu einem kurzfristigen Fabrikatswechsel entschieden. Wir haben bei Ulf Kopplin nachgefragt.

**AGRARTECHNIK:** Was hat Sie zu dem Wechsel bewegt?

**Ulf Kopplin:** Wir wollten uns dem Diktat von John Deere nicht beugen und unser Unternehmen in einem Konglomerat mit zwei weiteren Vertriebspartnern aufgehen lassen. Es kam für uns nicht in Frage, dass wir dem Druck des proklamierten Konzentrationsprozesses von John Deere nachgeben – wir wollten eigenständig bleiben. Aber damit dies hier auch gesagt ist: Wir haben die letzten 13 Jahre sehr gerne und sicherlich erfolgreich die Produkte dieses Lieferanten verkauft, was ein Marktanteil von 26 Prozent in unseren Kerngebieten unschwer zu erkennen gibt.

**AGRARTECHNIK:** Wie haben die Mitarbeiter die Trennung aufgenommen?

**Ulf Kopplin:** Bei der Betriebsversammlung waren wirklich nur ganz wenige

Mitarbeiter traurig darüber. Schließlich haben sie selbst auch immer wieder den starken Druck seitens John Deere verspürt im Tagesgeschäft.

**AGRARTECHNIK:** Und wie haben die Kunden reagiert?

**Ulf Kopplin:** Was dies betrifft, so hatte ich anfangs schon ein sehr mulmiges Gefühl. Mittlerweile erfahren wir aber von allen Seiten ganz starke Sympathiebekundungen. Die Kunden finden es richtig, dass wir uns nicht haben erpressen lassen, schließlich haben sie es auch mitbekommen, dass John Deere uns ja im Herbst letzten Jahres verschiedene Teilgebiete gekündigt hatte. Man wollte uns damit einfach nur in die Ecke drücken.

**AGRARTECHNIK:** Warum haben Sie sich für Massey Ferguson entschieden?

**Ulf Kopplin:** Zum einen, weil wir vor unserem Wechsel schon mit MF gearbeitet haben und deshalb den Technologie- und Imagezuwachs der Marke sehr gut beurteilen können.

MF liefert Landwirten und Lohnunternehmen heute das beste Produktprogramm seiner Firmengeschichte, sowohl in Bezug auf eine unübertroffene Auswahl als auch in puncto Qualität, Wirtschaftlichkeit, Komfort und Effizienz. Selbst meine kritischsten Mitarbei-

ter waren mehr als überrascht, was sich da in den letzten Jahren getan hat.

Mit MF haben wir uns jedenfalls wieder eine echte Weltmarke ins Haus geholt, die dabei aber die Kundennähe und Bodenhaftung nicht verloren hat. Das MF-Team hat uns auf Augenhöhe aufgezeigt, was wir gemeinsam erreichen können. Dass die Marke weit mehr Potenzial hat, als die derzeitigen fünf Prozent Marktanteil im Bundesgebiet, ist ja längst kein Branchengeheimnis mehr. Meine Mannschaft ist jedenfalls wild entschlossen, die neue Power von MF auf den Boden zu bringen. Neben der faszinierenden Auswahl an hochwertigen Produkten bietet MF, mit AGCO im Rücken, in allen Bereichen Flexibilität und Freiraum für wirklich maßgeschneiderte Kundenlösungen.

**AGRARTECHNIK:** Warum eine so schnelle Trennung?

**Ulf Kopplin:** Ich bin der Meinung, dass wenn man sich mal zu einer Trennung durchgerungen hat, es das Beste ist, diese schnellstmöglich durchzuziehen. Niemand in der Mannschaft wird doch wirklich noch mit Herzblut für die bisherige Marke kämpfen, wenn schon die Neue vor der Tür steht, man deren Produkte aber noch nicht vertreiben darf.

(dd)