**Fricke Maszyny Rolnicze z nowym obszarem działania**

* **Zmiany w strukturze dealerskiej John Deere w ramach strategii Dealer Jutra 3.0 oznaczają dla rolników większe wsparcie. Większa specjalizacja i wiedza pozwoli w sposób bardziej świadomy i rentowny prowadzić biznes przy użyciu najnowszych technologii;**
* **Obszar działalności dealerów ulegnie zmianie, bo tylko dzięki koncentracji będą oni w stanie sprostać przyszłym wyzwaniom;**
* **Tak dzieje się już w przypadku firmy Fricke Maszyny Rolnicze, która wraz z nowym rokiem otwiera się na nowe terytorium i klientów, a już niedługo otworzy nowe placówki w woj. podlaskim.**

**Dealer Jutra 3.0, czyli nowy kierunek**

Przedstawienie na początku 2020 roku strategii Dealer Jutra 3.0 wskazało, w jakim kierunku podążać w najbliższych miesiącach i latach ma firma wraz z lokalnymi dealerami.

Zmiany sprawią, że struktury dealera zostaną zwiększone, a dzięki rosnącym kompetencjom wszystkie placówki będą w stanie sprostać wymaganiom współczesnego rolnictwa. Usprawnienie i wprowadzenie sprawdzonych schematów funkcjonowania ma także ułatwić dealerom jeszcze większe skoncentrowanie na klientach, gdyż działania administracyjne, księgowe, HR i IT zostaną scentralizowane i zoptymalizowane.

*- Każdy z dealerów zadba o jeszcze wyższe kompetencje swoich specjalistów, będących bliskim merytorycznym i realnym technicznym wsparciem dla rolników. Z kolei sami rolnicy mają nie tylko korzystać z wsparcia wspomnianych fachowców, ale także w razie potrzeby uzyskać pomoc 24 godziny na dobę oraz jeszcze szybszą i łatwiejszą dostępność części zamiennych dzięki polepszeniu jakości serwisu oraz rozbudowanej infrastrukturze. Kluczem pozostaje niewielka odległość do klienta - nie większa niż 60 minut od miejsca zamieszkania* – mówi **Bartosz Białas, kierownik marketingu John Deere Polska**.

**Doświadczenie i kompetencje**

Zmiany dotyczą również obszaru działalności dealerów. Jeszcze w roku 2020 siły połączyły firmy Agro-Efekt z Polboto-Agri. Z kolei przełom roku przyniósł rozszerzenie działalności Fricke Maszyny Rolnicze na nowy obszar Podlasia, który dotychczas należał do firmy Contractus. Specjaliści Fricke już teraz obsługują klientów prowadzących działalność na terenie miast Białystok, Łomża, Suwałki oraz powiatów: augustowskiego, białostockiego, bielskiego, grajewskiego, hajnowskiego, kolneńskiego, łomżyńskiego, monieckiego, sejneńskiego, siemiatyckiego, sokólskiego, suwalskiego, wysokomazowieckiego i zambrowskiego. Tym samym Fricke zastępuje firmę Contractus, która opuściła wraz z końcem roku sieć dealerską John Deere.

Fricke Maszyny Rolnicze to w tej chwili jeden z większych dealerów maszyn rolniczych w Polsce, działający w woj. warmińsko-mazurskim. Firma od niemal 20 lat jest dealerem maszyn John Deere, a systematyczny rozwój pozwolił prowadzić z sukcesami działalność w pięciu oddziałach.

*- Obecnie zatrudniamy w sumie 90 pracowników, specjalistów o wysokich kompetencjach w oddziałach w Mrągowie, Bartoszycach, Ełku, Nowej Wsi i Kozłowie. To co wyróżnia Fricke to z pewnością profesjonalizm obsługi Klienta na każdym etapie współpracy począwszy od dostosowania oferty do potrzeb każdego gospodarstwa aż po obsługę posprzedażową. Wyróżnia nas również ilość przeprowadzanych pokazów polowych z wykorzystaniem systemów precyzyjnego rolnictwa. Wspólnie z John Deere kładziemy nacisk są nowoczesne technologie, w tym przede wszystkim rozwiązania rolnictwa precyzyjnego, w których John Deere jest niekwestionowanym liderem i wyznacza branżowe trendy* – mówi **Marek Jasiel, prezes zarządu Fricke Maszyny Rolnicze**.

**Rolnictwo precyzyjne: ważne wsparcie i edukacja**

Aż trzech wyspecjalizowanych pracowników pod kątem rolnictwa precyzyjnego na co dzień udziela wsparcia klientom, co wyróżnia firmę na tle dealerów maszyn innych marek.

*- Podstawą jest AutoTrac, czyli automatyczne prowadzenie maszyn John Deere, ale dajemy także możliwość doposażenia ciągników innych marek dzięki kierownicy ATU 300. W wersji darmowej dokładność wynosi 15 cm, natomiast w odpłatnej – 3 cm. Pokazujemy też, jak dzięki rozwiązaniu kontroli sekcji klienci mogą zaoszczędzić środki ochrony roślin, nawozy czy materiał siewny. Narzędziem niezbędnym we współpracy z klientami jest JD Link, które pozwala nam połączyć się z maszyną, także z operatorem, udzielić mu wskazówek, jeżeli ich potrzebuje* – tłumaczy **Sebastian Bartkowicz, kierownik działu rolnictwa precyzyjnego Fricke Maszyny Rolnicze.**

Przy współpracy ze szkołami rolniczymi powstało mobilne stanowisko szkoleniowe, na którym zainstalowany jest system rolnictwa precyzyjnego. Urządzenie to stanowi ważną pomoc jako element przygotowania do wykorzystania technologii w gospodarstwie, ale też jako narzędzie nauki dla przyszłych specjalistów w tej dziedzinie.

**Serwis, czyli obsługa na każdym etapie**

*- Serwis gwarancyjny i pogwarancyjny, pomoc w przypadku wszelkich napraw od drobnych, przez przeglądy, regulacje, aż po remonty kapitalne – oto zakres naszej pomocy, jaką możemy wesprzeć rolników. Nasi fachowcy są szkoleni na terenie Polski i Europy, co pozwala realizować naszą misję, czyli zapewnienie obsługi na każdym etapie użytkowania maszyny* – mówi **Marcin Hibner, kierownik serwisu w Fricke Maszyny Rolnicze**.

Sieć serwisowa Fricke obejmuje każdy z oddziałów, dzięki czemu dotarcie przedstawicieli serwisu do klienta nie zajmowało więcej niż godzinę. To założenie zostanie utrzymane dzięki planowanemu otwarciu kolejnych punktów sprzedażowo-serwisowych.

*- Podstawowym celem jest zbudowanie struktury i sieci oddziałów spełniających standardy wymagane przez organizację John Deere, które zapewniają profesjonalizm i szybkość obsługi. Chcemy dotrzeć do Klientów z produktami, które nie były do tej pory wystarczająco promowane, tj. kombajny, sieczkarnie czy opryskiwacze samojezdne. Obecnym klientom zapewnimy kontynuację obsługi posprzedażowej, jednocześnie chcemy poznać ich sytuację i potrzeby. Stawiamy na partnerskie relacje, co pozwala skonstruować ofertę odpowiednią do indywidualnych potrzeb gospodarstwa* – podsumowuje **Marek Jasiel**.

**STRONA WWW**

John Deere w social media:

[](https://www.youtube.com/user/JohnDeere)[](https://www.facebook.com/JohnDeerePolska/?fref=ts)

Hashtagi: #johndeere #rolnictwo

**\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\***

**Więcej informacji:**

**Bartosz Białas**

Kierownik marketingu John Deere Polska

e-mail: [BialasBartosz@JohnDeere.com](mailto:BialasBartosz@JohnDeere.com)

tel. 784 943 447

**Karol Maćkowiak**

PR Manager, dotrelations

e-mail: [karol.mackowiak@dotrelations.pl](mailto:karol.mackowiak@dotrelations.pl)

tel. 690 033 116