

LERNEN SIE DAS TEAM KENNEN!

AFRIKA



DR. AMRSAAD

***Commercial Technical
Manager Africa & Middle East***

INFOLOUNGE | Team Afrika — Dr. Amr Saad



Auswahl & Marktfit

“ Amr Saad, LOHMANN bietet ein breites Portfolio – von LOHMANN LSL-CLASSIC und LOHMANN BROWN-CLASSIC bis hin zu den LITE-Linien sowie EXTRA, SANDY und TRADITION.

Wenn Sie an Kunden in Afrika denken: Nach welchen Kriterien entscheiden Sie, welche Linie am besten passt – z. B. Ei-Größe, Schalenfarbe, Produktionssystem (Käfig/Bodenhaltung) oder Effizienz? ”



Die Auswahl der optimalen LOHMANN-Linie in Afrika hängt von Marktanforderungen, klimatischen Bedingungen, Haltungssystemen und der Futterverfügbarkeit ab.

Betrachtet man Afrika insgesamt, unterscheiden sich die Präferenzen im Eiermarkt stark zwischen den Regionen und Ländern.

Produktdifferenzierung in einem Satz – und was das für den Kunden bedeutet



Viele Kunden fragen: CLASSIC oder LITE oder EXTRA?

Wie erklären Sie die Unterschiede zwischen CLASSIC, LITE (Effizienz/kleinere Eier) und EXTRA (XL-Eier) so, dass der wirtschaftliche Nutzen sofort klar wird?



CLASSIC = Ausgewogen & sichere Wirtschaftlichkeit



LITE = Niedrigste Futterkosten pro Ei



EXTRA = Höchster Erlös durch L-XL-Eier



Persönliche Perspektive & Rolle



Sie arbeiten an der Schnittstelle zwischen Produkt, technischem Support und Kunde. Was ist aus Ihrer Sicht der wichtigste Faktor, um Vertrauen aufzubauen und Kunden langfristig zu begleiten – insbesondere in so vielfältigen Märkten wie Afrika und dem Mittleren Osten?



Für mich entsteht langfristiges Vertrauen in Afrika und dem Mittleren Osten dadurch, dass wir jederzeit für den Kunden präsent sind – durch starken technischen Support, transparente und stabile Preise, aktiven Marketingsupport, schnelle Problemlösungen und den Aufbau einer persönlichen Beziehung, die zeigt, dass wir echte Partner sind und nicht nur Lieferanten.

Zusammengefasst:

Technischer Support. Zuverlässige, praxisnahe Unterstützung vor Ort ist die Grundlage. Kunden vertrauen, wenn sie stabile Leistungen und funktionierende Lösungen in ihrem Umfeld sehen.

Feste und transparente Preise. In volatilen Märkten schafft Preisstabilität Vertrauen. Kunden schätzen Planbarkeit und Fairness – das reduziert Risiken und stärkt langfristige Partnerschaften.

Marketingsupport. Kunden dabei zu unterstützen, ihre Produkte zu vermarkten, sich im Markt zu positionieren und die Stärken der LOHMANN-Tiere zu kommunizieren, hilft beiden Seiten, gemeinsam zu wachsen.

Schnelle Problemlösung. Wenn Herausforderungen auftreten – im Management, bei Fütterung, Klima oder Verlustraten – ist eine schnelle und effektive Unterstützung entscheidend. Kunden erinnern sich daran, wer ihnen in schwierigen Situationen zur Seite steht.

Persönliche Beziehung. In unserer Region ist persönliches Vertrauen essenziell. Zeit mit Kunden zu verbringen, ihre Realität zu verstehen und erreichbar zu sein, schafft eine Bindung, die viele Jahre anhält.

“ **Vertrauen entsteht durch starken technischen Support, stabile Preise, partnerschaftliches Marketing, schnelle Problemlösungen und eine echte persönliche Beziehung.** ”

Dein LOHMANN

“ Was bedeutet LOHMANN für Sie persönlich – und warum arbeiten Sie jeden Tag gerne für das Unternehmen? ”

Für mich ist LOHMANN mehr als ein Unternehmen – es ist wirklich wie eine Familie.

Als Tierarzt habe ich das Leben des Huhns schon immer bewundert, und ich habe das Gefühl, genau am richtigen Platz zu sein.

Die Arbeit bei LOHMANN war ein Traum, der 2011 in der LOHMANN SCHOOL begonnen hat, und mit meinem Einstieg ins Team im Jahr 2023 wurde dieser Traum endlich Wirklichkeit.

Ich arbeite jeden Tag gerne, weil ich zu einer Marke beitrage, an die ich fest glaube, mit Menschen arbeite, die ich schätze, und Kunden in Afrika und dem Mittleren Osten mit Leidenschaft und Überzeugung unterstütze.

