

LERNEN SIE DAS TEAM KENNEN! AFRIKA



FARHAD MOZAFAR

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

Technische Umsetzung auf Betriebsebene

“ Sie arbeiten sehr eng mit einem unserer größten Kunden in der Türkei zusammen und sind stark im technischen Service eingebunden. Aus Ihrer Erfahrung: Welche technischen Faktoren sind entscheidend, damit unsere LOHMANN-Hennen ihr volles Leistungspotenzial im Betrieb erreichen? ”

Der Schlüssel für den späteren Erfolg liegt in einer korrekten Einstellung und einer durchgehend hochwertigen Aufzucht. **Hier wird der Großteil des Leistungspotenzials unserer Herden festgelegt.**

Service als Teil des Produkts

“ Unsere Kunden sehen LOHMANN nicht nur als Genetiklieferanten, sondern auch als technischen Partner. Wie unterstützen Sie die Kunden in der Praxis – vom Start der Herde bis hin zur kontinuierlichen Optimierung? ”

Unsere Kunden sind selbst echte Profis und wissen genau, wie sie mit unseren Tieren beste Ergebnisse erzielen.

Unsere Rolle ist vielmehr die eines Beobachters und Partners: Wir arbeiten eng mit dem Kunden zusammen und analysieren gemeinsam jedes Detail, um das Optimum zu erreichen.

Langfristiger Erfolg mit Schlüsselkunden

“ Gerade bei großen Kunden ist eine kontinuierliche technische Betreuung entscheidend. Was macht aus Ihrer Sicht den Unterschied zwischen guter Zusammenarbeit und einer langfristig erfolgreichen Partnerschaft? ”

Der entscheidende Unterschied liegt in Vertrauen und Transparenz.

Nur wenn beide Seiten eine echte Win-win-Situation erkennen, kann sich eine langfristig erfolgreiche Partnerschaft entwickeln.

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

Für mich ist LOHMANN nicht nur ein Arbeitgeber – LOHMANN ist Familie.



LOHMANN
BREEDERS

