

Deutz-Fahr investe sui concessionari



I risultati del DSI 2025 (Dealer Satisfaction Index), resi noti da Climmar in occasione di Agritechnica, confermano **Deutz-Fahr** come il marchio più apprezzato dai concessionari europei.

In un percorso di crescita costante che negli ultimi quattro anni ha visto il brand risalire dal terzo posto fino al **primato**, Deutz-Fahr ha superato la media degli altri competitor soprattutto grazie all'elevato punteggio nelle categorie marketing e manufacturer-dealer relations. Questo risultato premia la strategia di Deutz-Fahr

basata su **collaborazione, trasparenza e supporto concreto ai partner commerciali** in un contesto di mercato in cui molti costruttori razionalizzano le proprie reti distributive.

«Questo successo ? ha affermato **Alessandro Maritano, chief commercial officer SDF** ? è il frutto di un impegno costante nello sviluppo di prodotti di alta qualità, progettati per rispondere in modo concreto alle esigenze del mercato. È la conferma che una collaborazione solida e continuativa con la nostra rete di concessionari, unita a un ascolto attento delle loro necessità, rappresenta un elemento strategico fondamentale per guidare il futuro dell'agricoltura verso livelli sempre più elevati di innovazione ed efficienza».

La nuova apertura di **Maier Group**, avvenuta lo scorso 1° marzo a Collepepe (Perugia), rappresenta la conferma tangibile della solidità di questa rete. Partner di Deutz-Fahr dal 1983, Maier Group ha investito in una struttura di **8.000 m2 (1.600 coperti)** che non è solo un ampliamento logistico, ma un vero e proprio manifesto della visione del brand. La sede di Collepepe detiene un primato mondiale: è la prima ad aver adottato integralmente la nuova brand identity di Deutz-Fahr.

«Questo progetto ? ha dichiarato **Mirco Romagnoli, marketing & communication group director SDF** ? conferma la solidità del percorso che Deutz-Fahr ha intrapreso negli ultimi anni, fondato su processi chiari e semplici, supporto concreto alla rete e una visione condivisa con i concessionari.

In un contesto di mercato in continua evoluzione, il nostro **obiettivo** è continuare a costruire relazioni basate su trasparenza, competenza e valore reciproco, mettendo i dealer nelle condizioni di **operare con efficacia** e di affrontare le sfide future con **strumenti sempre più evoluti**, garantendo al contempo i più elevati standard di soddisfazione per il cliente finale». •