



SAMSON GROUP A/S
Vestermarksvej 25
DK-8800 Viborg

Tel. +45 87 50 93 00
Fax +45 87 50 93 01
www.samson-agro.com

PRESSEMITTEILUNG

Die Ambition ist es der größte und beste Händler des Nordens von Maschinen und Geräten für die Ausbringung von Naturdünger zu werden

Am 10. September übernahm die Samson Group A/S 100 % der Aktien an der Gøma A/S. Die Gøma A/S ist damit nun eine Tochtergesellschaft – genau wie Samson Agro A/S, Samson Agrolize A/S, Samson Agro SASU (Frankreich) und Samson Agro Spzoo (Polen).

Zweck des Kaufes des Aktienpaketes ist natürlich, die Gøma A/S und die Samson Agrolize A/S zu einer noch stärkeren Händlerorganisation zusammenzuschließen, als diese jeweils alleine haben könnten. Der geographische Schwerpunkt liegt auf Dänemark, Schweden und Norwegen – sowohl für die Produkte von Samson als auch für die Produkte von Pichon und die Vertretung ausgewählter Produkte Dritter.

Die jetzigen Händler der Samson Agro A/S in Dänemark, Schweden und Norwegen wurden über den Zweck der Übernahme der Gøma A/S informiert. Die Vertragsgrundlage mit den Händlern wird respektiert, obwohl natürlich einige Verhandlungen anstehen.

In allen europäischen Ländern mit bedeutsamer Tierproduktion werden die Düngegesetze verschärft, wobei eine bessere Nutzung der Nährstoffe des Naturdüngers und eine Reduzierung der Klimagasemissionen im Mittelpunkt stehen. Und wenn die Düngergesetzgebung harmonisiert wird, gleichen sich auch die Ausbringungstechniken einander an.

Das Maschinensegment zur Ausbringung von Naturdünger (Güllewagen, Ausbringgeräte, Gestänge und Dungstreuer) ist außerdem von vielen kleinen und national orientierten Herstellern geprägt. Die meisten von ihnen verfügen nicht über die erforderlichen Ressourcen, um die Anforderungen an eine langfristige Produktentwicklung erfüllen zu können, die auf den veränderten Rahmenbedingungen der Düngergesetzgebung beruht.

Es macht weder für die Endkunden noch für die Gøma A/S oder die Samson Agro A/S langfristig Sinn, bei der Produktentwicklung miteinander zu konkurrieren. Es ist nicht besonders sinnvoll, Ressourcen auf die Entwicklung eines Produktes zu verwenden, das der Nachbar bereits entwickelt hat. Wir möchten lieber die Ressourcen des Nachbarn dazu verwenden, einen Schritt weiterzukommen, als wir sonst alleine gekommen wären. Davon profitieren unsere Endkunden – sowohl in Dänemark als auch auf anderen europäischen Märkten, auf denen wir auf diese Weise die Wettbewerbskraft gegenüber neuen Kunden stärken.

Ein Kundendienst (Garantie, Service, Ersatzteile) mit kurzem Draht zu Spezialisten beim Hersteller genießt dabei hohe Priorität. Auch diesbezüglich wird sich der Zusammenschluss aus Gøma A/S und Samson Agrolize A/S weiter verbessern, als es die beiden Firmen jeweils alleine erreichen könnten.

Im Herbst 2016 brachen die Gøma A/S und die Samson Agro A/S miteinander – nach fast 40 Jahren. Zwei Geschäftsmodelle, die eigentlich gut einander ergänzten und hervorragend zueinander passten.

Hinterher ist man immer schlauer!

Viborg, 15.09.2021

Søren Wistoft Jensen
Gøma A/S
+45 24631677

Lars Henriksen
Samson Group A/S
+45 29696688