

**John Deere**

## **Wechsel im Management**

Ab 1. Januar 2019 übernimmt Denny Docherty als Vice President, Sales & Marketing die Verantwortung in der Region 2. Er folgt in dieser Funktion Christoph Wigger, der zum Vice President, Global Crop Care Platform im Unternehmensbereich Ag & Turf ernannt wurde.



© John Deere

Denny Docherty (links) übernimmt den Posten des Vice President, Sales & Marketing von Christoph Wigger.

John Deere hat wichtige personelle Veränderungen im Bereich der europäischen Geschäftsleitung bekanntgegeben. **Denny Docherty** übernimmt als **Vice President, Sales & Marketing** die Verantwortung in der Region 2.

Seit seinem Einstieg bei Deere & Company 1998 hat Docherty zahlreiche Funktionen mit steigender Verantwortung übernommen. Er war in der strategischen Planung und im Marketing der beiden Schlüsselbereiche Bau- und Forstmaschinen als auch Landtechnik sowie Rasen- und Grundstückspflege tätig. In der aktuellen Funktion als Director, Ag & Turf Global Marketing beaufsichtigt er die weltweite Produktplanung. Dabei steht die Einführung innovativer Produkte im Vordergrund. Unter seiner Leitung wurden unter anderem die Traktoren der Baureihen 5R, 6230R/6250R, 8400R und 9RX auf den Markt gebracht. Mit der neuen Baureihe der 9000er Feldhäcksler habe Docherty sein Kundenverständnis im Bereich der Landwirte und Lohnunternehmer ebenfalls unter Beweis gestellt, so der Konzern

Docherty folgt auf **Christoph Wigger**. Dieser wurde zum **Vice President, Global Crop Care** ernannt. Er wird sich zukünftig sehr stark auf das Wachstum des Crop Care Produktprogramms und die Integration der Präzisionslandwirtschaftstechnologien konzentrieren und die Position von John Deere in diesem Bereich weiter ausbauen. Weitere Wachstumsstrategien für die von John Deere akquirierten Unternehmen wie PLA, Mazzotti und King Agro sowie die Einführung der Blue River-Technologie gehören außerdem zu seinen Aufgabengebieten.

Christoph Wigger begann seine Karriere bei John Deere im Jahr 1991 und hatte diverse Funktionen mit steigender Verantwortung in Vertrieb und Marketing inne. In den letzten elf Jahren hat er die Sales & Marketing Organisation neu strukturiert. Dazu gehört unter anderem die Weiterentwicklung des Vertriebspartnernetzes in Europa, den GUS-Staaten, Nordafrika und dem Nahen & Mittleren Osten.