

LANDINI ANTICIPA FUTURO

Andrea Bedosti,
director general
de Landini.



Bajo el eslogan “Anticipando futuro”, Landini Ibérica, S.L. celebró en Guadalajara, el pasado 9 de febrero, su reunión anual de concesionarios. Junto a los responsables de la importadora española, estuvieron presentes los principales directivos de la marca italiana, incluido el director general, Andrea Bedosti, que felicitó a la red española por el “óptimo trabajo” realizado. “En 1999, con nuevos productos podrá, como mínimo, alcanzar los resultados del año pasado”, señaló Bedosti.

Según los números ofrecidos en la convención, basados en los datos facilitados por Tráfico, Landini Ibérica fue la empresa “número uno en creci-

miento” en 1998 dentro del sector. Las ventas llegaron a los 2 015 tractores y a las 223 unidades de maquinaria de forraje, preparación del suelo y motocultores. En estas cifras se incluye también Valpadana, firma comercializada en España por Landini Ibérica, S.L.

El espectacular crecimiento registrado por Landini no sólo se reduce a nuestro país. En conjunto, la marca mantiene una línea alcista en los seis últimos años, a pesar de que el mercado mundial ha sufrido un retroceso del

5% en este mismo periodo. Landini SpA ha pasado de los 7 808 tractores vendidos en 1993 a los 16 922 con los que cerró el pasado ejercicio.

Pero Landini no se conforma y ya tiene perfilados los proyectos para la próxima campaña, que pasan por una “renovación de la imagen respetando la tradición”, según desveló Andrea Bedosti. El chasis y la carrocería cambiarán de tonalidad y surgen nuevas calcomanías. También llega a España el nuevo logotipo, adelantado en EIMA el pasado mes de noviembre.

CONCESIONARIOS - GUADALAJARA



LAS NOVEDADES PARA LA PRÓXIMA CAMPAÑA

Alberto Cocchi, responsable de Marketing de Landini SpA, mostró en Guadalajara las numerosas novedades que la firma italiana presentará la próxima campaña.

- Mistral 40/45/50. Entre 30 y 50 CV.

- Discovery 65/85, en versiones Climber y Multitrac. De 47.8 y 59 CV, respectivamente.
- Advantage 55/65/75/85/95
- Eje delantero y cambio Delta Power-Six de la Serie Legend.

- Globus 55/75, de 53 y 73 CV, respectivamente, que se unen al modelo 70. El 75 Top se presenta en versiones Standard y Sherpa.
- Serie Fruteros 55 F/L, 65 F/L/GT, 75 F/L/GT, 85 F/L/GT y 95 GT.

SERVICIO POSTVENTA

Muestra un crecimiento similar a las ventas. Luca Barioni, responsable de Recambios de Landini SpA, afirmó que, desde 1993, se ha duplicado la facturación de este capítulo.

Dar un "salto de calidad", con la nueva logística en materia de repuestos, es el objetivo que se traza Barioni. Para conseguirlo, en diciembre se puso en marcha un nuevo sistema de radiofrecuencia y código de barras que automatiza las distintas tareas que conlleva un pedido de recambios. En total, una inversión de 2.2 millones.

La facturación del servicio postventa de Landini Ibérica, S.L. se incrementó en un 65% en 1998 respecto al año anterior. Según expuso su responsable, Toni Masas, las líneas de producto aumentaron un 41% y el número de artículos aumentó en un 85%. Los niveles de stock crecieron un 51.6%.



"PACIENCIA Y VALENTÍA"

Landini Ibérica, S.L., que se comprometió a mantener su política de no traer a España modelos que no estén ya homologados, solicitó "paciencia y valentía" a su red comercial. "Estamos anticipando futuro, con un presente complejo. Estamos humildemente orgullosos de haber crecido más que nadie, pero también debemos seguir creciendo en organización, estructura, formación e imagen". ♠