

CONVENCIÓN DE VENDEDORES SAME DEUTZ-FAHR IBÉRICA  
(Logroño, 13 de febrero)

# OBJETIVOS AMBICIOSOS

2 240 tractores, 20 cosechadoras y 18 cargadoras telescópicas para 2006

Alcanzar el 14.5% del mercado de tractores, con unas ventas de 2 240 unidades para finales de año, y elevar dicho porcentaje hasta el 17% en 2007 (la media europea), fueron sólo algunos de los objetivos propuestos por los directivos de

**Same Deutz-Fahr Ibérica, en la Convención de Vendedores celebrada en Logroño el pasado 13 de febrero, un día antes de la inauguración de FIMA 2006.**



Eloy Galván y Andrea Bedosti, durante la conferencia de prensa posterior a la Convención.

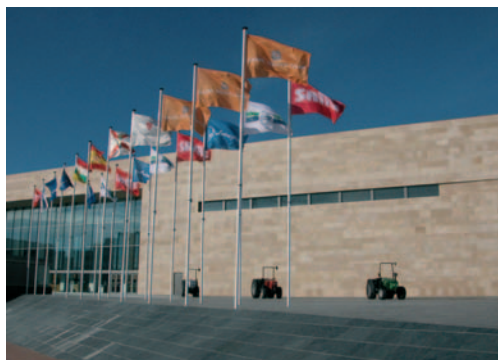
sultados obtenidos por el Grupo en 2005, especialmente en el mercado de tractores, en contraposición con la caída del 17% de las ventas del conjunto de fabricantes en Europa. De las 165 000 unidades vendidas el pasado año en dicha zona, el Grupo facturó aproximadamente 33 000, lo que supone un incremento considerable respecto a

las cifras de 2004, según sus datos.

Los responsables del Grupo Same Deutz-Fahr también anunciaron sus metas en la producción de cosechadoras y cargadoras telescópicas para la recientemente adquirida fábrica de Croacia. *"Ya se han empezado a producir las diferentes series de cosechadoras. Nos hemos marcado como objetivo alcanzar unas 500 unidades para los próximos tres años, de las cuales 260 se destinarán a Europa,"* explicó Carozza. *"En España esperamos vender 20 unidades en 2006,"* añadió.

Respecto a la producción de cargadoras telescópicas, estimó 18 unidades para España en este año.

La reunión, que contó con la presencia de los responsables italianos de la 'central', Andrea Bedosti y Aldo Carozza, así como del director general en España, Eloy Galván, sirvió de punto de encuentro para transmitir a la red española los buenos re-





Eloy Galván, director general de la filial ibérica, animó a los concesionarios a seguir la buena línea iniciada.

"Su mercado aquí actualmente no es muy alto," puntualizó.

Las tres marcas del Grupo (Same, Lamborghini y Deutz-Fahr), han realizado un gran esfuerzo para mejorar sus resultados el último año. Según Eloy Galván, la filial ibérica cuenta con un agresivo programa comercial, una gama adaptable y fiable, cinco nuevas concesiones en zonas donde antes no comercializaban sus productos y 12 nuevos vendedores, además de un continuado programa de formación comercial.

Desde su punto de vista, entre 2003 y 2005 se produjeron grandes cambios que contribuyeron a la mejora de resultados. "Ofrecimos una gama de productos totalmente renovada, alta calidad y un precio competitivo." Además destacó su gran nivel en el servicio de recambios y el fuerte apoyo por parte de la central tanto en marketing como en financiación. "Los clientes mostraron interés por nuestros productos y se relanzó la imagen de marca," indicó.

Galván comentó la importancia que tiene para la compañía invertir en el futuro, tanto con la adquisición de factorías como con el desarrollo de nuevos productos y consideró primordial las inversiones del grupo en formar al personal (tanto propio como de la red), en medios informati-

cos para facilitar la comunicación cliente-concesionario-filial y en aumentar la cantidad de material disponible para informar a los clientes.

## El tractor 'Zancudo'

Eloy Galván aprovechó la presencia de Andrea Bedosti y de Aldo Carozza para transmitir a la 'central' una de las principales demandas de los concesionarios de la filial ibérica. "Necesitamos un tractor de alto despeje (zancudo)," afirmó.

Bedosti respondió al respecto que el proyecto de su fabricación ya está en marcha. "Es cuestión de hacer las programaciones adecuadas para recuperar el modelo que se estuvo vendiendo en California el año pasado. Tendremos que adaptarlo a la normativa europea vigente pero esperamos disponer de él lo antes posible", aseguró en rueda de prensa.

## Nuevo color corporativo

Respecto al cambio del color de la imagen corporativa, Bedosti destacó que responde a una necesidad de "revitalizar la imagen del Grupo con un color muy comunicativo y ese color es el naranja".



## Financiación

Javier Irigoyen, director general de Same Deutz-Fahr Finance España, comentó las ventajas del sistema de financiación Floor-Plan para concesionarios y clientes. Según explicó, se trata de una herramienta de apoyo a las ventas de concesionarios en Europa ofrecida por SDF Finance en España, la empresa que creó el Grupo junto con BNP Paribas Lease Group para mejorar sus servicios a sus clientes.

Los datos ofrecidos por Irigoyen indican que SDF Finance financió en 2003, un total de 373 millones de tractores, cifra que ascendió a 684 millones en 2005. Entre las principales ventajas de Floor-Plan destacó su sencilla tramitación, especialmente con la firma rápida (cuando la persona que firma es la misma que pone el contrato), e hizo hincapié en que la financiación hasta 60 000 euros se obtiene sin el coste de la firma de un notario. Además comentó que es posible la tramitación por teléfono cuando la cantidad a financiar es inferior a 40 000 euros. En 2003, el 91% de las peticiones de financiación de sus clientes fueron aceptadas, en 2004 el 96% y en 2005 el 97%.

Como apuesta para el futuro, SDF Finance prevé realizar inversiones en servicio. Por un lado, incrementará un 23% su perso-

nal este año (el año pasado ya lo aumentó en un 25%) y, por otro, ofrecerá a partir de julio mejoras en su sistema informático.

Las financiaciones superiores a los 40 000 euros son atendidas personalmente, visitando al cliente. Con el objetivo de atender más rápido y mejor ese servicio, la compañía tiene previsto invertir en recursos humanos. "En 2006 tendremos 26 comerciales," anunció.

Según sus datos, "el 85% de los concesionarios ya dispone de esta herramienta de financiación y en 2005 se utilizó en el 33% de las ventas de SDF en España."

Como ventajas, Irigoyen destacó la profesionalidad de sus trabajadores y el amplio servicio de atención (de 9 a 20 h). Además, hizo hincapié en que los clientes pueden domiciliar los pagos en sus bancos. "Asimismo, pueden beneficiarse de otros bancos y endeudarse más con el suyo", explicó. "En situaciones de morosidad evitamos embargar propiedades inmobiliarias. Los pagos pueden ser mensuales, trimestrales, semestrales o anuales. Financiamos hasta 7 campañas. En tractores, llega-



Aldo Carozza avaló con su presencia en Logroño el esfuerzo realizado por los concesionarios españoles.

mos al 100%, IVA incluido, además de la comisión de apertura. Permitimos la firma sin notario hasta 60 000 euros en tractores, y ofrecemos tipos de interés muy competitivos," finalizó.

## EL GRUPO PRETENDE "REVITALIZAR" SU IMAGEN CORPORATIVA CON UN COLOR MUY COMUNICATIVO COMO EL NARANJA

### ■ Novedades en la feria

La celebración de la Convención la jornada víspera de la inauguración de FIMA no fue algo fortuito. Los responsables de la marca consideran importante que los concesionarios estén siempre informados de las últimas novedades que se presentan en el mercado. Por este motivo, adelantaron la información sobre los productos que el Same, Lamborghini y Deutz-Fahr iban a tener expuestos en la Feria de Zaragoza.

Javier Seisdedos, director comercial de la filial ibérica, avanzó que el stand del Grupo incluiría los tractores Solaris, R1 y Agrokid, con sus nuevas denominaciones y potencias, así como los nuevos Dorado S/V, R.S/V y Agroplus S. Además destacó la presencia de dos de los cuatro modelos que componen la gama Agrottron K (de 90, 100, 110 y 120 CV), y de los nuevos Agrottron K TopLine y Agrottron K ProfiLine. Asimismo informó sobre los tractores Iron Hi-Line, Lamborghini R.6., Agrottron 180.7, Krypton V y Serie 56, e hizo especial mención a los nuevos modelos de cargadoras, traídos de la nueva fábrica, Agrovector Deutz-Fahr

También explicó en qué consiste el sistema de autoguiado GPS Agrosky y los dispositivos de ayuda al guiado Swath XL.



 RAQUEL LÓPEZ