

IV Fendtgüinos (Bellpuig-Lérida)

# EL ORGULLO DE SER FENDT



**JULIÁN MENDIETA**  
BELLPUIG (LÉRIDA)

Esta gran fiesta de tractores enorgullece plenamente a sus directivos y así lo hacen saber en cada convocatoria que transcurre. Carlos Villasante, Director de Marketing y máximo responsable del evento, y Daniel Franco, apuntaron como claves del éxito de Fendtgüinos "el trabajo realizado, la creencia en el proyecto, la inversión

realizada, la importancia de saber transmitirlo y, sobre todo, el vivir el acontecimiento con sentimiento Fendt." Según Villasante, "siempre es rentable estar cerca del cliente. Nuestro equipo es reducido pero muy eficiente. La grandeza de Fendtgüinos es el resultado de un trabajo en equipo."

La edición de este año contó con la presencia del responsable mundial de comunicación de Fendt, Sepp Nuscher, quien también mostró

Carlos Villasante -derecha- y Daniel Franco.

su satisfacción por formar parte de la marca y del grupo y como nos dijo: "No esperaba algo tan grandioso y tan bien organizado." "Estoy orgulloso, muy complacido y muy feliz de que Sepp haya venido a vernos. Fendtgüinos es en parte herencia de lo que hemos mamado dentro de la marca. Con este día queremos devolver un po-

quito a la marca de lo que hemos recibido de ella," comentó Villasante al respecto.

Además subrayó que el equipo de Fendt disfruta mucho organizándolo. *"Mi equipo quiere venir a trabajar en Fendt-güinos porque nos lo pasamos bien tanto distribuyendo los espacios como clavando picas. El ambiente que se respira esta semana tragando polvo es muy gratificante. Ver la cara de los clientes también."*

Además comentó las mejoras realizadas este año en cuanto a la seguridad. Explicó que las personas encargadas de las distintas áreas tuvieron que comprometerse a acatar una serie de medidas. *"Los que han querido estar mane-*

*jando máquinas en movimiento han tenido que firmar y comprometerse a actuar en consecuencia,"* explicó.

### ■ Aumentando año a año

Hemos tenido la suerte de acudir a Fendtgüinos desde sus inicios y la progresión de la reunión ha ido en aumento en tractores, máquinas y personas, como lo demuestran los más de 798 tractores y los más de 4 000 visitantes, que no solo apreciaron el trabajo de las máquinas de las empresas colaboradoras, sino también como parte del espectáculo, que estuvo amenizado por una orquesta de música tirolesa, acrobacias de un experto motorista,



Trelleborg fue una de las numerosas empresas que colaboraron en el evento.

exhibición de tractores... y toda la gama presente de Fendt dedicada a la recolección, cose-

## El primer socio de Fendtgüinos quería "algo diferente" para los clientes Fendt

La IV Concentración de tractores Fendt contó con la asistencia de Alfonso Sanz Villa, gerente del concesionario Fendt en Valladolid y primer colaborador en la creación de Fendtgüinos. *"Yo quería algo diferente para mis clientes y propuse hacer una fiesta solo para clientes Fendt: que viniesen con sus tractores. Quería homenajearles y darles algo a cambio. Sé el gran esfuerzo que está haciendo el cliente a la hora de comprar un tractor de alta tecnología, alta calidad y alto precio. Era ver cómo podíamos homenajearle y que el cliente se sintiese diferente. No sólo por haber comprado un Fendt sino por traer un Fendt a un sitio donde le vieran diferente. No todo el mundo puede tener un Fendt. De ahí nace la idea",* explicó.

*"Ahora veo esta fiesta como algo que va a mpo. Quiero que ese sentimiento de homenaje al cliente Fendt perdure. No quiero una feria comercial. Es un homenaje al cliente de Fendt y esa es la directriz de este evento. No lo podemos olvidar".*

Alfonso Sanz también subrayó la importancia de los colaboradores. *"Lo que fue una idea en bruto se ha ido puliendo y la verdad es que las marcas que cooperan con Fendt ayudan mucho a este evento, tanto económica, como potencialmente, porque damos la bienvenida a más clientes".*

*"Para mí, el momento más esplendoroso de Fendtgüinos es la llegada de los clientes con sus tractores. Lo que sentimos los concesionarios, yo en particular como parte promotora de esta idea, es algo increíble. El que queden en los pueblos los clientes para venir juntos en hermandad es algo grande. Saben que tienen lo mejor y eso lo comparten entre ellos. Hay que ver la afinidad que tienen personas de distintos sitios cuando tienen un mismo tractor. Sienten lo mismo por su tractor y por este evento".*

El cliente de Fendt, en su opinión, *"no es el más 'pijo', ni el que tiene más dinero, sino el que tiene el sentido más profesional de cómo llevar una agricultura, de cómo hacerla más rentable, de cómo, con un tractor, subsanar las necesidades de su explotación. Fendt es el 'Rolls Royce' de la agricultura. Es el que más horas hace en el campo: 1 000, 1 500 al año. Ya hay clientes que han llegado a las 2 000",* destacó.





chadoras, empacadoras y todo aquello que rodea al mundo de Fendt. El año que viene será de

descanso, con la promesa que en el 2013, de nuevo la caravana monocolor de Fendt, se

pondrá en marcha y de nuevo surgirá la hermandad que nació hace ya 4 años. ■

### Algunas empresas colaboradoras



**CGS**



**Vogel & Noot**



**Kuhn**



**Topcon**



**Amazone**



**Kverneland**



**Sola**



**Ilemo Hardi**



**Gil**



**Ovlac**



**Michelin**

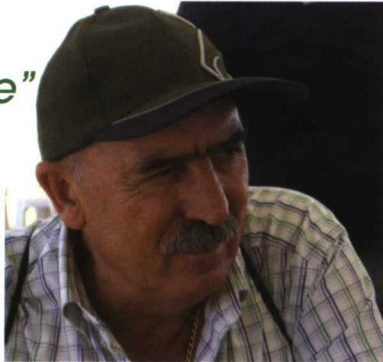
**“Esto es impresionante”**

Manuel Aldea, ligado a la marca Fendt desde hace muchos años, primero como concesionario, luego como importador local y ahora a otros niveles, también quiso expresar lo que para él supone un evento de estas características.

*“Fendtgüinos es impresionante.*

*Ver a 800 clientes totalmente satisfechos con sus tractores, ver a clientes con tractores de hace 40 años, es todo un orgullo. Es gente que confía en Fendt porque ha tenido calidad. Los clientes que entran están satisfechos totalmente con la calidad, con la comodidad y ahora con el Vario, que ha sido el boom”.*

Según Aldea, el cliente Fendt compra esta marca porque está satisfecho con la calidad, con el equipamiento y con la comodidad. *“Han ido avanzando los tiempos y hemos seguido mejorando la calidad, equipamiento y comodidad, además de la rapidez de funcionamiento, consumo etc. En este equipamiento además tenemos que ir introduciendo una serie de aspectos que los profesionales van a demandar. Los clientes de Fendt son de los más profesionales y cada vez exigen más”.*



sobre el terreno

# AGRI TECHNICA

**The World's No.1**



**¡Viva el mundo entero de la técnica agrícola – y todo en un solo lugar!**

**Hannover / Alemania**  
**15 – 19 de noviembre de 2011**  
**Días exclusivos 13 / 14 de noviembre**

**Hotline: +49 (0) 69/24788-265 • E-Mail: expo@DLG.org**