



ÁNGEL PÉREZ

DEUTZ-FAHR informa a sus concesionarios sobre los proyectos futuros para el mercado de cosechadoras

NUEVA ANDADURA



Deutz-Fahr convocó en Tordesillas (Valladolid) y Manzanares (Ciudad Real) a sus concesionarios para presentarles los nuevos planes que tiene la marca para el negocio de las cosechadoras. La gran novedad es el acuerdo de fabricación establecido con la empresa finlandesa Sampo. En ambas citas y junto con los responsables de la filial ibérica, estuvo el Director de la División de Cosechadoras del Grupo Same Deutz-Fahr, Aldo Carozza.



Deutz-Fahr es una marca histórica en el mercado de las cosechadoras, con un prestigio notable forjado durante muchos años gracias a un producto muy competitivo y un servicio eficaz. Hace unos meses, en lo que supone una apuesta decidida por este producto, desde la sede central del Grupo Same Deutz-Fahr en Italia se anunció la firma de un acuerdo de fabricación con la empresa finlandesa Sampo-Rosenlew, especializada en la producción de cosechadoras.

De esta forma, la conocida gama de producto con que cuenta en la actualidad Deutz-Fahr se irá ampliando en los próximos meses con nuevos modelos, dirigidos a distintos segmentos, con un nivel tecnológico, si cabe, aún mayor.

Con el fin de explicar los objetivos de este nuevo proyecto y mostrar las primeras novedades de producto, Same Deutz-Fahr Ibérica organizó, a mediados del mes de mayo en Tordesillas (Valladolid) y Manzanares (Ciudad Real), sendas jornadas con sus concesionarios que comercializan cosechadoras en nuestro mercado. Los asistentes se mostraron, en lí-

neas generales, muy satisfechos con los nuevos proyectos. El negocio de las cosechadoras Deutz-Fahr les ha venido resultando muy rentable, no sólo por la venta directa de unidades, sino también por el repuesto y la asistencia técnica que requieren las más de 3 500 unidades de la marca que aún trabajan en los campos españoles.

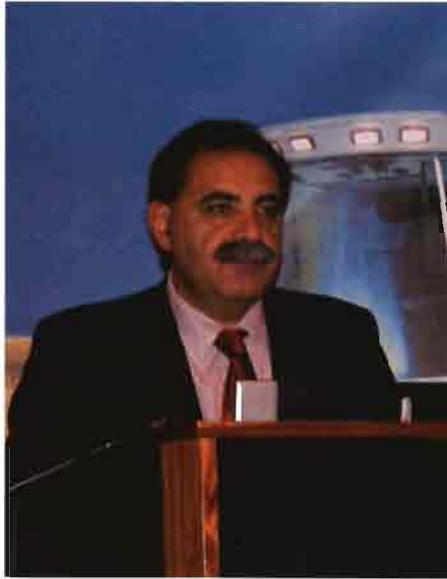
ELOY GALVÁN

Director General de Same Deutz-Fahr Ibérica

“HAY NEGOCIO CON LAS COSECHADORAS”

El Director General de la filial ibérica de Same Deutz-Fahr hizo un desglose de las posibilidades que se les abren a los concesionarios de maquinaria agrícola, y en especial los que trabajan también con este producto. “Queremos seguir ofreciendo negocio para el futuro y lo hay con las cosechadoras”, dijo Eloy Galván. Según sus datos, este mercado en España alcanzó un volumen de algo más de 150 millones de euros en 2003. Se vendieron unidades nuevas por unos 72 millones, usadas por 18 millones, recambios por 30 millones, servicio por 27 y ‘varios’ por 6 millones de euros. La marca Deutz-Fahr y su red de concesionarios puede aglutinar alrededor de un 10% del total.

El Director General de la filial ibérica considera que el negocio de las cosechadoras es muy específico, y todas las marcas en él presente han pasado sus momentos de dificultad. Para Deutz-Fahr, el reto ahora es iniciar una fase de crecimiento, gracias al acuerdo de fabricación firmado con la



empresa Sampo, y que lleva a Eloy Galván a situar a finales de este año en el 8% la cuota de mercado de las cosechadoras Deutz-Fahr, y en un 14% en 2008 después de una progresión paulatina. “Queremos ir pisando poco a poco, pero con firmeza. Tenemos unos cimientos sólidos, que son unos clientes muy satisfechos después

de 40 años de presencia en el mercado español con una imagen de marca muy destacada. Y otro activo es nuestra Red de Concesionarios, que asegura un recambio rápido y una asistencia con personal especializado”.

Los planes de futuro trazados por la filial ibérica arrancan con el lanzamiento del modelo 5585, ya fabricado conjuntamente con Sampo, y continuarán con el desarrollo de los modelos ya conocidos y la introducción de otras novedades, que cuentan con la gran ventaja que supone formar parte del accionariado de un especialista en la fabricación de motores adaptables a cosechadoras, como es Deutz AG. “El Grupo Same Deutz-Fahr tiene en estos momentos el 24% y quiere llegar hasta el 30%, lo que nos coloca en una posición ventajosa respecto a otras marcas. El motor es y seguirá siendo un elemento clave porque su correcta construcción, para que cumpla con las Directivas actuales y futuras, conlleva unos costes altísimos”, afirmó Eloy Galván.

FÉLIX PASCUAL

Director Comercial de Cosechadoras

“LA GAMA COMPLETA YA ESTÁ EN PROYECTO”

Félix Pascual, Director Comercial de Cosechadoras de Same Deutz-Fahr Ibérica, analizó los motivos que han llevado a la marca Deutz-Fahr a su situación actual en el mercado de cosechadoras en España. Una vez efectuada una lectura de los acontecimientos, se apoyó en una serie de datos para animar a los concesionarios a seguir apostando por este negocio.

Desglosó los datos globales en España durante 2003, que muestran un volumen total de cosechadoras nuevas vendidas de 581 unidades. “Las seis marcas de la competencia inscribieron en total 73 modelos distintos”, explicó Félix Pascual. “Nosotros, con sólo dos modelos, en el último trimes-

tre del pasado año superamos el 12% del total”, añadió.

Basándose en que el mercado español oscila entre las 550 y 650 unidades anuales, la estimación de venta se sitúa en 120 unidades, un objetivo que pueden conseguir “por tradición, calidad, durabilidad, imagen de marca y valor residual de usado”. “Solamente debemos recoger el fruto de nuestra tradición y buen trabajo que diariamente desarrollamos”, agregó.

El Director Comercial pidió a los concesionarios que “aceleren” el proceso que acaban de iniciar, porque “la competencia nos ha olvidado como un competidor de peligro y eso nos beneficia”, subrayó. “La gama completa que

todos hemos solicitado tantas veces ya está en proyecto y el modelo 5585 HT solamente es la punta de un iceberg”.



ALDO CAROZZA

Director de la División de Cosechadoras del Grupo Same Deutz-Fahr

"SAMPO, EL SOCIO JUSTO"



Exponer los motivos que han llevado al Grupo Same Deutz-Fahr a elegir a la empresa Sampo-Rosenlew como su *partner* para la fabricación de los nuevos modelos de cosechadoras, fue el eje de la intervención de Aldo Carozza ante los concesionarios españoles de Deutz-Fahr. El directivo italiano dejó claro que Sampo no es un proveedor, sino un socio del que poseen el 5% del capital con una opción de compra prioritaria. "Estamos convencidos de haber elegido el

socio justo, que cree en este producto", aseguró Aldo Carozza. A lo largo de los próximos meses, irán surgiendo hasta siete nuevos modelos de cosechadoras exclusivos para Deutz-Fahr.

La elección de Sampo está basada en varios aspectos decisivos. El primero de ellos es que se trata de una empresa histórica, fundada en 1853, con una dilatada trayectoria en el sector de las cosechadoras que arranca en 1957 cuando comercializa su primer

modelo. En la actualidad, su cuota de mercado en los mercados escandinavos alcanza el 50%. Otra característica muy valorada es que se trata también de una empresa familiar, al igual que Same Deutz-Fahr muy respetuosa con los principios de solidez y flexibilidad que rigen en el Grupo.

También es fundamental que Sampo que no estuviera presente en los mercados de más 'tradición' para las marcas del Grupo italiano y que cuente con una gama de producto que "no es competidora, sino complementaria", lo que les va a permitir cubrir el 80% de la oferta en Europa.

De momento, los planes para 2004 son determinar la fiabilidad del producto, del servicio de recambio y de la asistencia técnica, tres pilares que han permitido a Deutz-Fahr durante muchos años ganarse un papel relevante en el mercado español.



SAMPO, CASI MEDIO SIGLO EN LA FABRICACIÓN DE COSECHADORAS

Sampo es una empresa finlandesa, fundada en 1853. Su llegada al mundo de las cosechadoras se produce en 1957, cuando culmina la fabricación de su primer modelo e inicia una producción que ahora le llevará a sacar al mercado unidades Deutz-Fahr. En 1991, el hasta entonces Director, Mr Prihti, adquiere la empresa a la familia propietaria del negocio y

consolida su presencia, no sólo en el sector agrícola, sino en otros ámbitos industriales.

Los datos económicos de 2003 muestran una facturación de 60 millones de euros, la mitad procedente de la producción de cosechadoras. El beneficio superó el millón de euros y las inversiones en la planta de cosechadoras alcanzaron los 12 millones.

La gama de cosechadoras Deutz-Fahr es ampliamente conocida en el mercado español. Miguel Ángel Menéndez, como Director de Marketing de la filial ibérica, aprovechó la ocasión para dar un repaso de los modelos que se seguirán comercializando y se ocupó también en destacar las ventajas que ofrece la nueva 5585 HT.

5585 HT
EL PRIMER PRODUCTO
DE LA NUEVA ETAPA



El primer fruto del acuerdo de colaboración con Sampo es la ampliación de la conocida Serie 55, con el modelo más grande, 5585 HT, que viene a cubrir el espacio que quedaba vacante en la extensa oferta de cosechadoras de Deutz-Fahr de 5 y 6 sacudidores.

Con motor de 250 CV y depósito de grano con una capacidad de 8 100 L y una altura de descarga de 4 m, cuenta con un dispositivo de corte dirigido a profesionales, con anchuras de trabajo de 4.20 a 5.70 m.

Entre las numerosas ventajas que ofrece está máquina destaca el sistema de trilla en tándem de elevado rendimiento, con un tambor adicional para obtener un flujo uniforme de la cosecha, logrando una pre-separación de hasta el 40%. Sus 6 sacudidores son de grandes dimensiones, con cuatro escalones altos y una superficie total de 5,80 a 6.30 m². La bandeja de grano de caja patentada con dos cribas ajustables de acción opuesta ofrecen una superficie de separación de 4.10 m² y, opcionalmente, existen cribas ajustables eléctricamente.

Un concepto que históricamente ha ido ligado a las cosechadoras Deutz-Fahr ha sido su sencillo mantenimiento. Y este nuevo modelo no es una excepción. Vuelve a destacar la facilidad de acceso y de limpieza de todos los componentes, como es el caso de los tornillos sin-fin de llenado y descarga del tanque, que cuentan con un dispositivo que permiten su cómoda extracción.



5530 ECTRON
SEGUIRÁN APOSTANDO POR ELLA



No es un modelo nuevo, pero los buenos resultados permiten a los responsables de la marca seguir apostando por ella para el mercado español. Es una cosechadora de 5 sacudidores, con una superficie del cóncavo de trilla de 0.82 m² y un reducido consumo del motor. El tubo de descarga se sitúa en posición baja, dispone de cuatro velocidades de transporte y también destaca por su sencillez de mantenimiento.

5670 (Serie 569)
UNA MÁQUINA DE FUTURO

Dirigida a maquileros y grandes profesionales, dicen de ella sus responsables que incorpora lo bueno de sus predecesoras y además añade mejoras decisivas para un segmento que estiman muy importante, con un equipamiento que incluye, entre otros elementos, un sistema de nivelación en laderas, y un control del cabezal en pendientes, lo que prácticamente la convierte en una alternativa a los modelos específicos para laderas. ■

