

Fendt conquista quote di mercato record nelle registrazioni di trattori in Germania e Francia

In gennaio, l'Autorità Federale Tedesca per i Trasporti Automobilistici (KBA) pubblica i numeri delle registrazioni di nuovi trattori per l'anno precedente. Per il 2020, AGCO/Fendt è il leader di mercato in tutte le classi di potenza. Fendt ottiene in Francia anche un nuovo record per le quote di mercato dei trattori con potenze a partire dai 51 CV.

AGCO/Fendt è leader di mercato dagli 0 CV in Germania

Total Tractor Market 2020 (from 0 hp)
Top 10

| Place | Manufacturer | 2020 | |
|-------|-----------------|--------------|-------------|
| | | Number | MS in % |
| 1. | FENDT | 6.816 | 21,3 |
| 2. | John Deere | 5.896 | 18,4 |
| 3. | Deutz-Fahr | 2.645 | 8,3 |
| 4. | Case IH/Steyr | 2.238 | 7 |
| 5. | Kubota | 2.180 | 6,8 |
| 6. | Claas | 2.021 | 6,3 |
| 7. | New Holland | 1.995 | 6,2 |
| 8. | Sonstige | 1.278 | 4 |
| 9. | Massey Ferguson | 1.275 | 4 |
| 10. | Valtra | 1.009 | 3,1 |

Nonostante la pandemia di Coronavirus, il mercato di trattori è aumentato in Germania. Nel 2019 il numero totale di trattori registrati è stato di 28.979 unità e nel 2020 32.058 trattori addizionali sono stati registrati. Il numero di registrazioni è salito quindi a 32.037 trattori.

Fonte: Nuove registrazioni dall'Autorità Federale Tedesca per i Trasporti Automobilistici (KBA) per il 2020 e la Federazione tedesca d'ingegneria (VDMA)

AGCO/Fendt raggiunge una quota di mercato del 21,3% per i trattori con potenze a partire dagli 0 CV

“Nel 2020 uno su cinque nuovi trattori registrati era un Vario”, afferma Andreas Loewel, Direttore Vendite Fendt Germania. “L’aumento della nostra quota di mercato dell’1,6% rispetto al 2019 rappresenta un eccellente traguardo ottenuto dal team vendite di Fendt Germania e dai nostri dealer. Senza la flessibilità dimostrata e il continuo lavoro dei nostri partner di vendita durante il difficile periodo legato al Coronavirus nel 2020, un simile risultato non sarebbe stato possibile”, spiega il Direttore Vendite tedesco.



Andreas Loewel, Direttore Vendite Fendt Germania

Con le nuove generazioni di Fendt 200 Vario, Fendt 200 V/F/P Vario e Fendt 300 Vario, ognuno dei quali equipaggiato con la nuova filosofia operativa FendtONE, Fendt ha presentato tre nuove serie nelle classi di minore potenza. Questo ha portato anche ad un aumento d’interesse da parte del cliente.

27,2% di quota di mercato per AGCO/Fendt a partire dai 51 CV

Total Tractor Market 2020 (from 51 hp)
Top 10

| Place | Manufacturer | 2020 | | 2019 | |
|-------|-----------------|--------------|-------------|--------------|-------------|
| | | Number | MS in % | Number | MS in % |
| 1. | FENDT | 6.816 | 27,2 | 5.715 | 25,5 |
| 2. | John Deere | 4.465 | 17,9 | 4.583 | 20,4 |
| 3. | Deutz-Fahr | 2.506 | 10 | 2.168 | 9,7 |
| 4. | Case IH/Steyr | 2.236 | 8,9 | 1.929 | 8,6 |
| 5. | Claas | 2.021 | 8,1 | 1.971 | 8,8 |
| 6. | New Holland | 1.845 | 7,4 | 1.258 | 5,6 |
| 7. | Massey Ferguson | 1.248 | 5 | 1.100 | 4,9 |
| 8. | Valtra | 1.009 | 4 | 1.027 | 4,6 |
| 9. | Sonstige | 702 | 2,8 | 597 | 2,7 |
| 10. | Kubota | 629 | 2,5 | 537 | 2,4 |

Fonte: Nuove registrazioni dall'Autorità Federale Tedesca per i Trasporti Automobilistici (KBA) per il 2020 e la Federazione tedesca d'ingegneria (VDMA)

Fendt ha conquistato un nuovo record nella classe di performance dai 51 CV in su. In questa categoria il marchio ha raggiunto una quota di mercato del 27,2%, con un aumento dell'1,7% rispetto al 25,5% dell'anno precedente. Il divario con il secondo classificato si amplia del 9,3%.

“Il 2020 è stato un anno davvero particolare per me. Non solo ho acquisito il ruolo di Presidente del Comitato Direttivo AGCO/Fendt, ma la pandemia globale ci ha colpiti direttamente a livello aziendale nella prima metà dell'anno”, afferma Christoph Gröbblinghoff, Presidente del Comitato Direttivo AGCO/Fendt. “A causa delle problematiche legate alla consegna di componenti da parte dei nostri fornitori, abbiamo dovuto cessare la produzione di trattori a Marktoberdorf per cinque settimane. È stato solo grazie all'impegno e agli sforzi da parte dell'intero team Fendt – dagli acquisti fino alla produzione e alle vendite – che siamo stati in grado di compensare il periodo di inattività e quindi di rifornire i nostri clienti. Per questa ragione, vorrei ringraziare sinceramente tutti per il loro straordinario impegno”, afferma il direttore Fendt.

Nuovo record anche in Francia



Christoph Gröblichhoff, Presidente del Comitato Direttivo AGCO/Fendt.

La pandemia di Coronavirus ha colpito la Francia e il mercato agricolo francese in modo particolarmente pesante. Con un totale di 24.271 trattori standard registrati nel 2020, il mercato complessivo è sceso del 7,5% rispetto all'anno precedente. "Nonostante il periodo difficile, Fendt è riuscita ad aumentare la propria quota di mercato nella categoria di trattori dai 51 CV in su al 14,9%", dice Christoph Gröblichhoff, Presidente del Comitato Direttivo AGCO/Fendt. "Il nostro team Fendt presente nel mercato agricolo più grande d'Europa da molti anni sta svolgendo un ottimo lavoro."

Negli ultimi dieci anni Fendt ha costantemente aumentato la sua quota di mercato. Nel 2020 la quota di mercato di trattori Fendt dai 51 CV è aumentato dell'1,3%. 10 anni fa Fendt possedeva in Francia una quota di mercato dell'8,03%. Nella categoria di trattori specializzati, in Francia i Fendt 200 V/F/P Vario ricoprono anche il ruolo di leader di mercato con una quota del 19,4%.

Fendt ha ottenuto il 1° posto nel Barometro di Soddisfazione dei Concessionari 2020

I dati del Barometro di Soddisfazione dei Concessionari 2020 per la Francia sono stati pubblicati insieme alle quote di mercato. Anche quest'anno Fendt è stata inserita al primo posto. Con un totale di 13,5 punti, questo piazza Fendt 0,8 punti in avanti rispetto al secondo classificato e rappresenta inoltre un miglioramento di 0,8 punti sull'anno precedente. Nel sondaggio i concessionari hanno valutato i costruttori di trattori in un totale di 14 categorie, con la possibilità di elargire fino ad un totale di 20 punti.



Fonte : S.E.D.I.M.A.

Informazioni su Fendt

Fendt è il marchio di alta tecnologia leader del Gruppo AGCO che si rivolge ai clienti che desiderano macchine e servizi di altissima qualità. I trattori e le macchine di raccolta Fendt sono utilizzati in tutto il mondo, sia nelle aziende agricole professionali che nelle applicazioni non agricole. La loro tecnologia innovativa garantisce ai clienti il miglioramento delle prestazioni, dell'efficienza e della redditività. L'utilizzo di soluzioni rispettose delle risorse da parte di Fendt consente agli agricoltori e ai contoterzisti di tutto il mondo di lavorare in modo sostenibile. Presso le sedi AGCO di Marktoberdorf, Asbach-Bäumenheim, Hohenmölsen, Feucht, Waldstetten e Wolfenbüttel, in Germania, sono impiegate circa 6.000 persone nei reparti Ricerca & sviluppo, Vendite & Marketing nonché Produzione, Assistenza e Amministrazione. www.fendt.com, www.fendt.tv, www.facebook.com/fendtglobale, www.youtube.com/FendtTV, <https://www.instagram.com/fendtglobal/>

Informazioni su AGCO

AGCO (NYSE: AGCO) è un leader mondiale nella progettazione, produzione e distribuzione di soluzioni per l'agricoltura e soluzioni high-tech per gli agricoltori e propone una linea completa di attrezzature e relativi servizi. I prodotti AGCO sono venduti sotto cinque marchi: Challenger®, Fendt®, GSI®, Massey Ferguson® e Valtra®, con il supporto delle soluzioni smart di Fuse®. Fondato nel 1990 e con sede principale a Duluth, in Georgia, Stati Uniti d'America, nel 2019 il Gruppo AGCO ha registrato vendite netti pari a 9 miliardi di dollari. Per ulteriori informazioni, visitare il sito <http://www.AGCOcorp.com>. Per notizie sulla società, informazioni ed eventi, seguitemi su Twitter: @AGCOcorp. Per notizie finanziarie su Twitter, seguire l'hashtag #AGCOIR.

Safe Harbor Statement

Statements that are not historical facts, including the projections of earnings per share, sales, industry

demand, market conditions, world population, biofuel use and protein consumption, currency translation, farm income levels, margin levels, industry inventory levels, investments in product and technology development, cost reduction initiatives, production volumes, and general economic conditions, are forward-looking and subject to risks that could cause actual results to differ materially from those suggested by the statements. The following are among the factors that could cause actual results to differ materially from the results discussed in or implied by the forward-looking statements.

- Our financial results depend entirely upon the agricultural industry, and factors that adversely affect the agricultural industry generally, including declines in the general economy, increases in farm input costs, lower commodity prices, lower farm income and changes in the availability of credit for our retail customers, will adversely affect us.
- A majority of our sales and manufacturing take place outside the United States, and, many of our sales involve products that are manufactured in one country and sold in a different country, and as a result, we are exposed to risks related to foreign laws, taxes and tariffs, trade restrictions, economic conditions, labor supply and relations, political conditions and governmental policies. These risks may delay or reduce our realization of value from our international operations. Among these risks are the uncertain consequences of Brexit, Russian sanctions and tariffs imposed on exports to and imports from China.
- Most retail sales of the products that we manufacture are financed, either by our joint ventures with Rabobank or by a bank or other private lender. Our joint ventures with Rabobank, which are controlled by Rabobank and are dependent upon Rabobank for financing as well, finance approximately 40% to 50% of the retail sales of our tractors and combines in the markets where the joint ventures operate. Any difficulty by Rabobank to continue to provide that financing, or any business decision by Rabobank as the controlling member not to fund the business or particular aspects of it (for example, a particular country or region), would require the joint ventures to find other sources of financing (which may be difficult to obtain), or us to find another source of retail financing for our customers, or our customers would be required to utilize other retail financing providers. As a result of the recent economic downturn, financing for capital equipment purchases generally has become more difficult in certain regions and in some cases, can be expensive to obtain. To the extent that financing is not available or available only at unattractive prices, our sales would be negatively impacted.
- Both AGCO and our finance joint ventures have substantial account receivables from dealers and end customers, and we would be adversely impacted if the collectability of these receivables was not consistent with historical experience; this collectability is dependent upon the financial strength of the farm industry, which in turn is dependent upon the general economy and commodity prices, as well as several of the other factors listed in this section.
- We have experienced substantial and sustained volatility with respect to currency exchange rate and interest rate changes, which can adversely affect our reported results of operations and the competitiveness of our products.
- Our success depends on the introduction of new products, particularly engines that comply with emission requirements, which requires substantial expenditures.
- Our production levels and capacity constraints at our facilities, including those resulting from plant expansions and systems upgrades at our manufacturing facilities, could adversely affect our results.
- Our expansion plans in emerging markets, including establishing a greater manufacturing and marketing presence and growing our use of component suppliers, could entail significant risks.

- Our business increasingly is subject to regulations relating to privacy and data protection, and if we violate any of those regulations or otherwise are the victim of a cyber attack, we could incur significant losses and liability.
- We depend on suppliers for components, parts and raw materials for our products, and any failure by our suppliers to provide products as needed, or by us to promptly address supplier issues, will adversely impact our ability to timely and efficiently manufacture and sell products. We also are subject to raw material price fluctuations, which can adversely affect our manufacturing costs.
- We face significant competition, and if we are unable to compete successfully against other agricultural equipment manufacturers, we would lose customers and our net sales and profitability would decline.
- We have a substantial amount of indebtedness, and, as a result, we are subject to certain restrictive covenants and payment obligations that may adversely affect our ability to operate and expand our business.

Further information concerning these and other factors is included in AGCO's filings with the Securities and Exchange Commission, including its Form 10-K for the year ended December 31, 2018 and subsequent Form 10-Qs. AGCO disclaims any obligation to update any forward-looking statements except as required by law.