

NOTA

a cura della
Redazione

IL 10% DEL MERCATO MONDIALE NEI PIANI DI STORTI INTERNATIONAL

Le vendite annuali dovrebbero raggiungere nel 2010 le 1.600 unità, con una quota di mercato mondiale del 10%, a fronte delle 1.050 macchine previste per il 2007, di cui un 20% attualmente collocato in Italia e la quota rimanente all'estero. È questo l'ambizioso obiettivo fissato dal Piano industriale 2008-2010 di Storti International spa, l'azienda di Belfiore (Verona) specializzata nella produzione e commercializzazione di carri miscelatori, illustrato lo scorso ottobre alla stampa di settore. La crescita da qui al 2010, fondata su una profonda ristrutturazione aziendale, che è durata due anni e che ha portato alla razionalizzazione degli stabilimenti produttivi e dei marchi, si articolerà in maniera diversa per le differenti tipologie di prodotto: da 102 a 200 unità per i carri semoventi, da 535 macchine a circa 600 per i trainati, particolarmente richiesti nell'Europa dell'Est, oltre che in Italia, e la graduale estensione ad altri mercati della politica degli SKD (Semi-Knocked-Down) che ha

già prodotto straordinari risultati in Cina e Bielorussia. Si tratta, per l'esattezza, dell'insieme dei componenti tecnologicamente essenziali del carro miscelatore, prodotti in Italia e spediti allo stabilimento

di assemblaggio, dove vengono acquistati da fornitori locali i pezzi di semplice carpenteria. Storti International si appresta anche ad ingranare una marcia in più nello sviluppo

commerciale, a cominciare dalla Cina, mercato in fortissima crescita sul quale è l'unica azienda del settore presente con una struttura completa (esclusivamente per i modelli trainati) in grado di garantire un livello di servizio e di assistenza adeguato al tipo di prodotto venduto, per arrivare a Russia e Brasile, con una penetrazione organizzata sulla base dell'esperienza cinese. Da segnalare per l'Europa l'inaugurazione, nel 2007, della filiale commerciale Storti France che entro il 2010 dovrebbe procurare una quota di mercato del 20%.

Novità anche per quel che riguarda i prodotti con il completamento della gamma dei trainati verticali già dalla fine del 2007; il rinnovamento completo e l'ampliamento della gamma dei semoventi, che ha preso il via all'Agritechnica 2007 con la presentazione del nuovo semovente verticale bicoclea Dobermann e della serie 2008 del semovente orizzontale Greyhound; l'uscita prevista per l'inizio 2008 del nuovo trainato orizzontale a tre coclee.

STORTI FEED WAGONS SEE 10% OF WORLD

by the Editorial Staff

It doesn't so ambitious to aim for sales of 1,600 units by 2010, but if the north Italian specialist in feed mixing wagons, Storti International, hits the target it will have won 10% of the world market, up from 1,050 in 2007.

The target was set in Storti's industrial plan for 2008-2010. The basis for the planned growth has been an extensive two-year period of reorganisation at the company headquartered at Belfiore near Verona. This has allowed rationalisation work at the various factories and between the company's trademarks, which will now cover a differently articulated range of product targets: 102-200 for self-propelled trucks and 535-600 for the towed trucks for which there is strong demand in Italy and eastern Europe, plus a gradual extension to other markets of the Semi-Knocked Down approach that has proved such a success in China and Belarus. In effect, under SDK, the technologically advanced wagon components are made in Italy

and shipped to a local assembly line where the simple engineering needed to complete the equipment is carried out by local suppliers.

Storti plans to move up a gear in developing its sales network in China, where strong growth is the rule and where it is the only feed wagon maker with full production range, though only for towed models, and a network able to guarantee adequate service and after-sales assistance. The same approach will be applied to win similar market penetration in Russia and Brazil.

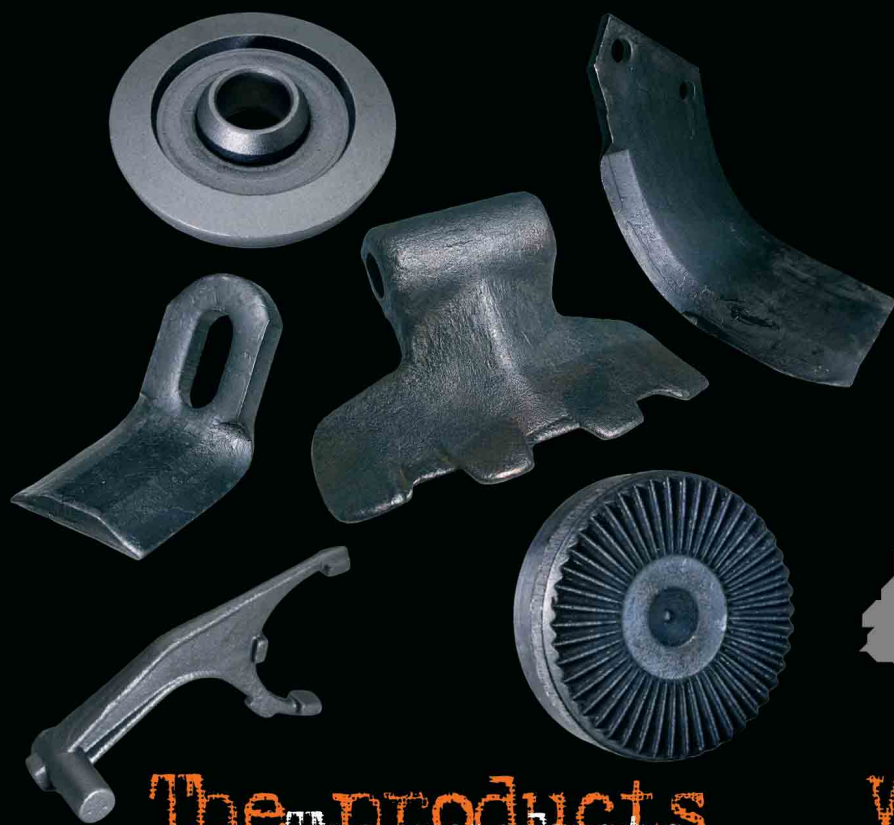
In Europe, Storti France opened up this year as a sales branch and is expected to claim 20% of the local market by 2010. The market share in Italy this year was 20%.

To match the new strategy, there are new models available for delivery as of late 2007: new additions to the vertical towed range and complete renovation and completion of the self-propelled range. The debuts began at Agritechnica 2007 with the new self-propelled, two auger vertical Dobermann and the addition of the self-propelled Greyhound to the 2008 range. Early in 2008, the company expects its new three-auger, horizontal towed machine to make its debut.



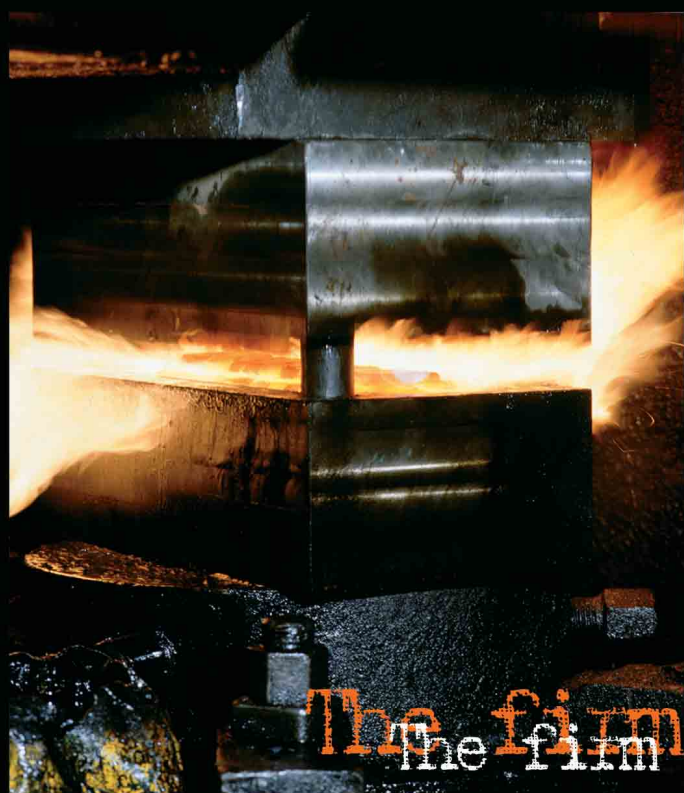
PONCIAL

Touch the quality



The products

Where we are



STAMPAGGIO A CALDO DI ACCIAI
HOT PRESS - FORGED STEEL



PONCIAL

Zona Indust. via 1° Maggio, 11
38089 Storo Tn - Italy
Tel. ++39.0465.686969
Fax ++39.0465.686094

The firm

info@poncial.it

www.poncial.it