

“CLAAS SIGUE FAMILIAR

Coincidiendo con la finalización del año fiscal 98/99, visitó España el Director General de Claas, Martin Richenhagen.

Dos intensas jornadas de trabajo en las que contempló importantes cultivos de arroz en Sevilla y acudió a una de las demostraciones del tractor de orugas de goma Challenger que esos días organizó Claas Ibérica en la provincia de Madrid.

**MARTIN RICHENHAGEN,
DIRECTOR GENERAL DE CLAAS**



■ **¿Qué supone para Claas el mercado español?**

El capital de Claas Ibérica está al 100% en manos de la casa central. Somos la única empresa europea que está, todavía, ofreciendo sólo maquinaria agrícola. Para nosotros, España es uno de los mercados más importantes de Europa.

■ **En los últimos años, Claas ha experimentado una evolución importante en la creación de nuevos equipos, como Lexion. ¿Está teniendo la acogida comercial que esperaban?**

Un claro sí. Después del periodo de lanzamiento e introducción, estamos muy convencidos de este producto. Con la cosechadora Lexion tenemos la más alta tecnología del sector en el mundo y estamos todavía ampliando esta gama. Un ejemplo es el prototipo que vamos a enseñar en la feria Agritechnica, y que ha conseguido la medalla de oro, según el cual la máquina puede 'andar' sin que alguien esté al volante. Vamos a ampliar

la gama también hacia máquinas algo más pequeñas, pero siempre con tecnología Lexion.

■ **Dentro de esta evolución, siempre enfocada a las grandes producciones y partiendo del modelo Jaguar, han llevado a cabo importantes avances, como el Field Shuttle, y la ampliación de posibilidades de empleo relativas a la recogida y recolección de picado de arbustos para su utilización para pasta de papel, así como la incorporación de una procesadora para trabajos forestales. ¿Son estos nichos de mercado lo suficientemente interesantes como para desarrollar estos productos?**

En el futuro tenemos previsto invertir en estos mercados. Estamos convencidos de que Claas es líder en desarrollo tecnológico y tenemos una base en nuestra ingeniería que podemos utilizar como plataforma para estas investigaciones, lo que nos pone en situación de poder desarrollarnos con rapidez y una gran flexibilidad para introducir esas novedades en el

mercado. Dentro del grupo Claas, en Harsewinkel, tenemos un departamento dedicado sólo al desarrollo de las máquinas para esos nichos. Cuando se desarrolló la primera cosechadora autopropulsada de Claas, en los inicios de los 50, sucedió algo similar a lo que está pasando ahora con los productos para esos nichos. No se han desarrollado en un mes, se han probado, hasta crear la primera cosechadora autopropulsada en los años 50, tal y como estamos trabajando ahora en un pequeño taller dentro de la fábrica. Estamos colaborando con muchas universidades a nivel mundial para encontrar innovaciones. También colaboramos con las fábricas de semillas, vigilando también mucho la tecnología de los genes, sabiendo de su influencia en las cosechadoras a largo plazo. Seguramente, con esas tecnología tendremos que modificar algunas cosas en las cosechadoras.

■ **Xerion ha sido un reto muy importante que ha lanzado Claas, es un producto muy inteligente.**

SIENDO UNA EMPRESA MUY FUERTE”

¿Cómo definiría en el mercado el pasado, el presente y el futuro del producto Xerion?

Tenemos ya una demanda bastante alta de los agricultores profesionales. Eso significa agricultores con mucha superficie. También hay mucha clientela en los maquileros, mejor dicho en las casas de servicio para la agricultura, como existen en Alemania, especialmente para llevar el purín al campo. En el caso de Xerion, el desarrollo de la caja de cambio es completamente nuevo. El desarrollo ha sido en la casa Claas y estamos pensando que eso es una indicación en esta tecnología para el futuro. Después de recibir la información del mercado, estamos realizando algunos retoques en la caja de cambio. También estamos preparando nuestra fábrica de engranajes en Paderborn para que pueda producir más unidades de esta caja de cambio. Recientemente, hemos inaugurado una zona de la fábrica dedicada al control final del Xerion.

Tenemos una oferta bastante amplia en el segmento de más de 200 CV. Por un lado, gracias a la *joint venture* con Caterpillar, el Challenger; y por otro, el Xerion.

Nos planteamos la fabricación del Xerion en los países del Este, especialmente en el este de Alemania, donde hay mucho campo y fincas grandes y estuvimos interesados en su tiempo en adquirir la empresa LTS, la antigua Forschritt. Finalmente, no se llevó a cabo la operación, no por decisión de Claas, sino por decisión política. Los políticos entregaron esta fábrica a otro fabricante alemán. Por eso tenemos ahora que decidir rápidamente dónde se va a fabricar en el futuro a corto plazo el Xerion. Algo está bastante claro: vamos a seguir invirtiendo en el proyecto Xerion.

■ ¿Puede ser Hungría?

Ya tenemos allí una fábrica. En Hungría estamos fabricando algunas

máquinas de forraje y los cortes para las cosechadoras. De momento, no hemos pensado en fabricar el Xerion allí, pero tiene razón, quizá deberíamos mirar en un país de Este, donde precisamente hay más demanda para esa máquina.

■ **Claas tiene como eslogan 'el especialista de la recolección'. El mercado ha tenido una evolución importante. ¿Cómo ve Claas esa evolución y hacia dónde cree que se orienta dicho mercado, bajo el punto de vista del 'especialista'?**

Precisamente, ahora mismo tenemos algún pequeño problema con ese eslogan. Hablamos de introducir el Xerion y el Challenger en el mercado, hemos adquirido la fábrica de Sander son, y estamos vendiendo bajo nombre Claas las telescópicas. Esta em-



presa es también nuestra y, lógicamente, no tiene nada que ver con recolección. Para algunos países hemos entrado también en alianzas con empresas de laboreo o de sembradoras como puede ser Gregoire Besson, Amazone o Lemken, y con estas alianzas el nombre de 'especialista en



recolección' no es válido mucho más tiempo y tenemos que pensar en algo nuevo. El objetivo principal es ofrecer a nuestra red de distribución suficiente negocio para que esté interesada en distribuir la gama que ofrece Claas.

■ **El forraje cada vez exige equipos más complejos y sofisticados, estudiados para grandes rendimientos, como pudimos ver en su magna demostración de Hungría hace un año. ¿No es quizás peligroso abandonar las máquinas más pequeñas?**

Eso es correcto, pero hemos invertido mucho dinero en nuestra fábrica de forraje en Saulgau. Si pueden ver la gama que ofrecemos ahora es bastante amplia y estamos muy satisfechos con ese producto. En Hungría se vieron máquinas profesionales para profesionales; lógicamente, Claas no está olvidándose del mercado total y tenemos una amplísima gama de material pequeño, sea rastrillos hileradores, esparcidores, remolques... Toda esa gama desde la pequeña agricultura hasta el profesional.

En cuanto a material de forraje hemos creado un grupo dentro de nuestra empresa que está elaborando un estudio de todo el proceso, desde la siembra hasta la recolección, y vamos a vigilar el proceso desde el inicio hasta el final. Todavía no tenemos los resultados, pero es una idea de cómo estamos preparándonos para el futuro.



■ **Las máquinas de empacado, en muy poco tiempo han evolucionado de los paquetes redondos a equipos de grandes paquetes rectangulares. ¿Hacia dónde tiende el mercado?**

No vamos a ir a paquetes mucho más grandes. No porque la propia máquina esté limitada, la limitación la encontraremos en el transporte. El mercado de las empacadoras gigantes va a seguir creciendo, no en Europa, pero, por ejemplo, este tipo de máquina no está muy introducida en Estados Unidos y en los países del Este. Observamos un futuro positivo a corto plazo en esos mercados con esta gama.

■ **Claas, en el ámbito de las 'uniones matrimoniales' del sector, ¿es 'una joven casadera o una vieja solterona'?**

Si sólo tenemos para elegir entre esas dos posibilidades, somos una joven casadera. Si Claas es un hombre, somos un hombre fuerte, con algo de dinero en el bolsillo, experiencia y buenos amigos en Estados Unidos con bastante dinero. Nosotros estamos convencidos de la vida, nos gusta la vida, pero no queremos casarnos ni tampoco queremos terminar. La idea, fuera de broma, es que Claas quiere estar en solitario todavía muchos años.

■ **Claas es, quizás, el único grupo industrial familiar europeo de gran magnitud. Después de haber tenido ciertos 'flirteos' con otras**

compañías de tractores, parece que hasta el momento no ha encontrado su pareja ideal. La joint venture con Caterpillar, ¿será el último 'flechazo'?

La situación con Caterpillar es completamente distinta de todo lo que se ha hablado o se ha pensado anteriormente. En este caso concreto, hemos creado dos *joint venture*, ambas cada una con el 50%. 50% Claas, 50% Caterpillar, sea para la empresa en Estados Unidos o para Europa. Hace unos días se ha puesto la primera piedra de la fábrica de cosechadoras en Estados Unidos. Esto también es una *joint venture* al 50% y la gerencia de esta empresa está en manos de Claas y se va a dedicar a la fabricación de cosechadoras para Estados Unidos. Para el mercado europeo es-

“ El mercado en Europa va a crecer o a mantenerse en el futuro ”

tamos planificando la producción del tractor Challenger y pensamos que para ese segmento del mercado de más de 200 CV, tenemos el mejor tractor, el mejor equipo.

En cuanto a tractores convencionales, tenemos una alianza estratégica con Valtra para algunos países europeos. Esa alianza ha tenido hasta ahora mucho éxito y Valtra es el único fabricante de tractores que ha crecido bastante en el último año, precisamente gracias a la alianza que tenía en la distribución con la red de Claas. Por ejemplo, en Inglaterra se han vendido alrededor de 600 tractores a través de la red de Claas, con los colores de Claas.

Estamos convencidos de la tecnología del tractor de Valtra y ahí está el desarrollo mostrado en los últimos años. Se han hecho pruebas y estamos

convencidos de que el desarrollo de los nuevos productos de Valtra se dirigen a la obtención de un producto de gran calidad. Y pensamos que con Caterpillar y Valtra hemos establecido relaciones para estar mejor preparados en el futuro.

■ **Mucho se ha especulado sobre el futuro de Claas en solitario y han sonado nombres de grupos, tanto en el pasado como en el presente, para buscar uniones de futuro. ¿A qué nivel y con qué particularidades existen hoy en día dichos contactos, no ya sólo a nivel europeo sino internacional?**

Claas sigue siendo una empresa familiar muy fuerte y los dueños de la empresa quieren seguir esa política. Por ello, aseguran que no se va a vender la compañía en un futuro. Lógicamente, vigilamos el mercado a menudo y si tenemos algunas posibilidades de ampliar, lo haremos.

■ **La situación cambiante del mercado y la unificación en grandes grupos industriales les puede dejar un poco en desventaja, quizás en cuanto a su capacidad de distribución ¿Qué política adopta Claas en esta particular circunstancia?**

La adquisición de Case por parte



de New Holland puede ser muy peligrosa para la red de distribución en un futuro. El precio que ha pagado New Holland por la compra de Case ha sido bastante elevado. Lógicamente, está intentando ahora buscar soluciones para pagar los costes y encontrar sinergias para consolidar la red de distribución de ambas empresas. Esos famosos *full liner* tienen la política de obligar a la red de distribución a vender solamente la gama que están ellos ofreciendo y en ese caso hay dos impactos negativos: por un lado, los concesionarios están casi 'casados' con estos fabricantes; por otro, tiene un efecto que si presionan las multinacionales o los famosos *full liner* tampoco tenemos nosotros el acceso para estar aquí. Y nuestra esperanza es que podamos recibir alguna ayuda de Bruselas para proteger a los concesionarios, tengan más libertad, no se vean obligados a comprar solamente a una marca y puedan elegir en el futuro una gama más amplia que no se limite tan sólo a una en concreto.

■ **Europa del Este está siendo un importante mercado para Claas. Las *joint ventures* que mantienen en Estados Unidos y Brasil, ¿de qué manera ayudan a su cuenta de resultados?**



Los países del Este, incluidos los de la ex Unión Soviética, los consideramos un mercado doméstico. Junto con la sucursal que tiene Mercedes (la compañía se llama Debis, empresa dedicada a ofrecer financiación), estamos evaluando la posibilidad de buscar alguna inversión en esta zona, la 'tierra negra', muy importante para la recolección del trigo. Tenemos previsto invertir en una fábrica grande para recolección. Esos mercados son muy difíciles, tienen mucha demanda pero poco dinero.

En América del Sur nuestro desarrollo en el mercado argentino ha sido muy positivo. Hemos comprado los

derechos de la cosechadora Rotania, la más antigua fabricada en Argentina. Hemos decidido recuperar este nombre otra vez para este mercado y queremos incrementar nuestra penetración. Estamos planificando la creación de una sucursal en Argentina, como hicimos hace más de veinte años en España con Claas Ibérica.

En Brasil tenemos algunos problemas adicionales. Uno de ellos es el pago de aduana, que supone alrededor del 20% sobre el valor, además de los portes y fletes, con lo que es un mercado algo más difícil para Claas. Estamos todavía trabajando en una solución para este mercado, pero junto con Valtra.

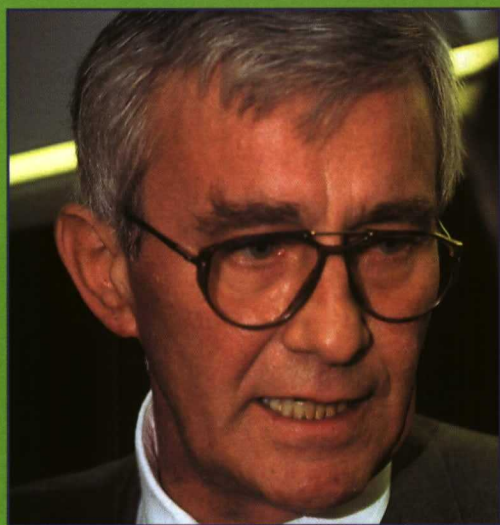
■ **Los mercados en la Unión Europea mantienen una discontinuidad en cuanto a los volúmenes de ventas. Utilizando la 'bola de cristal', ¿cómo creen que serán los próximos tres años?**

En tiempos difíciles, la gente se vuelve pesimista. Y no es demostrable tener ahora este pesimismo. La población en el mundo está creciendo día a día. Nosotros vivimos en el centro de Europa, una zona favorecida por la climatología, alta producción, con una situación política muy estable y una gran infraestructura. Tenemos una agricultura muy profesional, con grandes rendimientos y una extensa tradición agrícola en Europa, con muchas posibilidades de desarrollo y Universidades de primera categoría. Por todo ello, pensamos que el mercado en Europa va a crecer o a mantenerse en el futuro. ♠



“VAMOS A MEJORAR AÚN DE REPUESTOS

AUGUST MOORMANN,
DIRECTOR GENERAL DE CLAAS IBÉRICA



August Moormann cumple su primer semestre al frente de Claas Ibérica. Su dilatada trayectoria profesional en la empresa, donde trabaja desde los primeros años de la década de los 80, y su amplia experiencia como director comercial fueron los mejores avales para tomar las riendas de la filial española de este gran fabricante alemán de maquinaria agrícola.

■ **Hace apenas seis meses que detenta el puesto de director general de Claas en España, aunque su experiencia en nuestro mercado es de varias décadas. ¿Qué política piensa seguir?**

Ya en mi anterior puesto como director comercial participaba en la política de Claas Ibérica. Para un futuro breve tenemos que fortalecer y mejorar nuestra red de distribución. Ese es un trabajo diario. Según una encuesta de mercado que hemos efectuado recientemente, Claas Ibérica está bastante bien valorada en cuanto a servicio al cliente y este capítulo va a tener cada año más importancia. Por eso, vamos a intentar mejorar aún más el servicio de repuestos y postventa.

En el mercado europeo, Claas es reconocida como una empresa con una gran atención al cliente. Y esta es la política a seguir también para Claas Ibérica a corto plazo.

■ **Los tractores Challenger han supuesto, bajo su tutela comercial, un hito importante en un nicho de**

mercado muy especial. ¿Piensan seguir incidiendo en este particular mercado?

Estamos hablando del mercado que supera los 200 CV, que en la actualidad es de 300 unidades, pero creciendo. Es un mercado de los muy profesionales de la agricultura española. Precisamente, hace unos días hemos demostrado con bastante éxito el rendimiento de los Challenger con varios aperos –chisel, cultivadores, trilla– en una finca cerca de Madrid. Los clientes que han participado en estas demostraciones nos están animando a empujar este negocio.

■ **La campaña 99, en general, ha tenido una flexión a la baja. ¿En qué punto ha afectado a sus previsiones?**

El mercado de cosechadoras, nuestro producto principal en facturación, ha bajado casi un 20%. En nuestros planes para nuestro año fiscal 98/99 teníamos prevista esta caída. En otras palabras, estábamos preparados con un presupuesto que al final

estaba muy cerca con la realidad. Los mercados de las distintas empacadoras gigantes, redondas, rectangulares, se han movido al nivel del año anterior. Hemos tenido un fuerte incremento con la venta de remolques autocargadores, las famosas Quantum 5000 P, especialmente en la zona de alfalfa. Y en material de forraje, Claas



MÁS EL SERVICIO Y POSTVENTA”

Ibérica ha aumentado la cifra de venta comparando con el año anterior en un 29.5%, hablando de unidades.

■ **El cliente profesional –maquintero– ha sido siempre muy importante para su empresa. ¿Qué porcentaje de sus ventas se destina a estos clientes?**

Es muy difícil definir ahora las ventas por grupos de clientes. Hay maquileros que trabajan sólo a terceros; hay otros que compran, trabajan lo suyo y trabajan algo en los alrededores o a terceros; y hay otros que trabajan solamente sus fincas. Mi estimación para cosechadoras es la tercera parte para cada grupo.

Más importante va a ser el desarrollo futuro de empresas de servicios para la agricultura. Hasta ahora hablamos de maquileros para la cosecha de cereales o de pajeros que se dedican al negocio de la paja, pero la tendencia del futuro va a ser la empresa que ofrece el servicio completo a la agricultura española, con la que esperamos incrementar nuestras ventas.

■ **Claas Ibérica ha tenido en España en los últimos años unos magníficos resultados. Porcentualmente, ¿cómo se podría repartir la tarta entre cosechadoras, forraje, empacadoras, tractores y recambios?**

Lógicamente, este reparto tiene mucho que ver con el movimiento de los mercados. Por ejemplo, en 1995 el mercado total de cosechadoras en España era de alrededor de 300 unidades y en 1998 se vendieron más de 800 unidades. Este año que estamos cerrando se prevé un mercado de unas 660. Se puede imaginar que nuestros porcentajes están variando bastante, pero en líneas generales podemos decir que el



55% de nuestra facturación pertenece al sector de cosechadoras, un 25% a forraje, incluidas las picadoras autopropulsadas de forraje, y el resto se

echan en falta ampliar su gama de tractores con modelos convencionales?

Claas, como especialista, ha encontrado hasta ahora siempre en el mercado español distribuidores que han trabajado nuestra marca con mucho entusiasmo sin tener un tractor convencional. La penetraciones que hemos conseguido –en cosechadoras casi el 30%; en empacadoras entre el 25 y 30%; en las autopropulsadas de forraje, con un mercado pequeño pero alrededor del 50% y una muy buena presencia también en el resto de los productos– demuestra que hay sitio en el mercado para un especialista. El tractor Challenger es un complemento para nosotros y también para nuestra red. Entramos en un nicho donde nuestra red no está colisionando con los tractores convencionales. Por eso, creo que es un complemento bastante bueno.

“ En el mercado europeo, Claas es reconocida como una empresa con una gran atención al cliente. Y esta es la política a seguir también por Claas Ibérica”

reparten por partes iguales empacadoras y repuestos.

■ **Pese a contar con un buen producto como el Challenger, ¿no**

¿Cómo ha sido para Claas el año fiscal que acaba de finalizar el

30 de septiembre? ¿Qué esperan de la próxima campaña?

No tenemos las cifras finales de esta campaña, pero como una indicación le puedo informar que, en líneas generales, hemos cumplido con lo presupuestado que teníamos para el año 99 en facturación, resultados y penetración. Para la campaña próxima estamos previniendo el volumen de facturación como en este año 99, sabiendo que tenemos todavía un buen campo para crecer en material de forraje y los mencionados Challenger. Lo que más me preocupa ahora es la situación climatológica, pero gracias a la flexibilidad de nuestra casa matriz, tenemos la posibilidad de reaccionar según nos indique el mercado a muy corto plazo.

■ **Los equipos, cada vez más complicados, implican una fuerte formación por los S.A.T. ¿Cómo cubre Claas Ibérica la formación de sus concesionarios a nivel técnico?**

El personal de Claas Ibérica participa cada año en los cursillos que te-



nemos en nuestra fábrica. En los últimos años, y cada vez más, también se interesan algunos concesionarios. En los meses de invierno, Claas Ibérica ofrece cursos técnicos de distinto nivel —desde aprendices a profesionales— para la red de distribución, con la que tenemos una asociación bastante buena. Sabemos que las máquinas requieren cada vez personal muy especializado. También ofrecemos la posibilidad, casi obligando, a los clientes a participar en los cursillos de maquinistas para un mejor conocimiento de la máquina. La aceptación por su parte es muy satisfactoria y por eso tenemos que incrementar cada año estos cursos. De este modo, ellos

“ Hemos cumplido con lo presupuestado para 1999 en facturación, resultados y penetración ”

mismos pueden hablar de su producto con profundidad.

■ **Usted ha estado ocupando la dirección comercial durante muchos años y cuando le llega la oportunidad para ser director general, el mercado empieza a caer. ¿Qué supone para usted?**

No podemos elegir los tiempos, y este tiempo me ha tocado. Como director comercial, he tenido tiempos peores. Hemos vivido tiempos muy gloriosos en los años 90 y estoy seguro de que Claas, con su organización interna, personal y red de distribución, está preparada para afrontar tiempos algo más difíciles y vamos a llevar el barco a aguas más navegables. ♠

