



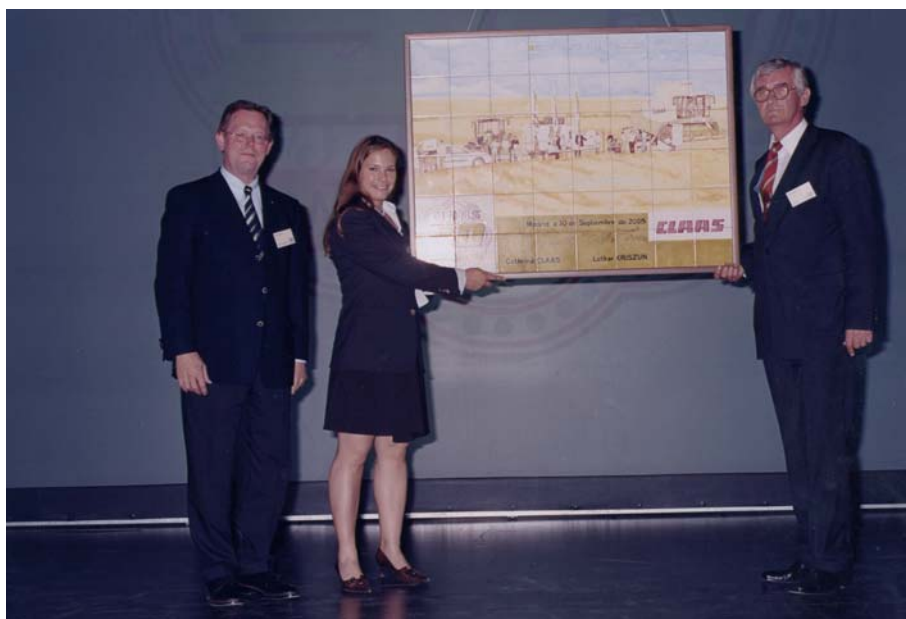
JULIAN MENDIETA

# CLAAS... 50 AÑOS EN ESPAÑA

En el pasado mes de septiembre, Claas Ibérica, S.A. celebró sus Bodas de Oro con el mercado español. El acto contó con la presencia de Catherina Claas y Lothar Kriszun, por parte de la casa madre, y como representación de la filial española, August Moormann, Director General, que también celebraba el 25º en España, y José Ignacio Vega, Director Comercial, con distintos colaboradores de las distintas áreas de ventas y servicio.



Catherina Claas



zar la imagen de marca y producto, sintiéndose completamente identificados con la nueva trayectoria de la empresa.

Cathrina Claas elogió la trayectoria de Claas en España, recordando que en ella se proyecta la continuidad de la idea y el esfuerzo que su abuelo, August Claas, inicia; pidió a los concesionarios confianza en el futuro de la compañía *"que pese a ser una empresa familiar está compitiendo de igual a igual con los grandes grupos industriales"*, y por su parte se comprometió a no defraudar a aquellos que están confiando desde hace 10 lustros en España en la marca, porque en el futuro estará al frente de la empresa *"una Claas"*.

Kriszun exhortó a los allí presentes a luchar para ser líderes no sólo de ventas sino también de servicio buscando la excelencia en la gestión y haciendo una exposición de las nuevas metas de la empresa a través de sus nuevos productos tanto en recolección como en tractores. Agradeció a August Moormann la dedicación al servicio de Claas, no

El acto en sí, llevado a cabo con gran sencillez, porque según palabras de Vega *"en este difícil año no deseamos hacer de un acto entrañable una ostentación"*, se basó en la importancia que tenía para la empresa la incorporación de nuevas metas, con su presencia en el mercado de tractores, con la adquisición de Renault —ahora Claas— y la

evolución de su gama de cosechadoras; pero sobre todo y en el ámbito español de ocupar la primera posición en dicho mercado.

Vega animó a las más de 200 personas allí presentes en la importancia que tiene para ellos en ser concesionarios de *"Toda la Gama"*, centrándose en Claas, para así poder luchar en este competitivo mercado, por focali-

August Moormann y Lothar Kriszun.



sólo por los 25 años en nuestro país sino también añadiendo su tiempo en la fábrica, que tanto sirvió de ayuda para la coordinación y entendimiento a la hora de solucionar los problemas de adaptación del producto a las condiciones de recolección en España.

Por último, Moormann destacó la importante colaboración de su equipo y la red para poder conseguir los objetivos aún en tiempos difíciles, recordó a sus más íntimos colaboradores a los que obsequió con un recuerdo su permanencia en la empresa, pero sobre todo les pidió confianza: *“Claas está trabajando día a día para contar con los mejores productos y la mejor tecnología. Este es nuestro compromiso.”*

La jornada, donde también se llevo a cabo una Convención de ventas, se cerró con una cena como colofón a una cita memorable.

## “NUESTRO COMPROMISO ES CONTAR CON LOS MEJORES PRODUCTOS Y LA MEJOR TECNOLOGÍA”

talmente identificados con la filosofía de la empresa y los nuevos Ares y Nectis son un fiel reflejo de ellos.

Por último destacar la importancia que tiene el factor humano como parte consustancial con su política de servicio y postventa, áreas que se encuentran cien por cien informatizadas para dar rápidas respuesta en todo aquello que conlleva el servicio y la asistencia técnica. ■



José Ignacio Vega en un momento de su intervención.

### Claas Financial Services, S.A.

Otro de los puntos que se trató en la reunión fue la importancia que tiene para Claas la financiación, hasta el punto de crear su propio banco con la creación de Claas Financial Services S.A., con un reparto del 60% en manos de BNP Paribas y el 40% de Claas. En España ya se ha creado una sucursal, totalmente independiente de Claas Ibérica S.A., con esto se pretende dar más ventajas al cliente final a niveles de crédito y *leasing* coparticipado por la marca.

### Claas como marca de tractores

La adquisición de Renault ha traído consigo una política de desarrollo de producto, a nivel tecnológico y de imagen para dotar a la marca Claas, de tractores to-



August Moormann junto a su esposa y Lothar Kriszun.

La armadura que le fue entregada como regalo a August Moormann no puede reflejar mejor la imagen del trabajo y el tesón que ha demostrado en estos 25 años en España.

