

GKN Geplasmetal, S.A.

Pertenece a la División de Servicio y Distribución del grupo británico GKN



ESPECIALISTA EN EL SUMINISTRO DE COMPONENTES PARA REMOLQUES

Geplasmetal, S.A. es una empresa dedicada desde hace más de 50 años al suministro de componentes de remolques (ejes, ruedas, frenos, etc.), con sede en Zaragoza, que en abril pasó a formar parte de la División de Servicio y Distribución (S&D) de GKN Offhighway Group, líder en fabricación de sistemas de accionamiento y enganches para tractores.

La división de Servicio y Distribución se creó hace tres años para optimizar el suministro de piezas de recambio de Walterscheid y de los productos adicionales distribuidos bajo el nombre de @gmaster. Hasta entonces, la empresa había tenido un departamento de piezas de recambio

para el área de Sistemas de enganche para tractores y otro para el área de Árboles de transmisión/Engranajes. Con la creación de la nueva división autónoma, se unificó el suministro de piezas de recambio de toda la gama, lo que permitió operar con mayor efectividad y menores costes. Esta división también se creó pa-

ra proveer a los pequeños suministradores de equipamiento en origen (primer equipo/OEM).

PRINCIPALES DATOS DE LA EMPRESA

- 4 almacenes (Zaragoza, Albacete, Granada, Valladolid)
- Presente en el mercado español hace 50 años; perteneciente a GKN desde el año 2000
- 81 empleados (22 del departamento comercial)
 - Comerciales específicos en Andalucía (2) y en Extremadura, además de distribuidores que cubren todo el país y una red comercial propia en Zaragoza
- Volumen de ventas en 2005: 24 millones de €
- 25 000 entregas anuales
- Más de 4 000 referencias



Geplasmetal, que ya formaba parte de GKN desde el año 2000, se incorporó a la división el pasado mes de abril.

Balance y objetivos

En los últimos tres años, Geplasmetal se ha mantenido estable, con un crecimiento de facturación superior al del mercado, pero inferior al ritmo del grupo al que pertenece. *“Nuestro objetivo es seguir vendiendo nuestros productos clásicos y ampliar nuestra gama con los productos procedentes de otros centros de competencia, ubicados en otros países. De ese modo aumentaremos nuestras ventas y nos mostraremos no sólo como vendedores de piezas, sino como empresa que ofrece soluciones completas,”* comentan los responsables de la compañía, Raimund Von Fransecky y Julio Vicente.

En 2005, Geplasmetal alcanzó un volumen de ventas de 24 millones de euros. *“Con la integración de Geplasmetal, GKN dio un paso decisivo en la apertura de mercados en la Península*



De izquierda a derecha, Erdmann F. Rauer, Managing Director S&D GKN Walterscheid; Raimund Von Fransecky, General Manager GKN Geplasmetal; y Julio Vicente, Sales Director GKN Geplasmetal.

Ibérica y en el desarrollo de una amplia red de distribución y servicio de toda la gama a nivel mundial,” afirmó Erdmann F. Rauer, Managing Director de la División de Servicio y Distribución de GKN.

Geplasmetal también ha ganado mucho con la cooperación. *“Para nosotros, pertenecer a la división S&D significa ganar productos, participación en el mercado y experiencia. Esto nos permitirá estar en condiciones para mejorar continuamente. A partir de las posibilidades que ofrece el Cross Selling también podremos acceder a nuevos mercados fuera de España,”* destacó Julio Vicente.

Desde su punto de vista, la principal baza de Geplasmetal en el mercado español desde que se unió a S&D en 2000 es el servicio. *“En este país predominan los pequeños comerciantes y los pequeños clientes. Por eso lo que necesita principalmente es servicio. Somos capaces de dar al cliente el producto que satisface sus necesidades cuando lo necesita.”*

Con anterioridad, Geplasmetal estaba integrada dentro de GKN FAD. Según Julio Vicente y Raimund Von Fransecky, con el cambio *“la empresa pasó de ser ‘cola de león’ a ‘cabeza de ratón,’* y dejó de ser una empresa subsidiaria de FAD, destinada únicamente a acercar el mercado es-

ÁREAS DE NEGOCIO

Geplasmetal seguirá cooperando en el área del clásico servicio español regional de piezas de recambio Walterscheid con los socios distribuidores Landsystems Ibérica y Recinsa. En la actualidad, está presente en tres sectores de mercado:

- Agrícola.
- Industrial y para Obras Públicas (en el que se incluye también material para empresas fabricantes de equipamiento para el ejército).
- Fabricación de ejes de suspensión de caucho y enganches de inercia para los remolques de automóvil.

Según los responsables de la empresa, *“en números redondos estamos facturando aproximadamente un tercio en cada uno de los sectores, aunque dependiendo del año y de las circunstancias, puede incrementarse un sector respecto a los otros”.*



pañol al grupo, pero con total dependencia de él, a ser una parte importante del nuevo conglomerado de empresas, con poder para desarrollar su propio producto. *"Ahora manejamos nuestro negocio. Pertenecemos a un grupo en el que cada unidad es autónoma. Podemos decidir qué inversiones hacemos y qué necesitamos para alcanzar objetivos, así como mejorar nuestro producto. Utilizamos la sinergia del grupo para llegar a nuevos mercados y contar con nuevas estructuras"*.

Para S&D, un factor clave que permite mantener una buena relación con el cliente es disponer de conexión en red para los almacenes de piezas de recambio de todo el grupo en Europa y EEUU, y con ello la disponibilidad a corto plazo de las piezas almacenadas, y de una gran competencia técnica. Por este motivo, ha invertido más de un millón de euros en el sistema informático que proporcionará esa información. Además, prevé una inversión en desarrollo para el próximo año de 300 000 euros.




@gmaster, la alternativa

Walterscheid y Geplasmetal distribuyen piezas originales (árboles de transmisión, acoplamientos, engranajes, ejes y llantas), pero también, bajo la marca @gmaster, ofrecen componentes para acoplamientos y accionamientos de otros fabricantes de renombre, aunque menos conocidos. La oferta de productos @gmaster incluye tubos hidráulicos, filtros de aceite, motores hidráulicos y sistemas de remolques y enganches, como barras conductoras mecánicas superiores, pasadores de clavija o enganches de cabeza esférica K80 de Scharmüller o el sistema de Cramer del que GKN Walterscheid TAS se ha hecho cargo recientemente.

"SOMOS CAPACES DE DAR AL CLIENTE EL PRODUCTO QUE SATISFACE SUS NECESIDADES CUANDO LO NECESITA"

■ Área agrícola

La agricultura sigue siendo un negocio importante para Geplasmetal tanto por el volumen de facturación que aporta, como por ser el sector con el que el cliente más identifica a la marca. No obstante, Julio Vicente y Raimund Von Fransecky opinan que este negocio encuentra cada vez mayores dificultades.

Ambos directivos consideran que muchas empresas del sector de la maquinaria agrícola no podrán soportar un año tan difícil como el que acaba de terminar. *"Si persigue la problemática se producirá una reestructuración importante en el sector. Habrá*

sobre todo muchos fabricantes de tipo medio que lo van a pasar mal porque no tendrán capacidad suficiente para mantenerse en una situación negativa. Pero también muchos otros tendrán éxito fuera del país. Nosotros nos ofrecemos como proveedores a presentarles los mercados adecuados para su negocio."

La ampliación de la Unión Europea supone para Geplasmetal una apertura a nuevos mercados. Su estrategia de crecimiento se basa fundamentalmente en incorporar los productos que tiene su grupo, en los clientes tradicionales españoles y portugueses. Además, pretenden llevar su propio producto a nuevos mercados, por lo que los nuevos miembros de la UE suponen una oportunidad importante. Para los directivos de Geplasmetal, la for-

S&D EN CIFRAS

- Filiales: España, Alemania, Dinamarca, Noruega, Suecia, Hungría, Bélgica, Francia y Estados Unidos
- Número de empleados: 200

mación de su personal es una faceta muy importante, y tienen previsto hacer hincapié en los idiomas para poder llegar al exterior.

Erdmann F. Rauer destaca que los fabricantes de maquinaria agrícola en España tienen buen producto pero no saben llegar a otros mercados. "España podría exportar más a los países europeos y al aumentar su cuota de exportación también aumentaría la de fabricación y el beneficio. Tenemos que ayudar a las nuevas generaciones a llevar el producto a otros mercados," apuntó.

■ Servicio

A pesar de la saturación del mercado de las transmisiones, Geplasmetal se enorgullece de "tener mayor capacidad que nadie en España para dar servicio a nivel global." Según sus directivos, "aportamos un valor añadido. Además del producto, ofrecemos profesionalidad, apoyo técnico, servicio postventa, apoyo cuando el cliente tiene alguna dificultad... y en la medida en que somos capaces de ofrecer eso, tenemos posibilidades de ampliar el negocio con nuevos productos."

El cliente de Walterscheid puede elegir entre adquirir el

producto directamente a la marca o a través de los grandes clientes de la misma. "Nuestro distribuidor en los mercados ofrece directamente Walterscheid a las grandes marcas. Tenemos un acuerdo con ellos, una recomendación de postventa de precios. Las grandes marcas pueden decir a sus clientes que

"LOS FABRICANTES DE MAQUINARIA AGRÍCOLA EN ESPAÑA TIENEN BUEN PRODUCTO PERO NO SABEN LLEGAR A OTROS MERCADOS"

Walterscheid tiene en ciertos mercados una red para vender ciertos productos. Si decidimos vender sólo a través de OEM tendremos que asegurarnos de que nuestro cliente no sufre. Yo pienso que con la red de Walterscheid estaremos más cerca de esos mercados." ■

 RAQUEL LÓPEZ



GKN WALTERSCHEID

La compañía GKN Walterscheid nació en 1919 con el nombre de Jean Walterscheid, y entró a formar parte del grupo británico GKN en 1971. GKN es un consorcio que fabrica sistemas de accionamiento para automóviles y se desenvuelve en el sector de la técnica aeronáutica. Dentro de este consorcio, Walterscheid se incluye en el área de GKN Offhighway Group. Años después, en 1993, la GKN Walterscheid adquirió en el este de Alemania una fábrica de cajas de engranaje para el sector agrícola. GKN Walterscheid se divide en las siguientes áreas: Sistemas de enganche para tractores (*Tractor-Attachment-Systems, TAS*), Sistemas de acoplamiento para frente y parte posterior, *Drive-Line-Systems (DLS)*, Engranajes y árboles de transmisión y Servicio & Distribución (*S&D*).