

MICHEL SIEBERT

Presidente-Director General del Grupo Kuhn

Explicar la trayectoria de Kuhn no es fácil, ya que desde su creación, en 1828, la empresa ha ido creciendo en base a su propio desarrollo interno y a la adquisición de otras empresas que han sido asimiladas e incorporadas a la mentalidad del grupo francés. En esta entrevista exclusiva, el Presidente y Director General del Grupo Kuhn, Michel Siebert, analiza la situación actual de la compañía y esboza algunos planes de futuro con los que pretende seguir creciendo en los distintos mercados internacionales en los que están presentes sus productos.



“El futuro del Grupo se basa en la capacidad para mantener nuestros principios”

JULIÁN MENDIETA

Francia

Hablar del pasado sería muy fácil, porque ustedes han mantenido una trayectoria en continuo crecimiento, pero, ¿cuál es el presente de Kuhn y dónde está dirigida su oferta de maquinaria?

Hoy en día, Kuhn es un grupo líder mundial dedicado a la fabricación de maquinaria agrícola y equipos de recolección de alto

nivel de rendimiento. Tenemos centros productivos y filiales propias en Europa y América del Sur, mientras que en los mercados del Este europeo seguimos creciendo en la distribución y en 2005 abrimos una filial en Ucrania. Asimismo, para el mercado de Asia contamos con una presencia directa en China y estamos continuamente buscando nuestra presencia directa en aquellos mercados donde nuestras máquinas tengan una carte-

ra importante de clientela, como en Australia donde en 2003 (el mismo año que lo hicimos en España) pusimos en marcha también una filial de distribución.

¿Nuestros clientes? Es la base importante del crecimiento de nuestra empresa. Son especialistas en la utilización de aperos y también importantes empresas de servicios, tendencia esta última que vemos más patente. La formación es una base importante en nuestro concepto de venta y son más de 600 los vendedores a los que damos formación cada año, tanto a nivel de conocimiento técnico, como de estrategias de ventas, ya que es una parte importante de nuestras directrices de desarrollo.

Pero usted habla de las empresas de servicios. ¿Qué futuro ven compartido con otros grupos?

El mercado de Europa, cada vez más, se basa en empresas de estas características que demandan equipos de mayores dimensiones y de más rentabilidad. No cabe duda de que su implantación está rediseñando bastantes conceptos de venta y de servicio, lo cual obliga, no solamente a Kuhn, a la readecuación de los canales de distribución.

Lo mismo que en Europa Central esta tendencia va en aumento, en Europa del Este las estructuras heredadas de la an-

tigua agricultura también implican el empleo de grandes máquinas, por lo tanto son situaciones que, aunque distintas, pueden tener puntos de desarrollo comunes.

Desde que es Director General y Presidente del Grupo, ¿cómo ha visto las tendencias evolutivas en el sector?

Es indiscutible que las tendencias van dirigidas hacia una globalización del concepto técnico de las máquinas, sin olvidarnos también de aquellos requerimientos locales que nunca deberemos obviar. La demanda, cada vez más, se enfoca a máquinas de mayores dimensiones, más rápidas y una velocidad de trabajo en constante aumento. Así, dentro de los distintos segmentos de nuestras máquinas, si nos centramos en los de siembra y recolección del forraje, proponemos distintos conceptos para su empleo en productos de toda índole, pero siempre partiendo de la base de una tecnología común.

¿Está contento de su desembarco en el competitivo mercado brasileño?

Llegamos al mercado brasileño en un momento de difícil coyuntura, de la que ahora parece que se esté saliendo. Y es que la caída de la cotización del dólar ha influido de manera importante en los deseos de compra de los productores del país. Sin embargo, ahora la tendencia



ha cambiado y las perspectivas van con tendencias mejorables a buscar unas metas importantes de rentabilidad, como estamos observando, y es que los *commodities* por los vaivenes de la bioenergía están haciendo rentable ciertos tipos de productos y de agriculturas.

El ser una marca global, con centros productivos a un lado y otro del Atlántico, ¿no distorsiona la planificación de dichas plantas?

No, todo lo contrario. Esto lo que nos permite es tener una idea más global de las demandas de los distintos mercados y el aprovechamiento de los conocimientos para la aplicación y el desarrollo de la tecnología de unos países en otros. El hecho de nuestra posición global da un pasaporte de internacionalidad a nuestros pro-





**LA IRRUPCIÓN
DE LOS AGRO-
COMBUSTIBLES NOS
PERMITE MIRAR EL
FUTURO CON UN CIERTO
OPTIMISMO**

ductos y nos hace, en cualquier circunstancia, estar en primera línea de competitividad.

¿Cómo observa el mercado este año?

Como decíamos anteriormente, la irrupción de los agro-combustibles está trayendo consigo un aumento en la demanda en los mercados europeos, al igual que en Estados Unidos y Sudamérica. Esto nos permite a las empresas mirar el futuro con un cierto optimismo en las ventas y, por eso, podemos creer que este 2007 será un buen año a nivel de negocio.

Ustedes son uno de los Grupos más importantes. Pero, sin embargo, parece ser que nunca han estado tentados de formar parte de alguno de los 'grandes' a escala mundial. ¿Por qué ha sido esto?

Si usted ve nuestra trayectoria a lo largo de los años desde nuestra creación podrá observar que nuestra andadura ha sido siempre en solitario, sin que precisásemos de apoyos para llevar a cabo nuestro desarrollo. Ofertas hemos tenido, pero tenemos muy claro que podemos colaborar con todos, pero el futuro de nuestro Grupo se basa en ser capaces de mantener nuestros principios, para lo cual nos apoyaremos en nuestra amplia experiencia, ya que la fabricación de maquinaria agrícola aún tiene mucho por desarrollar.

¿Cómo solventan la problemática del recambio y el servicio?

Indiscutiblemente, no podíamos haber llegado al lugar que estamos si no hubiéramos dado una premisa importante al servicio y a la asistencia. Para ello, contamos en puntos estratégicos con almacenes de recambio



que permiten dar una respuesta inmediata a cualquier solicitud en un breve espacio de tiempo. Asimismo, formamos de manera continua a nuestros vendedores, para que ellos mismos también conozcan perfectamente las particularidades de nuestro producto.

Crecer no es lo más difícil, sino el saber mantener ese crecimiento en base a una buena asistencia y servicio y, sobre todo, innovando los productos cada día. ■

Cifras rotundas

El Grupo Kuhn es uno de los más fuertes a nivel mundial en la fabricación de maquinaria agrícola, abarcando varios segmentos, que van desde la preparación del terreno y siembra, a la recolección del forraje y alimentación animal. Cuenta con una plantilla de 2 800 personas aproximadamente, trabajando en diversas partes del mundo, con una cifra de negocio cercana a los 500 millones de euros, de los cuales se exportan el 66% de la producción, que ronda la cifra de 60 000 máquinas.

El llevar a cabo todas estas cifras implica que deban de realizar unas inversiones medias anuales próximas a los 20 millones de euros, que redundan en un crecimiento del 5% en sus ventas anuales y a su vez tenga que dedicar a I+D el 4.5% de su volumen de negocios.

