

**DR. DIPL.-ING. KLAUS-PETER STRAUTMANN,**  
*Director General de B. Strautmann & Söhne GMBH & Co. KG*



**“Tenemos el mejor y más joven equipo de trabajo de todos los fabricantes europeos”**

Pasado y futuro viajan de la mano en Strautmann. Su Director General, Klaus-Peter Strautmann, reconoce que es una empresa *“algo conservadora”*, pero presume de tener *“el mejor y más joven equipo de trabajo de todos los fabricantes europeos”*. El resultado es una gama de producto dividida en dos líneas (alimentación y transporte), cuya comercialización en nuestro mercado acaba de asumirla Vogel & Noot España.

**JULIÁN MENDIETA / ÁNGEL PÉREZ**  
 Bad Laer (Alemania)

**V**isitando la sede central de la empresa en Bad Laer, llama la atención el contraste que existe entre unas instalaciones algo vetustas y un personal muy joven.

Strautmann es una empresa con muchos años de historia. No es la más grande del sector. No es la más renovada, incluso algo conservadora, pero tenemos el mejor y más joven equipo de trabajo de todos los fabricantes europeos, lo cual constituye una gran ventaja para nosotros.

La sede central de la empresa está en Westfalia (noroeste de Alemania) y tienen una segunda planta de ensamblaje en Polonia. ¿Por qué no se desarrollan en otros países, como Hungría, por ejemplo, cuando sus mercados de futuro se encuentran en el Este europeo?

En Hungría estamos presentes, pero no es un mercado especialmente importante para nosotros. Además, cuando nos planteamos la puesta en marcha de una segunda fábrica buscamos un país con terrenos de buena calidad, dedicados principalmente al cultivo de cereales y que en ese momento no ofrecie-

ran todavía unos rendimientos muy elevados y que, por tanto, pudieran necesitar de un mayor nivel de equipamiento tecnológico. Por este motivo, hace veinte años que pusimos en marcha la planta en Polonia, que ha mostrado un crecimiento incesante.

**Estos últimos años, además, han apostado con fuerza por ella.**

Al principio teníamos allí sólo 50 empleados y ahora, después de las importantes inversiones que hemos efectuado en los últimos años, tenemos unas instalaciones modernas y actualizadas, que ofrecen las soluciones que demandan nuestros clientes. Hoy en día, la fábrica de Polonia goza de su propia independencia y produce también una línea de producto (remolques, mezcladores pequeños...) con un nivel de equipamiento inferior, pero íntegramente diseñados y producidos en esta planta.

**Dado el elevado coste de la mano de obra en Alemania, ¿se plantean de cara al futuro trasladar la producción a otro país sin renunciar a la competitividad?**

A largo plazo no lo sé. Lo que sí puedo asegurar ahora es que tenemos dos fábricas absolutamente independientes, desde el diseño de los productos hasta su montaje final. Y ambas son completamente de nuestra propiedad, incluidos los equipos de ingenieros que desarrollan nuevos productos.

**¿Cómo ve la euforia surgida en los mercados agrícolas con la irrupción de los llamados 'cultivos energéticos'?**

No sé si en estos momentos es positiva. Seguramente lo será dentro de diez o quince años porque lo que está claro es nuestra dependencia actual de combustibles que antes o después se agotarán. Por tanto, necesitamos alternativas naturales

y nuestras máquinas deben ser unas buenas herramientas para obtenerlas.

**¿Encaran con optimismo el futuro en un mundo tan globalizado como el actual?**

Creemos en la agricultura y en el negocio que ofrece al menos en los próximos diez años. No conviene olvidar que en el siglo XXI aún hay muchas personas en el mundo que pasan hambre y, además de la responsabilidad social que ello supone, a las empresas que trabajan directamente con un sector relacionado y responsable de la alimentación nos ofrece importantes perspectivas de futuro.

**Hace veinte años en España, Strautmann no tenía un producto destacable. Sin embargo, desde entonces su desarrollo ha sido notable hasta crear dos líneas diferenciadas. ¿Cómo ha sido este 'camino por el desierto'?**

Ha sido, y es, un muy largo trayecto que tiene dos puntos clave: por un lado, la búsqueda de la mejor calidad y una alta rentabilidad; y, por otro, la división de nuestro programa de producto en dos líneas claramente definidas: tecnología para alimentación y tecnología para el transporte. A veces una avanza más deprisa, pero también pue-

de suceder lo contrario. En cualquier caso, observo importantes cambios en el futuro para ambas: en transporte (remolques), cuya tecnología es más simple, el protagonismo lo asumirán fabricantes europeos, mientras que en alimentación (mezcladores) habrá cambios a escala global.

**A lo largo de la dilatada historia de Strautmann se han ido quedando por el camino muchos competidores, con orígenes en diferentes países. ¿Es un orgullo para ustedes mirar hacia atrás y comprobar que ustedes se mantienen mientras otros han desaparecido?**

Somos el mayor fabricante alemán de tecnología para alimentación del ganado y el segundo en producción de remolques autocargadores. Nosotros seguimos nuestro camino y, aunque nuestra obligación es estar pendientes de nuestros competidores en el mercado para tratar de superarles, no supone motivo de satisfacción para nosotros la desaparición de cualquiera de ellos.

**El 20% de las plantas dedicadas al bio-gas en Alemania trabajan con máquinas Strautmann. ¿A qué se debe su potencial en este sector?**

En efecto, disfrutamos de una posición de liderazgo en





Alemania en este segmento, pero los niveles de mecanización son ya muy altos y no esperamos grandes avances en este mercado. El crecimiento lo prevemos para otros escenarios internacionales, especialmente el Este de Europa, donde llevan años trabajando con energías alternativas, como ocurre en Ucrania. A largo plazo, esperamos muchos éxitos en las grandes plantas de bio-gas y en las pequeñas localizadas en 'áreas agrícolas'. No creemos en las cosas artificiales y, por tanto, en las plantas de bio-gas que puedan surgir en otras zonas.

**¿Se han planteado la creación de una tercera línea de producto?**

De momento, nuestros esfuerzos siguen centrados en reforzar las dos líneas actuales. Por supuesto que hemos pensado en ampliar nuestro catálogo, pero vamos paso a paso.

**¿Cree posible que Strautmann pueda formar parte, a corto plazo, de un gran grupo multinacional?**

No nos lo planteamos. Tendría que ser una oferta realmente interesante. Somos una compañía conservadora desde el punto de vista financiero y no necesitamos inversores. Tenemos suficiente capacidad propia para mantener nuestras inversiones actuales. Lo que sí nos estamos planteando es desarrollar un programa de adquisición de componentes a ciertos proveedores.

**Actualmente, alrededor del 25% de las operaciones de Vogel & Noot España se efectúan junto a una entidad financiera. Desde Strautmann, ¿cómo contemplan en un futuro cercano conceptos como *leasing*, *renting*, *factoring*...?**

Es obvio que cada vez se utilizan más porque el cliente se siente cómodo con ellos. La aplicación de cada uno es diferente en cada país, aunque quizá sea el *leasing* el más interesante en estos momentos, porque el *renting* puede suponer más riesgos en maquinaria agrícola.

## El mercado español

**¿Por qué han pasado a trabajar junto a Vogel & Noot España para su desarrollo en nuestro mercado?**

Por dos razones. Por un lado, la empresa está ubicada exactamente en un área estratégica para nosotros, el nordeste de la Península Ibérica, con amplias perspectivas de expansión. Por otro, tiene su propio equipo, joven, que ha demostrado durante años su capacidad de trabajo y desarrollo con otro tipo de producto y que quería ampliar sus posibilidades con la gama de Strautmann.

**¿Han fijado objetivos concretos para los próximos años?**

El objetivo es simple: tener un buen equipo, alcanzar el éxito y obtener rentabilidad vendiendo nuestros

productos. Observamos grandes posibilidades de negocio en el mercado español con los carros mezcladores, sabemos que hay competidores fuertes y buenos, con producción local, pero también podemos tener nuestro propio espacio.

En remolques autocargadores estamos presentes con un producto muy consolidado y enfocado a los contratistas, que reúne unas características técnicas muy apropiadas para desarrollar mejor su tarea, según nos dice la experiencia en muchos otros países.

**¿Por qué observa mayores perspectivas de negocio en el segmento de la alimentación, si en España existen numerosas marcas, algunas de ellas con producción local?**

Hemos comenzado a invertir en carros mezcladores autopropulsados y estamos preparados para ofrecer este tipo de producto, cuya comercialización necesita una relación muy próxima con el cliente, porque son máquinas que trabajan más de 4 000 horas al año, más que muchos tractores. Y este trabajo de proximidad lo pueden realizar con eficacia Pascual Galindo y su red en España. ■

