

CHRISTIAN DREYER

Co-Director de Amazonen- Werke H. Dreyer GmbH & Co. KG

“Desarrollaremos conceptos innovadores sobre maquinaria”

Gracias a la “estupenda” relación que mantiene, desde 1980, con su importador, la empresa palentina Deltacincos Delgado Delgado e Hijos, Amazone es una de las marcas de referencia en el mercado español de la maquinaria para siembra, abonado y tratamiento del suelo. Este año, además, la empresa alemana conmemora su 125º Aniversario y lo hace dispuesta a mantener su evolución ofreciendo desarrollos innovadores.



JULIÁN MENDIETA
Gaste (Alemania)

Sr. Dreyer, ¿cómo resumiría la historia de Amazone?

El fundador de Amazone, Heinrich Dreyer, inició en 1883 la producción de máquinas aventadoras de grano, a las que posteriormente añadió arados, cultivadores, clasificadoras de patatas y abonadoras. Ya en 1906 se vendieron las primeras máquinas

aventadoras de grano rumbo a Valparaíso (Chile), poniendo así los cimientos de la fuerte actividad exportadora del actual grupo Amazone.

Los hijos y los nietos de Heinrich Dreyer han prolongado la historia jalonada de éxitos hasta la actualidad. A pesar de las guerras mundiales, de las crisis económicas y de los vaivenes coyunturales del sector consiguieron ir ampliando la empresa

a través de las generaciones. Mientras que muchos fabricantes de maquinaria agrícola tuvieron que abandonar su actividad o bien fueron adquiridos por otros, Amazone se ha mantenido siempre como empresa familiar en la senda de un crecimiento sólido y continuado. En la actualidad, Amazone es considerado como un fabricante líder a nivel mundial de cadenas de procedimientos completos para la agricultura

inteligente. En Alemania y en otros muchos países, Amazone ha avanzado en los ámbitos de su competencia hacia las posiciones de un líder que ha sabido consolidarse a lo largo de los años.

Las empresas familiares alemanas han mostrado su capacidad de supervivencia; si las comparamos con empresas similares de otros países en la UE, ¿a qué cree que se debe?

Veo claras ventajas en las empresas familiares frente a las grandes sociedades anónimas: Las empresas familiares tienen estrategias mejores y más sostenibles que no necesitan volver a recalcularse de nuevo tras cada informe trimestral. El que Amazone como empresa dirigida por su propietario siga siendo de propiedad completamente familiar, es una garantía para la evolución futura. Una característica especial de Amazone es que siempre logre desarrollar máquinas completamente innovadoras. Ya en los años '60 mi tío, el profesor Dr. Heinz Dreyer, desarrolló nuevas máquinas que los agricultores parecían estar esperando, p.ej. la sembradora más moderna en aquellos tiempos, el modelo D4, y la abonadora de dos discos ZA. Estas innovaciones supusieron el inicio del gran crecimiento de la empresa. A mi padre, Klaus Dreyer, hay que agradecerle que con la profesionalización de la producción y las actividades de distribución internacional marcara un nuevo hito en el crecimiento de la empresa. También en la actualidad, la premisa sigue siendo responder a las exigencias actuales de los clientes, desarrollar consecuentemente técnicas innovadoras y, sobre todo, saber responder a las exigencias específicas de los distintos mercados.

¿Cómo es la implantación de Amazone a nivel de produc-

ción? ¿Cuál es la situación de Amazone en relación con el nivel de fabricación en Alemania? Si la situación le obligara, ¿consideraría la posibilidad de trasladarse fuera de Alemania y 'pensar en el Este de Europa'?

Fabricamos en nuestras plantas de Alemania, Francia y Rusia. En la ciudad rusa de Samara fabricamos y montamos abonadoras, sembradoras, rejas y pulverizadores para el mercado ruso. In situ se fabrican, sobre todo, los bastidores y las piezas de gran tamaño, los componentes de alta tecnología se llevan de otras plantas de fabricación. Seguiremos estando siempre en la brecha, adaptando continuamente nuestras estructuras para poder suministrar la mejor calidad a los mejores precios.

Su mercado es, fundamentalmente, el Este de Europa. Pero pensando en un futuro inmediato y motivado por tendencias crecientes en la UE, se tiende a un desplazamiento del centro de interés, pero Mercosur, ¿no podría ser un reto para el futuro?

Como líderes de mercado en Europa, no escatimaremos esfuerzos para ampliar nuestra posición competitiva a nivel internacional. Somos conscientes de que, sobre todo en los mercados del Este de Europa aún se pue-



den abarcar nuevos potenciales así como también en el continente americano. El espacio económico MERCOSUR tiene a largo plazo gran importancia para Amazone. Mediante puntos de distribución propios en Rusia, Hungría y Ucrania y de un gran número de empresas subcontratantes en estos y en otros países del Este de Europa, Amazone conquistó hace ya años una buena posición de mercado que, como es natural, se pretende seguir ampliando.



Los EEUU y Canadá podrían ser mercados donde sus productos obtuvieran una excelente acogida teniendo en cuenta su nivel de empleo, ¿por qué no ha intentado posicionarse en estos mercados?

En lo referente al continente americano, Amazone trabaja en desarrollar la maquinaria y los procedimientos agrícolas apropiados en función del suelo, el clima y los tamaños de las explotaciones de todo el continente. Para ello es preciso disponer de una capacidad de rendimiento en superficies de gran tamaño a lo que es preciso unir una capacidad de trabajo que respete los recursos naturales. Sobre todo en Canadá podemos reportar en la actualidad grandes éxitos en ese sentido.

El incremento de su cifra de negocios tiene un signo ascendente, con un aumento del 4% desde 1993 y en un 20% con respecto al anterior ejercicio. Teniendo en cuenta estas cifras, ¿cuánto le atribuye a I+D y a la creación de redes?

Queremos seguir creciendo en el futuro y desarrollar de forma sobreproporcional nuestras capacidades de producción, ampliando de forma continuada nuestras plantas de fabricación mediante la modernización de las instalaciones y la creación de nuevas naves de producción y de montaje. Para nuestra planta de Hude hemos incluso planeado construir una planta completamente nueva sobre una superficie de 12 hectáreas. Al mismo

tiempo, Amazone se concentrará en colaboración con sus socios nacionales e internacionales en conseguir conquistar con sus principales productos una cuota de mercado de al menos el 20% en los principales mercados mundiales. Sobre el trasfondo de estos objetivos de producción y de cuota de mercado, el Grupo Amazone espera lograr a medio plazo una facturación de 500 millones de euros al año.



LAS EMPRESAS FAMILIARES TIENEN ESTRATEGIAS MEJORES Y MÁS SOSTENIBLES QUE NO NECESITAN VOLVER A RECALCULARSE DE NUEVO TRAS CADA INFORME TRIMESTRAL



Su gama de productos abarca sembradoras, abonadoras y esparcadoras, ¿está pensando en incrementar la oferta de productos?

¡Las máquinas para trabajar el suelo, las máquinas de áreas verdes y las naves multiusos forman también parte de nuestro programa! Volviendo a su pregunta: "Intensificaremos" nuestra oferta de productos, es decir, desarrollaremos conceptos innovadores sobre maquinaria y procedimientos de trabajo adaptados al mercado. En este sentido, consideramos que nuestro mayor reto es satisfacer las demandas de mayor economicidad y ecología. La utilización de las técnicas más modernas, innova-

doras y efectivas que al mismo tiempo respeten el medio ambiente ocupa el primer lugar en el orden de prioridades de Amazone. Por esa razón ofertaremos la maquinaria de la marca Amazone en procesos de trabajo que refuercen el ahorro en mano de obra y en combustible. Para seguir optimizando el uso de combustible en la agricultura y dar así una cada vez mejor respuesta a las exigencias de respeto al medio ambiente, Amazone se centrará especialmente en el desarrollo del concepto IT-Farming, es decir, en un uso racional de la electrónica en la agricultura. Con la ayuda de las tecnologías GPS, de programas informáticos y de otros instrumentos, queremos ampliar las posibilidades de trabajar áreas parciales. La tecnología GPS respeta el medio ambiente a la vez que contribuye a asegurar la calidad de los productos alimenticios y optimiza los recursos económicos en la agricultura.

India, China, Corea..., son países desarrollados que requieren un proceso de maquinización importante. ¿Cómo ve Amazone esta zona con la vista puesta en un futuro cercano?

Nos encontramos inmersos en la tarea de abarcar esos mercados. En ese campo trabajamos con importadores con elevadas capacidades. Lo mismo cabe decir de otras regiones de este mundo, como por ejemplo, Australia, Nueva Zelanda o Sudáfrica. Los éxitos demuestran que también aquí nos encontramos en el buen camino.

Oriente Medio, a pesar de ser un mercado con grandes posibilidades, está sumido en una profunda crisis. ¿Qué supone esta situación para sus planes de exportación?

La crisis en Oriente Medio dura ya varios años, si bien siempre hemos estado presentes en

La relación entre Amazone y su importador en España, Deltacinc, ha sido y es muy fructífera.



**ESTAMOS MUY
AGRADECIDOS POR EL
TRABAJO PIONERO DE
LA FAMILIA DELGADO Y
LA SEGUIREMOS
APOYANDO CON TODAS
NUESTRAS
FUERZAS**

esa región a través de nuestros distribuidores. En la actualidad deseamos un mejor futuro para esa región; entonces podrán intensificarse de nuevo las relaciones comerciales.

La aceleración en la implantación del cultivo de materias primas renovables o de la racionalización en el uso de energía está cobrando gran importancia en la venta de maquinaria. ¿No cree que se trata más bien de una actuación política que de una oportunidad real? ¿Cómo afronta la creciente demanda?

La creciente importancia de las materias primas renovables está claramente relacionada con el incremento del precio de la energía obtenida a partir de combustibles fósiles. En este campo también trabajamos en el desarrollo de los correspondientes procedimientos y conceptos de nuestras máquinas para optimizar el cultivo de materias primas renovables.

¿Qué predicciones establece para la evolución en los próximos 5 años de los diferentes mercados en los que se ha posicionado?

Las condiciones marco del sector de la maquinaria agrícola son positivas. Debido al aumento continuado de la población mundial, aumenta de forma

constante la demanda de alimentos básicos. El aumento del nivel de vida conduce a un incremento del consumo de carne a nivel mundial y, con ello, a un aumento de la demanda de piensos para animales. Y las materias primas renovables se desarrollan cada vez más como importantes proveedores de energía. Una producción eficiente de productos alimenticios y de materias primas requiere, por ello, de la existencia de socios innovadores y con un alto nivel de rendimiento en el desarrollo de maquinaria agrícola. Sólo mediante la ayuda de máquinas eficientes y con un alto nivel de rendimiento se podrá garantizar el suministro a la población de productos alimenticios de alta calidad y de precios asequibles así como el suministro de biomasa para la fabricación de energía en los años venideros.

Durante los últimos 25 años opera en el mercado español en colaboración con Deltacinc. ¿Cómo describiría esta colaboración?

¡La colaboración es estupenda! En 1980 Luis Delgado se dirigió por primera vez a Amazone preguntando si podríamos colaborar en España. Hasta entonces, él había trabajado para la empresa familiar Vicon y España era aún territorio no explorado por Amazone, como también para la mayoría de las empresas alemanas. Luis Delgado empezó a introducir el programa de Amazone en España con una gran aplicación y empeño y a buscar los distribuidores apropiados. Algo en lo que tuvo mucho éxito. En la actualidad, sus dos hijos, Juan Carlos y Luis Javier Delgado, han cogido el relevo en Deltacinc y se ocupan, sobre todo, de la distribución de la técnica Amazone para trabajos comunales. Deltacinc emplea en total a más de 45 trabajadores. Estamos muy agradecidos por el trabajo pionero de la familia Delga-



do y la seguiremos apoyando con todas nuestras fuerzas.

Siendo en la actualidad una marca familiar en la UE, ¿la figura de un importador es realmente necesaria o es suficiente con implantar simplemente la marca?

En los últimos años, Amazone ha crecido junto con sus más de 70 distribuidores internacionales hasta convertirse en un exitoso grupo empresarial internacional. Cuanto más excelsas y complejas sean las máquinas y los métodos de explotación, tanto mayores serán también en un futuro las exigencias al servicio de distribución y post-venta. Amazone trabaja de forma intensiva en el desarrollo continuado y en la ampliación de la red de distribución y de asistencia técnica a nivel mundial para poder dar una respuesta adecuada a los nuevos retos y al rápido desarrollo de todos los mercados. Y esto funciona muy bien con aquellos importadores que mejor conozcan a los clientes de sus respectivos países y sus necesidades específicas. ■