

LOTHAR KRISZUN

Vicepresidente Ejecutivo de Ventas del Grupo Claas

“Este año hemos tenido más demanda que producción”



Aprovechando su presencia en España con motivo de la inauguración de las nuevas instalaciones de Claas Ibérica, realizamos la siguiente entrevista al Vicepresidente Ejecutivo de Ventas del grupo alemán, Lothar Kriszun, que analiza la situación actual de la compañía y las previsiones de futuro.

JULIÁN MENDIETA

Meco (Madrid)

Una empresa como Claas, de alto nivel de tecnología y calidad, necesita una capacidad de inversión alta. En estos momentos difíciles, ¿su grupo dispone de recursos para presentar líneas de producto de la calidad del que ya dispone para continuar en la posición de liderazgo que tiene y quiere estar?

Creo que hay que invertir de manera cíclica, a pesar de lo que suceda. No sólo en cosechadoras, donde somos líderes hace años, sino también ahora en tractores, ya que si tienes un nivel alto en una línea de producto, como es el

caso de las cosechadoras, también lo debes tener en tractores. Creo que es necesario, en el producto y en la fabricación, afrontar inversiones. Tener una línea de producto desde los 70 a los 525 CV es muy difícil y serio. Estamos muy contentos con el desarrollo y, a su vez, que el cliente pueda disponer del mejor producto en cualquier momento.

A nivel internacional, Claas es un grupo donde tiene su mayor fortaleza en Europa Central del Este. De hecho, fue de los primeros del sector en abrirse a mercados como Rumania, Ucrania...

Sí, realmente, fuimos pioneros en 1991, año en el que entramos en estos países. Incluso, fuimos de los que, durante las crisis de 1997, permanecimos y no sólo nos quedamos, sino que aumentamos nuestras inversiones en recambios, instalaciones, etc. Actualmente, somos líderes en cosechadoras en prácticamente todos esos mercados.

¿Como está afectando la caída en dicha 'región', que es una parte muy importante para ustedes en las ventas de equipos de recolección y en tractores?

Habría que diferenciar las dos partes: Europa del Este y Europa Central. Si miramos el desarrollo de Europa del Este, debemos puntualizar que han caído un 30-35% en los mercados de forraje y tractores en 2010. En los últimos dos años ha caído la mitad en tractores y cosechadoras. Por su parte, Europa Central está sufriendo una reestructuración en las empresas y en los programas de subvenciones. La excepción de esta zona puede que sea Polonia, que permanece bastante estable, con unas 150 cosechadoras este año, frente a las 500 unidades vendidas entre todos los países de Europa del Este, que continúa muy bajo. Creemos que el mercado en Europa del Este volverá a crecer, ya que se ha estado invirtiendo por parte de muchas



empresas, sobre todo de Claas, y confiamos que en dos años se recuperen niveles normales.

En Estados Unidos, Claas no tiene, en mi opinión, la presencia que debería tener tras acabar la joint-venture que mantenían con Caterpillar. ¿Han pensado llevar a cabo algunas acciones para recuperar ese mercado con máquinas de gran nivel y de calidad?

En los últimos cuatro años se ha producido una gran demanda en Norteamérica, que ha crecido el 40% más o menos en tractores, cosechadoras, etc. Para este 2010, esperamos un mercado de 12 000 cosechadoras. Si además añadimos las 6 500 unidades entre Brasil y Argentina, tenemos una oportunidad de negocio en toda América del 65% del mercado total. En 2010 lo hemos hecho muy bien en estos países, con un crecimiento del 40% en Argentina y del 20% en Norteamérica. Tenemos una muy alta tecnología y estamos al lado de profesionales de muy alto nivel, ya que los agri-

cultores norteamericanos están empezando a saber y apreciar la tecnología de muy alto nivel, como la que ofrece Claas. Los agricultores americanos han estado muy ligados a otras marcas nacionales de toda la vida, pero ahora empiezan a conocer otras tecnologías dada la profesionalidad que les exige el trabajo diario. Claas ofrece en sus cosechadoras características únicas en su segmento (Twin Rotor, separadores especiales, etc.). En cuanto al tema de Caterpillar, le diré que tenemos una buena relación, pero las líneas de negocio por ambas partes eran diferentes y se decidió que lo mejor era que cada uno siguiese su forma de estructurar su red empresarial, ellos con sus colores amarillo y negro y nosotros con los actuales verde y blanco. Pero la relación continúa siendo muy buena en todos los aspectos.

¿Qué planes tienen para Brasil, que se perfila como una de las economías con más futuro? ¿Se plantean una Joint-Venture o en instalarse de manera





Lothar Kriszun, Vicepresidente Ejecutivo de Ventas del Grupo Claas junto a José Ignacio Vega.

directa como han hecho en Argentina, donde ya producen cosechadoras?

Como se sabe, la entrada de producto a Brasil se incrementa con tasas de un 40 ó 50% para países extranjeros, lo que se convierte en algo imposible de llevar a cabo. Actualmente, tenemos una buena distribución en Norteamérica desde nuestra oficina comercial en Argentina, donde están haciendo un fantástico trabajo en Uruguay, Paraguay, Ecuador, Bolivia, Perú... A futuro es posible poder estar en Brasil, cuyo mercado es muy importante y estamos examinando, sobre todo en materia de ganadería vacuna, y de estar, siempre sería de manera directa. De momento, nuestra prioridad es crecer en Europa del Este y rentabilizar las inversiones y el trabajo que se está haciendo estos años.

Todas las grandes corporaciones 'miran' mucho a India y a China. ¿La visión de Claas se queda en Rusia o va más allá?

Nosotros ya estamos presentes en Asia Central, con una Joint Venture en Uzbekistán para la producción de tractores y cosechadoras. Hace 20 años que estamos en India, con dos fábricas. Por tanto, estamos fuertes, así como también lo estamos en China. No obstante, estamos valorando la posibilidad de producir más gama de producto en estos dos últimos países.

Corre el rumor sobre la adquisición industrial de Fiat por Daimler, ¿qué opina de esto?

Es un rumor, se habla de la adquisición de CNH, como parte de Fiat, claro, pero no es bueno especular con ese tipo de informaciones cuando todavía no es oficial ni una realidad. Lo único que ha cambiado en CNH es que Marcchione está haciendo una buena labor de reestructuración. Sería muy interesante esta venta, pero no lo veo fácil. De momento no puedo decir nada más, quién sabe...

Esas mismas especulaciones se produjeron cuando se publicaron, en The Financial Times, rumores y comentarios sobre la familia Claas. ¿Qué opina sobre esto?

Bueno, este tipo de cosas son 'mala prensa', donde simplemente alguien 'no quiere' mucho al Grupo Claas. Por una lado, puedes tomar en cuenta estas comenta-

en Recoleccion' y, sin embargo, en su catálogo no se encuentra la vendimiadora, un producto que no sólo se dirige al mercado europeo, sino también al australiano, chileno, argentino, norte africano, etc.

Se está pensando sobre todo para el olivar, en las zonas del Mediterráneo, como España, Italia, Norte de Africa, Grecia... pero de momento no hay nada concreto, ya que se necesita una tecnología muy especializada.

Al igual que en su día, cuando decidieron entrar en el mercado de tractores, valoraron opciones como las de Fendt o Valtra, para terminar comprando Renault, ¿por qué no hacer algo similar con Pellenc?

No se trata de una empresa u otra, sino de tener una idea de línea de producto clara para afrontar la decisión de llevarlo a cabo.



ríos u opiniones, aunque no creerlos, y por otro lado, tenemos que vivir con ello. Tenemos una línea de productos excelente, una fantástica situación económica, afrontamos inversiones en épocas de crisis, magnífica situación de la directiva, etc. Esa es la realidad de Claas. Tenemos que escuchar a los clientes, no a opiniones sin sentido e infundadas que, por cierto, no sabemos de dónde vienen.

Claas se ha definido históricamente como el 'Especialista

¿Cuáles son sus perspectivas de mercado para el 2010-2011?

Hoy en día, hay un gran desarrollo de los "comodities". Estimamos que el mercado en 2011 seguirá más o menos al mismo nivel y donde podremos tener más oportunidades es en 2012 ó 2013. Aun así, este año hemos tenido más demanda que producción, por tanto eso es bueno. Y sobre todo, que el próximo año, después de culminar las inversiones que se están haciendo en Europa del Este, se optimizará al máximo. ■