

DIRK HOLLINDERBÄUER

Director de Exportación y Ventas de Lemken



ra los mercados del este europeo caracterizados por un clima continental.

Dentro de la gama de Lemken, ¿cuál es la de mayor consolidación y expansión que se ha afianzado en el mercado?

Lemken acaba de finalizar su mayor inversión en Alemania con la ampliación de la fábrica de Alpen (líneas de montaje más amplias, nueva cadena de pintura y nuevo edificio de oficinas), por un valor total de unos 30 millones de euros. Asimismo, hemos invertido en nuestras dos fábricas para la producción de pulverizadores

“El mercado español ha tomado una gran importancia para nosotros”

¿Cómo ha estado para Lemken a nivel global el mercado europeo este año 2009 y lo que va de 2010?

En el periodo 2004-2008 Lemken ha sido capaz de incrementar las ventas totales desde 92 hasta 257 millones de euros. Después del récord alcanzado en 2008, la crisis financiera internacional se cebó especialmente en Europa del Este con una gran caída en mercados como Ucrania, Rusia y Kazajistán. Por otro lado, hemos tenido muy buen desarrollo en mercados como Francia, España, pero también en otros mercados del Este de Europa como Bielorrusia. En 2009 hemos consolidado nuestra posición con unas ventas totales de 215 millones de euros (-16% respecto a 2008).

Europa es un mercado complicado, no podemos olvidar

que el Norte tiene unas condiciones específicas, tenemos el este y tenemos el Sur. Cuando Lemken desarrolla un producto, ¿con qué idea lo va haciendo, con una idea global o pensando depende qué parte de la máquina para un cliente específico?

Lemken ha sido siempre un fabricante de máquinas capaz de producir de acuerdo a las órdenes concretas del cliente. Esta filosofía es también válida para nuestro departamento de I+D. En esta presentación se ha podido ver trabajando en el campo la sembradora neumática Compact Solitair 9/300 HD que permite la siembra y fertilización al mismo tiempo en una sola pasada. Esta máquina ha sido diseñada especialmente para los mercados del norte y sur de Europa. La gran sembradora neumática Jantar ha sido diseñada pa-

en Alemania. Otros proyectos en desarrollo se están llevando a cabo en Rusia, India y China. Estamos a punto de celebrar la apertura de nuestra filial en Kaluga (150 km al sur de Moscú), que será nuestra futura base para ventas y servicio en Rusia, con posibilidad de ensamblaje final de máquinas. En India estamos en camino de construir una fábrica para la producción de pequeños arados de 2 y 3 cuerpos para tractores a partir de 50 CV. Esta fábrica tendrá una capacidad aproximada de 1 000 unidades en la primera etapa. Y, por último, en China Lemken ha creado una compañía 'hija' en Pekín y comenzaremos mediante una *joint-venture* con uno de los más grandes fabricantes de tractores de ese mercado.

Dentro de esta coyuntura económica que atraviesa Euro-

pa, sobre todo, para Lemken, ¿cómo han ido las ventas en Europa y cuál es la predicción a futuro con los 'nuevos' mercados de Rusia, India y China? ¿Qué aportará a Lemken? ¿Qué procesos de fabricación se van a seguir para esos mercados?


Nuestra filosofía también es válida para estos mercados. Lemken se adaptará a las necesidades del cliente para alcanzar el éxito. Rusia es un mercado que está sufriendo la crisis económica de forma muy especial pero la demanda comenzará a crecer. Este mercado volverá por sus fueros, la única duda es 'cuándo' y resulta difícil hacer una estimación. Junto a Rusia observamos India y China como nuestros grandes mercados de desarrollo para el futuro pero también en este caso es muy complicado efectuar pronósticos.

Dentro de la gama tan amplia de maquinas, apreciamos la falta de una sembradora monograno y equipo para abonado.

Como bien indica usted, Lemken ofrece una amplia gama de productos. Disponemos de un equipo formado por más de 70 ingenieros que trabajan muy duro en el desarrollo y diseño de novedades. De acuerdo con nuestros objetivos ofrecemos máquinas bien adaptadas para agricultores y contratistas de todo el mundo, con peculiaridades específicas para cada mercado y desarrollamos nuevas máquinas con el fin de mejorar los implementos actuales y satisfacer las necesidades de nuestros clientes. Desde luego la sembradora monograno y las abonadoras podrían estar incluidas perfectamente en nuestra oferta de producto pero, por ahora, nuestras actividades y capacidad no van en esa dirección.

Dentro de los mercados europeos tenemos el sur de Euro-




"LEMKEN HA SIDO SIEMPRE UN FABRICANTE DE MÁQUINAS CAPAZ DE PRODUCIR DE ACUERDO A LAS ÓRDENES CONCRETAS DEL CLIENTE"


pa, donde los mercados han caído más que en el norte ¿Como están funcionando los mercados de España y Portugal? ¿Hay alguna idea o novedad a futuro para impulsar más las ventas en estos dos países?

Especialmente el mercado español ha tomado una gran importancia para Lemken. Con nuestros modelos específicos hemos alcanzado un gran éxito y cada vez son más los agricultores y contratis-

tas que trabajan con nuestras máquinas. Observamos un gran potencial para expandirnos.

Hablemos de Sudamérica. Sabemos que ustedes distribuyen y venden en países como Chile, que se trata de un mercado (MERCOSUR) emergente. Aunque son una empresa 'familiar', ¿se han planteado la posibilidad de entrar en un mercado tan creciente como Brasil como fabricantes o entrar con una joint-venture con alguna empresa brasileña?

Así es. Lemken tiene un gran éxito en Chile desde hace varios años y puede ser un buen punto de partida para nuestro desarrollo en los mercados sudamericanos. De todas maneras, sabemos que es realmente difícil para los fabricantes europeos llegar y tener éxito en mercados como Brasil. Pero hoy por hoy, Brasil no es uno de los mercados que sea prioritario para nosotros, tenemos la intención de introducirnos.

¿Cuál es la previsión de crecimiento de este año para Lemken en los diferentes mercados para este año 2010 en Europa, Asia y Sudamérica?

En Europa, sobre todo en los países de centro y este europeos, vemos 2010 como un período para la consolidación. Actualmente, podemos sentir un pequeño desarrollo positivo en Rusia, tenemos realmente un buen negocio en Bielorrusia y vemos un potencial crecimiento en los distintos países de Europa Occidental, como por ejemplo Francia. El proceso de partida para Lemken en los mercados de Asia y América del Sur que ya está en ejecución nos hace pensar que estamos en buen camino. Se espera una gran contribución de estas partes del mundo a nuestro volumen total de negocios en los próximos años. ■