

La matriz, Kverneland Group, ha desarrollado la nueva gama junto a Galignani, de la que adquirirá el 30%



VUELVEN LAS ROTOEMPACADORAS VICON

El 1 de septiembre se hizo oficial la operación. Vicon vuelve a comercializar rotoempacadoras tras el acuerdo alcanzado por su matriz, Kverneland Group, con la italiana Galignani, de la que adquirirá el 30% de su capital. El primer fruto de esta alianza es el desarrollo de una nueva gama que incluye diferentes modelos en versiones de cámara fija y variable.

ÁNGEL PÉREZ
Russi (Italia)

En diciembre de 2008, Kverneland Group decidió vender al Grupo Kuhn el centro especializado en equipos para empacado y encin-

tado de Geldrop (Holanda). Veinte meses más tarde, concretamente el 1 de septiembre, se hizo pública la alianza establecida con la italiana Galignani, que supone el regreso de la histórica y prestigiosa marca Vicon al negocio de las rotoempacadoras.

De momento, la única cifra que ha trascendido del acuerdo es el 30% del capital de Galignani que tiene previsto asumir Kverneland Group. Pero la operación no ha sido fruto de un día. Los contactos se establecieron hace ya algún tiempo y, prueba de ello, es

Augusto Gallignani, orgulloso de trabajar con Kverneland Group

Antes de iniciar el recorrido por la fábrica, Augusto Gallignani dio la bienvenida a las redes de ventas –España, Irlanda y Reino Unido- que participaron en la jornada junto a los representantes de los medios de comunicación de estos países. El directivo se mostró *“muy orgulloso de pertenecer a uno de los Centros de Excelencia de Kverneland Group”* y de poner en sus manos *“el conocimiento y la experiencia acumulados durante años”* por su compañía. Augusto Gallignani no ocultó su satisfacción por tener la oportunidad de *“trabajar con una red de distribución tan competente”*. *“Estoy convencidos de que juntos podremos conseguir todos los objetivos propuestos con esta nueva gama de producto”*, afirmó.



La relación con Deutz-Fahr

Deutz-Fahr tenía un acuerdo con Kverneland Group para poner su marca y sus colores a la línea de forraje completa, incluidas las empacadoras producidas en Geldrop (Holanda). A raíz de la venta de este negocio a Kuhn, el grupo francés se ocupa de entregar estas máquinas a la compañía alemana del Grupo SDF. El acuerdo previo se mantiene para el resto de máquinas de forraje, segadoras de discos y rastrillos, principalmente.



Representantes de Kverneland Group Ibérica y de su red de ventas posaron delante de las nuevas rotoempacadoras Vicon.

la presentación de la nueva gama de rotoempacadoras desarrollada en las instalaciones de Gallignani en Russi y en la que ha participado el equipo de ingenieros de Kverneland Group.

En el programa de trabajo, llamado Kverneland Group Grass Field Day, participaron durante diez

días representantes de la marca en diferentes países europeos, sus respectivas redes de distribución y miembros de la prensa técnica. Todos ellos tuvieron la oportunidad de conocer de cerca el producto, presenciar su comportamiento en el campo y recorrer la nueva línea de montaje.

Acuerdo con AGCO

La nueva gama de rotoempacadoras desarrollada en Russi (Italia) también se comercializará bajo las marcas Massey Ferguson y Fendt, gracias al acuerdo establecido por Kverneland Group con el Grupo AGCO. De este modo, en varios países europeos –entre ellos España– las redes de ventas de Massey Ferguson y Fendt podrán ofrecer este producto con sus respectivo color. Kverneland Group será responsable de la venta y el soporte técnico.

ARILD GJERDE

Director de Ventas & Marketing de Kverneland Group



“Hemos podido desarrollar un nuevo concepto para rotoempacadoras”

Un año y medio después de la venta de la fábrica de Geldrop (Holanda) y de su salida del negocio de los equipos para empacado anuncian el regreso. ¿Por qué ahora y por qué junto a Gallignani?

Porque Gallignani es una compañía moderna, el sistema de producción es muy bueno y con una gran capacidad de crecimiento. Además, en los últimos años han realizado importantes inversiones en nuevos equipamientos, nuevas instalaciones, etc., lo que permite llegar a diferentes mercados. Todos los productos son revisados minuciosamente y hemos podido desarrollar un nuevo concepto para rotoempacadoras.

Apenas se conocen datos concretos de la operación entre Kverneland Group (Vicon) y Gallignani. Tan sólo ha trascendido su decisión de adquirir próximamente el 30% de la compañía italiana. ¿Puede ofrecer algún dato más?

Cuando definitivamente aprobamos la operación, el stock estaba cambiando. Cuando la transacción se realice, así lo anuncia-

remos a todo el mundo, pero de momento es información confidencial.

Sólo un matiz adicional: ¿tienen previsto aumentar ese 30% en Gallignani?

De momento asumiremos únicamente el 30% y no hay ningún acuerdo establecido para ampliar nuestra participación. Veamos cómo se suceden las cosas en el futuro, vayamos paso a paso.

Gallignani tiene una gama de producto que va más allá de las rotoempacadoras. ¿Tienen intención de comercializar también estos otros productos, como por ejemplo la empacadora gigante?

Primeramente nos vamos a centrar en las rotoempacadoras de cámara fija y variable. El siguiente paso puede ser la máquina combinada, tipo 'bale pack'. Quizá con posterioridad nos ocupemos de introducir la empacadora gigante tratando de buscar un nuevo concepto que nos permita ofrecer la calidad que tenemos que ofrecer para alcanzar el éxito. No obstante, la empacadora gigante es un producto algo especial, cuyo volumen en Europa no es muy alto. Tenemos que calcular minuciosamente una posible inversión en este producto.

¿Qué objetivos de ventas se han trazado en esta primera fase tras el acuerdo con Gallignani?

Hemos decidido no hacer públicos números sobre las estimaciones de ventas. Por supuesto que tenemos hechas algunas cifras, pero de momento son confidenciales. Al final será el mercado quien nos diga las unidades que somos capaces de vender. Lo que tenemos claro es que poseemos la capacidad de producción suficiente para atender una posible gran demanda.

Con el transcurso del tiempo, y observando los resultados de su compañía en el último ejercicio, ¿considera que la operación de Geldrop y su venta a uno de sus principales competidores (Grupo Kuhn) fue realmente una buena operación para ustedes?

En una situación internacional incierta, debido a la crisis financiera, la oferta de 115 millones de euros fue atractiva. Dimos un cambio y fue una buena decisión. Desde luego fue difícil porque teníamos un buen producto con un importante volumen de negocio, pero con el dinero que recibimos hemos podido invertir en operaciones generales de la compañía y volver ahora al mercado con el acuerdo que se ha hecho público.

¿Por qué acaban de establecer el acuerdo con AGCO para la comercialización de las nuevas rotoempacadoras?

AGCO ya tenía relación con Gallignani antes de este acuerdo.

Nosotros explicamos a AGCO la fuerte inversión que estábamos realizando en el desarrollo de una nueva gama de producto y queremos llegar al mayor número de profesionales directamente en el campo para que pueda observar de cerca el producto y el servicio que ofrecemos, y esto sólo se consigue a través de unos distribuidores especializados e interesados en este tipo de máquinas. Anteriormente, tuvimos una exitosa experiencia con Deutz-Fahr, sobre todo cuando pudimos tener contacto directo con los distribuidores.

Por tanto, para ambos supone una buena operación que nos permitirá reforzar nuestra participación en el segmento de las rotoempacadoras. Para nosotros, es bueno este acuerdo con AGCO porque nos ofrece la posibilidad de expandir nuestro producto a través de una red tan amplia y potente como la suya. Ahora, nosotros tenemos abiertos los canales de Vicón, Massey Ferguson y Fendt.

El Grupo AGCO ha mostrado un posible interés en Fella, fabricante especializado en equipos para forraje. ¿Qué opinión le merece? ¿Podría suponer más adelante un obstáculo para la distribución de otros productos



Arild Gjerde, junto al responsable de la filial española, Ramón Carnasa.

 **LA EMPACADORA GIGANTE ES UN PRODUCTO ALGO ESPECIAL, CUYO VOLUMEN EN EUROPA NO ES MUY ALTO. TENEMOS QUE CALCULAR MINUCIOSAMENTE UNA POSIBLE INVERSIÓN**



de Vicón siguiendo la línea de las rotoempacadoras?

Cuando nosotros decidimos vender nuestras rotoempacadoras a Massey Ferguson y Fendt, Fella ya estaba ahí. Desde luego, nuestro objetivo es que los distribuidores vendan el mayor número posible de máquinas y que su negocio crezca. Queremos distribuidores fuertes y, lógicamente, para ello necesitan una amplia gama de producto, ya sea aportada por nosotros o por otros fabricantes. De momento nuestro acuerdo con AGCO se centra únicamente en las rotoempacadoras, aunque nosotros también tenemos otros productos como segadoras, rastrillos, etc. que vendemos a través del canal propio de Vicón.



RAMÓN CARNASA

Director General de Kverneland Group Ibérica



“Detrás de la imagen de Vicon está un producto muy bien hecho”

En 2008, el segmento de empaçado suponía el 15% del negocio de la filial ibérica del Grupo Kverneland. Por tanto, esta operación es especialmente importante para ella. Su máximo responsable, Ramón Carnasa, hace balance del año y medio transcurrido desde la venta de las instalaciones de Geldrop y del negocio de las empacadoras, mostrándose optimista de cara al futuro con la nueva gama de producto.

¿Cómo se ha vivido en Kverneland Ibérica este periodo desde la venta de Geldrop?

Tranquilo. Se ha vivido un periodo de transición tranquilo. Sabíamos que durante estos dos años debíamos convivir nuestras marcas y las del propio fabricante. Teníamos estudiado un cierto retroceso en las ventas por ese motivo, y además estimábamos una

situación de mercado complicada. Finalmente este periodo no ha sido fácil, pero lo atribuimos principalmente a la escasa capacidad de compra que ha tenido el agricultor.

Sin el apoyo incondicional recibido por parte de nuestra distribución Vicon, que han hecho un gran esfuerzo para atender a los clientes finales con toda su larga experiencia en este segmento del

mercado, todo hubiera podido ser más tenso y difícil.

¿Qué le ha parecido el nuevo producto presentado y la fábrica de Gallignani?

Ha sido una grata sorpresa comprobar que la expectativa generada se ha culminado con todo aquello que hemos visto. La presentación de producto se ha realizado de forma exhaustiva y profesional. En cuanto a la fábrica, está dimensionada para añadir un volumen adicional que se conseguirá con este acuerdo.

Ahora afrontan, tanto ustedes como la red de distribución, el reto de comercializar un nueva rotoempacadora. Y entre sus principales competidores se encuentra precisamente la máquina que durante mucho tiempo han considerado que era la mejor del mercado. ¿Qué estrategia van a seguir para vender su producto ahora?

La visita a Italia nos ha constatado que el producto que vamos a lanzar al mercado tiene las especificaciones necesarias para nuestro mercado. Evidentemente, detrás de nuestra imagen está un producto muy bien hecho y también un valor añadido por nuestro equipo comercial y técnico. La experiencia y saber hacer de nuestro personal y de nuestros distribuidores es fundamental para que la puesta a punto de las máquinas y su posterior seguimiento sea perfecto y a total satisfacción de los clientes finales. Sinceramente, hemos puesto en este proyecto mucha ilusión y muchas ganas. Sabemos qué representa la marca Vicon en España y la fortaleza de Kverneland Group como proveedor de implementos, y la estrategia de “seguir el camino trazado” se irá consolidando. Teniendo la distribución motivada y animada

tenemos la mejor garantía para ir hacia adelante con este producto.

¿No se va a convertir el precio en un argumento de batalla decisivo para introducir las nuevas máquinas?

A nosotros siempre nos ha preocupado defender el producto, en todas sus vertientes. El cliente final sabe si el precio se corresponde con el producto y servicios vinculados a él. Nuestros precios seguirán siendo competitivos, promocionando el lanzamiento e introducción de los nuevos modelos. Tenemos un modelo de negocio que nos ha funcionado en el pasado y nos funciona en la actualidad. Nos adaptamos, como es exigencia del mercado, pero llevamos con nosotros nuestra esencia. Damos un valor añadido los productos con un servicio postventa muy valorado en el mercado nacional.

¿Qué perspectivas iniciales manejan con las nuevas rotoempacadoras?


No manejamos números que podamos publicar. Nuestro objetivo para este año es ser capaces de introducir el mayor número de unidades en aquellas zonas donde la presencia de Vicon es considerable. La mejor forma cumplir nuestro objetivo es con la satisfacción del cliente final al ver como las nuevas rotoempacadoras Vicon funcionan en el campo y en campaña, y las atendemos con personal cualificado y recambio disponible.


La falta de una empacadora gigante puede suponer un hándicap especialmente para ustedes, ya que en España sí que es una máquina demandada.

El hecho de saber que ahora mismo no tenemos empacadoras gigantes no quiere decir que Kverneland Group no las pueda volver a tener. Tal y como nos ha explicado el Sr. Gjerde, invertir en este producto está en estudio y depende mucho de la evolución del mercado europeo.

¿Cómo aseguran que el recambio funcionará, como mínimo, igual que lo hacía en la etapa anterior?

En el Grupo hay una área de negocio que es específica para recambios. El proceso de gestión de la misma se basa en que las fábricas producen aquellos componentes y recambios, que a través de la central situada en Metz (Francia), se envían a cada uno de los mercados. La planificación de abastecimiento de piezas por parte de esta central permanece invariable y asegura un nivel de funcionamiento similar al que estamos acostumbrados.

 **NUESTROS
PRECIOS SEGUIRÁN
SIENDO COMPETITIVOS,
PROMOCIONANDO EL
LANZAMIENTO E
INTRODUCCIÓN DE LOS
NUEVOS MODELOS**


El hecho de que el Grupo vaya a adquirir sólo el 30% de Gallignani, ¿no puede suponer cierto obstáculo para la comercialización del producto e incluso para la disponibilidad posterior de recambios?

El hecho de tener una parte de Gallignani, simplemente lo que afianza es el compromiso de las dos compañías en un plan futuro y conjunto de actuación. El acuerdo de comercialización es muy transparente y beneficiará a ambos socios. El recambio la produce el fabricante y su distribución y venta se realizará a través de Kverneland Group. Dudo que encontremos obstáculos entre nosotros.

En este momento, Deutz-Fahr comercializa las rotoempacadoras fabricadas por Kuhn en Geldrop mientras que ustedes les suministran el resto de la gama de forraje. ¿Este acuerdo con Gallignani puede afectar en algo esas relaciones?

Las relaciones con los distribuidores Deutz-Fahr son excelentes y lo seguirán siendo. Es difícil predecir la dirección que tomará el distribuidor con su nuevo proveedor, y si el proveedor enfocará de forma distinta su planteamiento comercial con la red Deutz-Fahr. Nuestro compromiso de suministro a la red Deutz-Fahr es muy claro y lo seguiremos realizando igual que en los últimos años.

El acuerdo con Gallignani marca una nueva etapa en el producto de empacado de Vicon, y con el acuerdo posterior con AGCO, inicia un nuevo camino para distribuir nuestro producto.

Precisamente el acuerdo establecido con AGCO, ¿de qué manera les puede afectar en España?

Positivamente. Entendemos que tendremos una puerta abierta para poder promocionar las rotoempacadoras en este nuevo canal, tanto en la marca Massey Ferguson como Fendt. Vemos la parte positiva de acceder a más puntos de venta y en consecuencia a un mayor número de clientes finales.

Entonces, ¿no teme situaciones 'delicadas' entre un distribuidor de Vicon con otro de AGCO?

Creemos que no. Llevamos años vendiendo a la distribución Deutz Fahr, y la labor realizada ha sido muy buena. Las situaciones entre distribuidores no las podría definir como 'delicadas' y contaban con una gama extensa en forraje. En este acuerdo con AGCO sólo tenemos rotoempacadoras. El valor del producto en el mercado es algo más que la rotoempacadora en sí. Cada uno de los distribuidores y en cada una de las marcas tendrá su parte de mercado, se van a complementar.

PERE RIBOT
(Palma de Mallorca)

“Se ha mantenido la línea anterior e incluso mejorado algunos productos”

- Estábamos muy contentos con el producto que teníamos antes. En principio teníamos cierto temor de que no respondieran, pero he visto que se ha mantenido la línea anterior e incluso he visto algunos puntos mejorados.
- En cuanto a fábrica, me gustaba más la de Geldrop, pero esta de Galignani espero que cumpla las expectativas que nos han explicado.
- No hemos acusado especialmente este año y medio. La gente estaba contenta con el producto y no ha dudado nunca en el futuro. Tenemos mucha confianza ahora.
- Con Vicon estamos centrados en rotoempacadoras y nos va bien también con los rastrillos, pero cuanto mayor gama pueda ofrecer será mucho mejor porque hay productos que el agricultor si no los conoce, no puede llegar a ellos.



JORDITORRAS
(Manresa)

“La primera impresión ha sido estupenda”



- La visita nos ha parecido fenomenal, porque hemos podido ver la máquina que precisamente nos faltaba. Hemos tenido la grata sorpresa de visita la fábrica y no me esperaba ver esto. Puede ser una máquina competitiva en un mercado bastante complicado en estos momentos, pero vamos a tener una buena introducción. Tendremos que ver precios y buscar la forma de entrar en el mercado, porque no deja de ser una máquina nueva, pero la primera impresión ha sido estupenda.
- Este año lo hemos pasado un poquito ‘descalzos’. La venta de Geldrop supo mal, pero veo que las cosas han cambiado.
- La posible ampliación de gama en principio no nos afecta mucho, porque en mi zona la máquina que se demanda es la rotoempacadora para pequeñas explotaciones donde prevalece el auto-consumo.

AMADOR BORREGO
(Salamanca)

“Esperemos a que la máquina ‘hable’ en el campo”

- Mucha novedad. En principio me parece bastante importante el cambio. Partiendo de la base de lo que conocíamos en la etapa anterior, lo de ahora se quiere parecer. Veremos los resultados.
- Con Vicon no hemos tenido fallos ni de suministro, ni de stock, con lo cual llegamos sin dificultades al final de la antigua etapa de Vicon. Estábamos con la expectativa de ver qué pasa de ahora en adelante. Esta visita nos ha abierto los ojos y lo que es un ‘matrimonio’, un hecho consumado, parece que tiene buena pinta. Pero todo lo postergo a que la máquina ‘hable’ en el campo. ■

