

Kuhn muestra a los concesionarios españoles la sede central del Grupo, la Plataforma de Recambios y el nuevo centro MGM

LA CALIDAD POR BANDERA

Kuhn Ibérica organizó un viaje a Francia para que sus concesionarios conocieran de primera mano las inversiones realizadas en la sede central del Grupo en Saverne, así como en la Plataforma Logística de Recambios Kuhn Parts y el nuevo Centro de Alta Competencia para el montaje de grandes máquinas (MGM), situados ambos en la vecina localidad de Monswiller.

ÁNGEL PÉREZ
SAVERNE (FRANCIA)

El mensaje que se pretendía transmitir era claro: la mejora de la calidad y de la fiabilidad de los productos y servicios que ofrece Kuhn. Para conseguirlo, considera "esenciales" las inversiones continuas en los procesos productivos, por lo que se han introducido importantes novedades en la fábrica de Saverne, donde se halla la sede central del grupo francés, y se ha estrenado el Centro de Alta Competencia para el Montaje de Grandes Máquinas.

Pero ofrecer un buen producto puede no ser suficiente. En Kuhn saben que ofrecer un servicio eficaz es también fundamental para el desarrollo de la marca y en esa línea continúa evolucionando la Plataforma Logística de Recambios, que desde su puesta en marcha hace diez años no ha cesado de crecer y ahora se encuentra casi al límite de su capacidad.

Los representantes de la Red de Concesionarios con que cuenta Kuhn en España, acompañados por los miembros de la filial, pudieron observar en primera persona estos progresos y conocer la línea de trabajo del Grupo de cara al futuro.



Saverne, sede mundial del Grupo

SANTO Y SEÑA

Decir Kuhn es decir Saverne. En esta pequeña localidad al este de Francia se fundó la empresa y allí mantiene la sede mundial, junto a una de las fábricas más emblemáticas, fiel reflejo de la evolución de la compañía. En Saverne no solamente se producen muchos de los modelos de la amplia gama de equipos para la preparación del terreno, siembra y forraje, sino también se encuentra una de las claves del éxito de la marca y, al mismo tiempo, un negocio paralelo a la propia comercialización de maquinaria agrícola.

Se trata de la fundición. Kuhn es un auténtico especialista en el moldeo de precisión controlado por ordenador. Piezas de todo tipo, fabricadas con materiales que han sido profundamente examinados a su llegada a la fábrica, se someten a exigentes tests de robustez y durabilidad para su posterior utilización en equipos agrícolas o en otros sectores como automoción, ferroviario, armamentístico, etc. Anualmente se produ-



cen unas 20 000 toneladas, de las que dos tercios son para consumo propio y el resto para otros fabricantes.

Es un proceso, reconocido en Francia como QGS (calidad grafito esferoidal) que proporciona a las piezas unas características mecánicas próximas a las del acero, gracias al control de la colada para conseguir una fundición dúctil nodular, al añadir magnesio sobre el material fundido.





A grandes rasgos, el proceso comienza con la elaboración de matrices con arena volcánica, material que destaca por su limpieza al absorber todo tipo de impurezas. Cada pieza entra después en hornos a 1 500°C y se realiza una imprimación en bruto para ser pintadas a continuación.

ALGUNAS CIFRAS DE LAS INSTALACIONES DE SAVERNE

La superficie total es de 22 ha (11.8 ha cubiertas)

1 200 trabajadores

50 000 máquinas fabricadas al año

30 tractores transportan los implementos que son sometidos a exigentes pruebas de resistencia en el campo.

200-250 camiones entran a diario para carga y descarga de materiales.

El siguiente paso es la ordenación de los 1 400 tipos de perfiles que pueden obtenerse, que pasan a la sección de corte y soldadura por robot de precisión máxima, que son producto de la decidida apuesta por la inversión en tecnología que realiza el grupo francés.

Un último robot se ocupa del tratamiento térmico por inducción, tanto de piezas completas como localizados en zonas determinadas, para buscar una mayor resistencia al desgaste. Es una protección adicional por cataforesis que, según las pruebas realizadas por la empresa, elevan el nivel de resistencia de 85 a 200 kg/cm².

El respeto por el medio ambiente y la búsqueda de una mayor rentabilidad hacen que en la fundición se extremen las precauciones y se aprovechen al máximo los residuos con me-

dante un proceso de reciclado continuo.

El mecanizado, un proceso que combina la maquinaria de alta precisión con un personal de elevada cualificación, es el paso previo al montaje, donde las piezas se desplazan por un circuito aéreo de 4 km de longitud que circula por los numerosos puestos donde los operarios realizan las funciones asignadas, y que varían periódicamente para una mayor versatilidad.

El Departamento de Control de Calidad, en el que trabajan 40 personas, se ocupa de la comprobación al final de la cadena de montaje, utilizando bancos de pruebas especialmente diseñados para ello.

A lo largo del recorrido pueden observarse distintos tipos de máquinas que, según los datos ofrecidos por los responsables de la fábrica, en ningún caso suponen inversiones inferiores a 200 000 € por máquina, con ciclos de vida que pueden no superar los cinco años. En el proceso de mecanización de las piezas trabajan robots que cuestan hasta 10 millones de euros.

Kuhn i-Search

Los responsables de Kuhn Ibérica aprovecharon la oportunidad que brindó la visita a la Plataforma para anunciar a los concesionarios la puesta en marcha de un nuevo servicio. Se llama i-Search y pretende ser un motor interno de búsqueda entre concesiones, de modo que si una determinada referencia no está disponible en Monswille, pueda buscarse entre los diferentes puntos de venta que tiene la marca en España. Kuhn ya ofrece este servicio a su red en Francia.



Centro de Alta Competencia para el Montaje de Grandes Máquinas (MGM)

UN PASO POR DELANTE

Hace unos años, cuando el Grupo Kuhn comenzó a observar que su crecimiento, desde el punto de vista de la producción del suministro de repuestos, no podía ser asumido íntegramente por las instalaciones de Saverne –situadas en el centro de la localidad y sin más posibilidades de expansión–, buscó otra ubicación geográfica estratégica. Eligió Monswiller, un municipio colindante a Saverne, donde construyó primeramente el gran almacén de repuestos y, muy próximo a él, lo que ha bautizado como el Centro de Alta Competencia para el Montaje de Grandes Máquinas (MGM).

Es una instalación que refleja la política de futuro de la compañía, que le permite estar preparada para atender la demanda de aquellos mercados que exijan equipos de grandes dimensiones. En el MGM, que por ahora rinde al 30-40% de su capacidad, está preparado para absorber nuevas líneas de montaje; se pueden producir pedidos específicos sin alterar la línea de montaje estandarizada.

Y es que gozar de la máxima flexibilidad es una de las pre-

misas del Centro, que destaca por su elevado nivel tecnológico, con detalles como el simple hecho de gozar de conexión Wifi en todo el recinto. La mayoría de las funciones están automatizadas, desde la zona de paletización, que está robotizada, hasta el traslado interno de piezas que se efectúa en carretillas equipadas con un terminal con toda la información pertinente.

El desplazamiento de las piezas para el montaje de las máquinas se realiza en una cadena aérea de casi 6 km de longitud. El material en bruto primeramente se pule en un centro de proyección donde 12 turbinas proyectan bolas metálicas. A continuación se pasa a una zona de limpieza y retoque manual con pistola, para dar paso a un proceso que consta de cuatro fases: fosfatado por inmersión, dos aclarados por aspersión y, finalmente, un baño pasivo por aspersión.

A lo largo de la fábrica se encuentran distintos puestos de

montaje, donde los operarios van recibiendo las diferentes piezas sin tener que desplazarse durante toda la jornada. Al final del montaje se encuentra un robot que somete a los equipos a ensayos hidráulicos, mecánicos o incluso conectados a la toma de fuerza.

Durante el recorrido por las instalaciones del MGM se observa que el ambiente de trabajo es mucho más relajado, hasta el punto de llegar a escucharse el hilo musical. Según explicaron los responsables de la planta, al tratarse de montajes muy complejos los operarios deben ser extremadamente observadores y no estar sometidos a elevados niveles de estrés.

ALGUNAS CIFRAS DEL MGM

Superficie total	20.44 ha
Inversión	27 millones €
Producción	7 000 unidades/año
Comienzo de las obras	Noviembre 2006
Primera piedra	Marzo 2007
Producción de la primera máquina	Mayo 2008



Plataforma Logística de Repuestos Kuhn Parts

UN ACERTADO RETO

La creación de esta Plataforma constituyó un ambicioso reto para el Grupo Kuhn porque supuso la centralización de todos los repuestos, que hasta ese momento eran distribuidos desde cada una de las fábricas, incluso algunos procedentes de las plantas de Estados Unidos y Brasil.

Los diez años transcurridos desde su puesta en marcha han confirmado el acierto de aquella decisión.

Hoy en día son unas 86 300 las referencias que se manejan en unas instalaciones que destacan por su grado de modernidad y que ya se encuentran "prácticamente al límite" de su capacidad, después de las adquisiciones de las empacadoras y encintadoras de Vicon y los equipos para tratamientos de Blanchard. Hace dos años, la compañía se planteó su ampliación, pero la coyuntura económica aplazó la operación, que ahora se ha retomado y vuelve a ser estudiada.



En la Plataforma Logística de Repuestos, sede de Kuhn Parts, una de las divisiones más potentes del grupo, trabajan 76 personas. Se apuesta por un menor nivel de automatismos y mayor disponibilidad de personal para ganar en flexibilidad y adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado y del momento del año.

El sistema de gestión busca el máximo aprovechamiento de la superficie y los distintos emplazamientos. Cada referencia cuenta con un código específico para facilitar su seguimiento y evitar posibles errores.

En el momento de la visita (finales de marzo) se encontra-



ALGUNAS CIFRAS DE KUHN PARTS

Superficie total	12 ha
Superficie de la nave	2 ha
Trabajadores	76
Referencias	86 300
Pedidos anuales	580 000 líneas (800 pedidos/día en temporada alta)
Volumen manejado	8 200 t/año
Cifra de negocio	73 millones €





ba preparado para responder a las exigencias que se plantean en uno de los momentos del año con mayor actividad debido al inicio de la campaña de forraje.

Cuando en 2003 se puso en marcha en España Kuhn Ibérica, una de las dudas que se plantearon fue si los recambios se entregaban a los concesionarios a partir de un stock en la propia sede de la filial, o bien si directamente se realizaba desde la Plataforma de Monswiller. Se optó por la segunda opción y los resultados han sido convincentes.



“Esperamos retornar a los niveles de crecimiento que veníamos consiguiendo hasta la campaña 2008/2009”

Para Kuhn Ibérica, la visita a las instalaciones de Saverne y Monswiller fue “muy interesante, tanto el nivel de participación de la red de concesionarios, como el interés que han mostrado a lo largo de la visita, lo que sin duda viene a reflejar su alto nivel de profesionalidad”. Así lo manifiesta su Director General, José Lafuente, que en todo momento formó parte de la expedición junto a otros miembros del equipo de la filial.

Según las impresiones transmitidas por los concesionarios, Lafuente cree que éstos han podido captar el mensaje que pretendieron transmitirle. “Lo que seguro les va a proporcionar son argumentos de peso en el mercado, pues han podido compro-

bar *in situ* nuestro compromiso de futuro, para lo que estamos manteniendo nuestro nivel de inversiones, así como nuestro objetivo de poner a disposición de nuestros clientes productos de calidad.”

Desde la creación de la filial, las concesiones reciben directamente los recambios que solicitan desde Kuhn Parts en Francia. Por ello, también formó parte del programa del viaje la visita a la Plataforma Logística situada en Monswiller. “Es evidente que disponer de un stock de piezas con 60 000 referencias acompañado de un servicio de entrega tan rápido como el que pudiéramos conseguir desde Huesca, donde el stock disponible sería menor, sin que esto encarezca

JOSÉ LAFUENTE, Director General de Kuhn Ibérica

el precio de las piezas, así como el compromiso de la red de concesionarios mediante sus programaciones de consumibles, nos aportan un valor añadido y un servicio de recambios de la más alta calidad, lo que ya vienen comprobando los agricultores desde la creación de la filial de Kuhn en España”, señala Lafuente.

Tras este viaje, y a tenor de la situación actual del mercado en esta campaña, que según el directivo “será muy similar al de la pasada”, Kuhn Ibérica espera retornar a los niveles de crecimiento que venían consiguiendo hasta la campaña 2008/2009, “fruto no de un incremento del mercado sino de las posibilidades que nos da el disponer de una amplia oferta con nuestras 10 gamas de productos”, matiza el directivo. “Un claro ejemplo es el aumento de nuestras ventas con la gama de recolección, así como con las novedades que recientemente hemos incorporado a la gama de siembra con las que estamos cubriendo las necesidades de nuestro mercado”, agrega.



JÜRGEN DYCKER,

Director de Ventas para los mercados del Sur de Europa y Latinoamérica

"Nuestros concesionarios han regresado con una confianza en la marca Kuhn aún más fuerte"

Durante todos los días que se prolongó la visita del grupo español a las instalaciones del Grupo Kuhn, estuvo presente el Director de Ventas del Grupo Kuhn para los mercados del Sur de Europa y Latinoamérica, que se mostró "muy satisfecho de la respuesta tan positiva de los concesionarios", a los que vio "muy interesados por conocer en detalle nuestras plantas de producción y ensamblaje y además nuestra plataforma logística de repuestos Kuhn Parts".

El principal objetivo de la visita fue mostrar a la red la alta calidad de todo el proceso de desarrollo y fabricación. "Hemos

podido demostrar que el Grupo Kuhn sigue invirtiendo en modernas herramientas de producción dotadas de las últimas tecnologías con el fin de poder proponer a nuestros clientes máquinas de alta calidad bien adaptadas a sus necesidades. Creo que también han podido comprobar nuestro alto nivel de servicio en el tema de repuestos. Hemos confirmado nuestro compromiso de calidad y nuestra orientación a un desarrollo constante a largo plazo. Creo que nuestros concesionarios han regresado a sus oficinas y talleres con una confianza en la marca Kuhn aún más fuerte y que van transmitir esta confianza a sus clientes", señaló Jürgen Dycker.

El directivo recordó que los planes de la compañía a largo

plazo pasarn por "ser el líder" en todas las gamas de productos que ofrecen en el mercado español. "Esto significa un trabajo duro durante años. En algunas gamas ya estamos en una posición de liderazgo, en otras aún tenemos que reforzar nuestra presencia. La introducción de nuevos productos, como la línea de recolección de forrajes de nuestra fábrica de Geldrop y de la línea de pulverización (en un mercado muy competitivo) siguen siendo objetivos importantes para España. También continuamos trabajando en la cualificación de nuestra red de concesionarios para garantizar a los clientes no únicamente máquinas de alta calidad, sino también unos servicios de la más alta calidad".

MANUEL GÓMEZ (concesionario TECNOR Lalín Maquinaria en Lalín, Pontevedra, desde septiembre de 2004)

"Estas visitas le dan valor a la marca"

- En estas visitas siempre se aprende y le dan valor a la marca. Ves el funcionamiento de las fábricas y entiendes el porqué de algunas cosas.
- Estoy satisfecho con la evolución de la marca en estos años, porque cada vez nos ofrece una mayor gama de productos sin tener que trabajar

con otras, lo cual es más cómodo porque se puede tener un volumen más fuerte y aumentar la facturación.

- El sistema de funcionamiento del recambio es bueno. En general, Kuhn es una marca que considero muy importante, no solo por la calidad del producto sino por el funcionamiento que tiene.

LLUC VALLMAJÓ

(concesionario TERRAMAQ, en Fornells de la Selva, Girona, desde septiembre de 2010)

"La impresión es mucho más positiva de la que esperaba"

- La impresión tras la visita a Francia es mucho más positiva de la que preveía antes. La fábrica para el montaje de grandes máquinas (MGM) es una pasada.

- Lo que más me gusta del Grupo Kuhn es que trabajas 'con personas', es decir, destaca por su accesibilidad y la facilidad para tener contacto directo con cualquiera de sus miembros.
- Junto con mi socio, José María Font, buscamos una marca fuerte, que fuera una referencia en la zona.

