

MAG. HEINZ PÖTTINGER*Director General de Pöttinger*

Hay muchas empresas de tradición familiar en el sector agrícola. Pero pocas que sean dirigidas conjuntamente por dos hermanos. Y menos aún que sean una multinacional capaz de seguir creciendo hasta cerrar el último ejercicio con el mayor volumen de ventas de su historia. Todo ello lo consigue Pöttinger, fabricante especializado en equipos para siembra y preparación del terreno, cuyos productos en España se comercializan a través de la red de su importador, Durán Maquinaria Agrícola. ¿Cómo lo hace? Uno de sus Directores Generales, Heinz Pöttinger, nos da algunas pistas.



“La proximidad al cliente es nuestra máxima prioridad como empresa familiar”

ÁNGEL PÉREZ
GRIESKIRCHEN (AUSTRIA)

¿Cuáles son las claves que explican el fuerte crecimiento que ha mostrado su compañía en los últimos años?

La compañía austriaca Pöttinger está respaldada por una larga tradición y ha desarrollado tecnología agrícola innovadora durante más de 140 años, promocionando todos los aspectos relacionados con la agricultura

rentable y sostenible. Uno de los compromisos fundamentales de nuestra empresa familiar es la proximidad a los clientes y es esta estrecha relación la que impulsa el desarrollo de productos innovadores para satisfacer



perfectamente sus necesidades. Como resultado, el catálogo de productos se extiende desde nuestra gama Alpine, especialmente diseñada para trabajar en terreno escarpado o montañoso, hasta los remolques autocargadores de alto rendimiento que ofrecen máxima productividad y eficiencia. Pöttinger fabrica con unos elevados estándares técnicos integrado en sus productos: protección del terreno y del forraje, buen funcionamiento, construcción ligera, alto rendimiento y, al mismo tiempo, con una elevada eficiencia energética gracias a un menor consumo de combustible y una calidad de pintura única. Nuestras máquinas no son sólo innovadoras, sino que también proporcionan la máxima fiabilidad en el campo, gracias al más moderno centro europeo de pruebas, con un centro de ensayos único (TIZ) en tecnología e innovación.

Por tanto, podemos resumir que nuestros valores y competencias son: proximidad con el cliente, sostenibilidad e innovación, calidad y estabilidad, y ofrecer soluciones efectivas y eficientes.

A tenor de los resultados que acaban de presentar, parece que la crisis no les afecta.

El ejercicio económico 2011/12 es el mejor en los 140 años de historia de la compañía. Con un impresionante aumento

del 19% y una cifra de negocio de alrededor de 282 millones de euros, Pöttinger ha logrado un crecimiento récord. Hemos logrado mantener firmes nuestras velas contra el viento duro de la crisis que sopla en los últimos años.

¿Por qué su empresa se centra principalmente en los mercados europeos y no tiene una presencia más significativa en otros continentes?

Como una empresa familiar de gran tradición, naturalmente Pöttinger tiene estrechos vínculos con Austria. El éxito en el mercado nacional llega junto al proceso de internacionalización en curso. En el último ejercicio, la cuota de exportación ascendió al 83%, con alrededor de 235 millones de euros de ingresos.

Los mercados de Oceanía, que ha aumentado un 21%, y los países CIS (antigua Unión Soviética), que han crecido un 27%, representan el 6% de la facturación. Junto a nuestras filiales en Europa, también estamos representados por filiales comerciales propias en Estados Unidos, Canadá, Rusia y Ucrania.

¿Se plantean la posibilidad de ampliar su catálogo con productos que puedan servir de complemento a su oferta actual, como empacadoras o carros mezcladores?

Invertimos en productos y herramientas que puedan facilitar el trabajo de nuestros clientes. Si hay un producto a la altura de estos requisitos, podríamos planteárnoslo.

Una posible ampliación de la oferta, ¿puede suponer la adquisición de otras empresas o podría realizarse a través de desarrollos internos?

Pöttinger es una organización independiente de gestión familiar. También somos capaces de actuar con independencia de los mercados de tractores. La proximidad a nuestros clientes es y sigue siendo nuestra máxima prioridad como em-

Imagen exterior de la fábrica de Vodnany (República Checa).





“Somos capaces de actuar con independencia de los mercados de tractores”

presa familiar. Queremos construir una relación con nuestros clientes basada en el respeto, el aprecio y la sinceridad. Sólo a través de este contacto y cercanía personal, como demuestran los señores Pöttinger, podemos ser conscientes de las necesidades de nuestros clientes e incorporarlos en el proceso de desarrollo.

Con Grieskirchen a plena capacidad, la planta en Vodnany (Rep. Checa) es cada vez más importante para la fabricación de nuevos productos. ¿Es un claro compromiso de la empresa? ¿Podríamos ver otras nuevas fábricas pronto?

En el año 2007 abrimos la fábrica en Vodnany, que se centra en la producción de equipos de preparación del terreno. Invertimos continuamente para estar mejor equipados para los desafíos del

futuro: hemos destinado alrededor de 10 millones de euros el año pasado. Una parte de estas inversiones se dirigen a la planta de Vodnany, para racionalizar, así como una ampliación de la zona de producción. En Bernburg (Alemania), tenemos la fábrica de sembradoras más antigua de Europa, lo que nos permite aprovecharnos de casi 160 años (los cumplirá en 2013) de conocimiento y experiencia en tecnología de siembra.

Por tanto, invertimos en el futuro de Pöttinger. Reforzamos nuestras Oficinas Centrales en Grieskirchen (Austria) y la planta en Vodnany (República Checa), así como la planta en Bernburg (Alemania), con inversiones en curso.

En las últimas semanas, se han realizado cambios en los equipos de ventas en el Reino Unido e Irlanda, con la apertura de nuevas filiales. En España continúa trabajando con el importador, Maquinaria Agrícola Durán, ¿está satisfecho con su trabajo?

En principio, nuestra estrategia no consistía en atender mercados con importadores clásicos, como Irlanda, con nuestra propia organización de ventas. Ahora hemos aprovechado la oportunidad allí con el objetivo de crear relaciones más estrechas con nuestros distribuidores y clientes.

Con Durán estamos muy cerca de nuestros distribuidores y clientes para ofrecerles las mejores soluciones técnicas posibles para atender sus necesidades específicas del mercado. Durán es nuestro socio desde hace muchos años y nos garantiza esa proximidad al cliente y la calidad de servicio de una manera perfecta. Pöttinger y Durán trabajan juntos y es una relación de negocios de plena confianza.

¿Qué perspectiva tiene de la situación general del mercado español, donde Durán Maquinaria Agrícola sigue aumentando la red de distribución para ampliar la presencia de sus máquinas?

Durán se extiende y optimiza su red de concesionarios. Ofrece un servicio de alta cali-





dad, con una formación continua de los concesionarios, por lo que los clientes españoles pueden contar con productos de alta calidad y una atención posventa excelente. Como Durán tiene su fortaleza en el segmento profesional y Pöttinger es profesional en máquinas eficientes y poderosas, las perspectivas para el mercado español se encuentran en un nivel alto.

Podemos decir que estamos bien equipados para luchar

“Durán es nuestro socio en España desde hace muchos años y nos garantiza proximidad al cliente y calidad de servicio”

contra vientos que puedan ir ganando fuerza y desplegamos nuestras velas para el futuro.

Finalmente, ¿qué mensaje de optimismo puede enviar a los profesionales españoles ante esta situación?

Una alimentación suficiente y de alta calidad es un desafío clave para los agricultores y la tecnología agrícola. En la década de 1950 un agricultor producía para alimentar a diez personas y hoy esa cifra se ha elevado a alrededor de 150. A esto hay que añadir la producción de energía, para lo que la agricultura también puede contribuir de manera valiosa. La agricultura ha aceptado este reto y ya logró un éxito notable: los agricultores juegan un papel clave en la creación de nuevos puestos de trabajo y también para asegurar el futuro de las instalaciones de producción que actúan en paralelo a su labor.

Pöttinger también ha aumentado los desafíos. Esta empresa familiar ha concentrado sus esfuerzos en la evolución positiva de la agricultura desde hace casi 40 años bajo el lema ‘Todo el mundo necesita la agricultura’. Pöttinger apoya las actividades que promueven la imagen positiva y el valor de la producción agrícola y, por lo tanto, actuar con firmeza en la mente de los consumidores.

Damos especial importancia a la dimensión regional de la agricultura. Por un lado, el suministro regional de alimentos es crítico en todos los países, porque la gente obtiene un mayor beneficio al consumir productos locales. Por otro lado, las empresas regionales agrícolas asumen la responsabilidad de cuidar el medio ambiente. Pöttinger apoya la agricultura regional con productos que están perfectamente adaptados a sus necesidades. ■

