ÁNGEL PÉREZ

HEINZ PÖTTINGER, *Director General de Pöttinger*

"Nuestra mejor forma de estar presentes en el mercado español es a través de Durán Maquinaria Agrícola"



Pöttinger es una de las marcas de referencia del mercado español en forraje y preparación del terreno, con una gama de producto de elevado nivel tecnológico, dirigida básicamente a los profesionales. Su importador para nuestro mercado es la empresa lucense Durán Maquinaria Agrícola, que disfruta en Galicia de una importante penetración, que poco a poco crece en el resto del país. El Director General de Pöttinger, Heinz Pöttinger, aprovechó la celebración de CIMAG para dejar clara su relación con el importador español y salir al paso de ciertos comentarios surgidos en el sector en los últimos meses.

¿Qué situación atraviesa la relación entre Pöttinger y Durán Maquinaria Agrícola?

Es una situación mucho mejor que hace unos meses. Nosotros seguimos apostando con fuerza por el mercado español y desde hace muchos años contamos con un colaborador decisivo para nuestra expansión. Estamos en el buen camino de cara al futuro. Los resultados cosechados en este tiempo nos confirman que lo hemos venido haciendo bien y no tiene por qué cambiar este rumbo en el futuro.

A lo largo de este periodo, ustedes han mantenido contactos con empresas interesadas en distribuir sus productos en el mercado español. Nunca se han concretado acuerdos. ¿Por qué?

Conviene dejar una cosa clara: Pöttinger va a proseguir con su desarrollo de acuerdo a una estrategia definida en base a los límites que sólo los mercados pueden establecer. Pero los mercados cambian y evolucionan permanentemente y nuestros importadores son los que mejor conocen las causas que provocan estos cambios y ajustan su política empresarial para buscar nuestro crecimiento de acuerdo con la estrategia definida. Esto incluye, por nuestra parte, una renovación constante de la gama de producto y un trabajo conjunto con nuestros partners en cada segmento profesional, junto con los agricultores, para satisfacer en todo momento sus necesidades, convirtiéndonos en un proveedor de plena confianza. La tecnología está cambiando siempre y a nuestros vendedores debemos ofrecer buenas máquinas, con alta calidad e innovadoras, con un buen servicio y un contacto personal. Esto no es una cuestión de dinero estrictamente, es un valor añadido que incluye nuestros productos y que sólo un excelente partner puede ser capaz de ofrecer. Por todo ello estamos tan satisfechos en España con Durán Maquinaria Agrícola que no nos planteamos otras posibilidades.

¿Están satisfechos con la evolución mostrada por la marca en España desde que se encarga de su comercialización Durán Maquinaria Agrícola?

Por supuesto. En todo este tiempo, la marca Pöttinger también ha progresado de una forma importante a través de varios caminos, hasta ser lo que hoy en día está considerada: un especialista en la fabricación de maquinaria agrícola para profesionales. Anteriormente también llegábamos a pequeños agricultores y, en la actualidad, sin renunciar a este tipo de clientes, la alta tecnología de nuestras máquinas nos lleva a posicionarnos muy bien entre clientes de perfil de profesional. España es un claro ejemplo de esta evolución y en todos estos años que llevamos trabajando con Durán hemos alcanzando cotas muy importantes y esperamos seguir creciendo.

¿Se han fijado algún límite?

El límite lo fija el propio mercado. Si dependiera de nosotros, el límite sería acaparar el 100%, pero somos conscientes de que eso es, evidentemente, inviable. Hemos mejorado notablemente nuestro posicionamiento y podemos decir que, después de 10 años en el mercado español trabajando con Durán, tenemos mucho trabajo por hacer. Podríamos decir que acabamos de empezar.

Estas intenciones de expansión coinciden con un delicado momento en determinados mercados internacionales de la maquinaria agrícola.

Ante situaciones adversas como las que muestran algunos países, debemos buscar la mejor manera de ofrecer las soluciones más apropiadas para los profesionales del campo. Trabajamos en esta línea, con maquinaria de alto nivel tecnológico e intentando repercutir lo mínimo esta tecnología en el precio de los productos. La filosofía de la compañía ha sido poner a disposición de nuestros clientes el resultado de nuestra incesante evolución. Trabajando en esta línea estamos convencidos de que se nos seguirán abriendo posibilidades en los mercados.

EXPANSIÓN INTERNACIONAL



El responsable de Pöttinger para el mercado español es Franz Teuschl, que también tiene bajo su responsabilidad países como Portugal, Italia, Hungría y otras regiones, como América o Australia. *"Nosotros tenemos un producto que es, prácticamente, 'europeo', tanto en forraje como en preparación del terreno. Cuando salimos de Europa entramos en competencia con marcas como Kuhn, Kverneland, etc. En estos países también buscamos la mejor vía de llegar al agricultor, con un partner apropiado y dando nuestras 'soluciones Pöttinger' a los clientes profesionales. A veces tenemos mucho éxito, como sucede en Nueva Zelanda, donde apenas con cuatro años y a través de una empresa pequeña, ya somos líderes con productos como la segadora-acondicionadora Novacat. En cada país buscamos el nicho de mercado que nos permita acceder".* La compañía estima que los mercados donde puede mostrar un mayor crecimiento su negocio son, por un lado, Australia, Nueva Zelanda y Japón, y, por otro, Norteamérica.

En un mercado donde abundan las fusiones y agrupaciones de empresas entre los grandes grupos, Pöttinger conserva su status de independencia. ¿A qué se debe, a una política de calidad, de gama de producto o de seriedad comercial?



Usted menciona tres conceptos que, efectivamente, han sido y son decisivos, pero no debemos olvidar el servicio. Sin un excelente servicio postventa, la expansión hubiera sido inviable. Y Pöttinger en España está en condiciones de asegurar un servicio postventa eficaz, en línea con las exigencias de nuestros clientes. La marca, pos su parte, trabaja en una permanente innovación, dedicando el 5% de nuestras ventas a I+D, lo que se refleja en la calidad de nuestros productos. Nosotros tenemos un compro-

> ***"Sin un excelente servicio postventa, la expansión hubiera sido inviable"***



Heinz Pöttinger sube a la 'oficina' en el stand de Silleda, flanqueado por Franz Teuschl y Antonio Durán.

miso con nuestros vendedores para trabajar juntos y ofrecer a nuestros clientes lo mejor. Esto nos hace ser una compañía auténtica, con nuestra propia personalidad y que no se plantea entrar en negociaciones con otros grupos existentes en el mercado. Nadie está libre de cambiar, ni puede asegurar lo que puede suceder en el futuro, pero en la actualidad Pöttinger trabaja con esta mentalidad y nos está dando muy buenos resultados.

No obstante, mi opinión es que para ofrecer lo mejor a los agricultores debemos ser independientes. Si Pöttinger pierde su independencia, y no puede tomar las decisiones que estime más convenientes, no estará ofreciendo lo mejor a sus clientes.

Al igual que ha hecho recientemente un competidor, e incluso algunos otros barajan la posibilidad, ¿se plantea Pöttinger la posibilidad de establecerse en España con una filial?

Con nuestro actual importador tenemos el mercado muy bien atendido. Nos compenetramos muy bien y trabajamos conjuntamente con mucha energía, lo cual nos permite disfrutar de cuotas de mercado muy interesantes. Nuestra mejor forma de estar presentes en el mercado español es a través de Durán Maquinaria Agrícola. Ellos nos dan la mejor información con la que atender de la mejor manera posible las exigencias de nuestros clientes.

Una compañía austriaca como Pöttinger, ¿se plantea la posibilidad de instalar plantas productivas en otros países donde la mano de obra pueda resultar más económica?

Es cierto que en Austria los costes de personal son elevados, pero también obtenemos una alta productividad. Para nosotros no es tan importante buscar ahorros en los costes de personal, como en los costes de la producción. Nuestra decisión de fabricar en Austria está motivada porque nuestros clientes estiman que nuestra relación calidad/ precio/servicio es la apropiada.

A tenor de su gama de producto, ¿no creen que una línea de empacadoras podría tener buena acogida?

Es muy posible. Antes del lanzamiento de cualquier producto, la compañía realiza una serie de estudios para observar las posibilidades que se nos abren. En Pöttinger siempre tratamos de ofrecer las mejores soluciones tecnológicas para el campo y el empacado es un tipo de tarea que bien podría tener cabida en nuestra oferta de cara a llegar a disponer en el futuro de una *full-line*.

> ***Con nuestro actual importador podemos disfrutar de cuotas de mercado en España muy interesantes***



EL PODER DE PÖTTINGER EN ESPAÑA

La política empresarial de Pöttinger califica su mercado 'doméstico' el que abarca los países de Austria, Alemania y Suiza. Dejando a un lado este triunvirato y Francia, donde dispone de su propia filial, el mercado español es el más importante en Europa, con un volumen exportador que supone aproximadamente el 2% de las ventas totales de la compañía.

Su parque actual de máquinas en nuestro país ronda las 6 000 unidades. Este crecimiento lleva paralelo el capítulo de recambios, que ya supone cerca del 10% del negocio de su importador para nuestro mercado, Durán Maquinaria Agrícola, una empresa lucense con sólo nueve trabajadores y que el 90% de su negocio se centra en esta marca. Uno de los responsables de la empresa, Manuel Durán, subrayó que Pöttinger disfruta en España de un posicionamiento *"muy alto"* en máquinas dirigidas a profesionales. *"Tenemos clientes a 1 200 kilómetros que nos compran máquinas, porque son productos de excelente calidad y tenemos una gran capacidad para ofrecer el mejor servicio. Disponemos de un gran stock de recambios y en el día damos soluciones a una gran distancia, esto es muy difícil para una multinacional. Al igual que Pöttinger nos trata como una familia, nosotros procuramos tratar a nuestros clientes como parte de nosotros. Aquí está la diferencia y, en el mercado profesional, vendemos máquinas directamente en zonas muy alejadas de nuestra central en Lugo"*.



Ambas partes coinciden en señalar que la relación Pöttinger-Durán va más allá de lo profesional. *"Nosotros les hemos demostrado muchas veces fidelidad, amistad y resultados. Durán Maquinaria Agrícola es una empresa que empezó de cero y estamos creciendo y ganándonos un respeto a base de trabajar. Pero estamos a total disposición de lo que Pöttinger decida para el presente y el futuro. Es una confianza mutua que nos hemos ganado con los años y puedo decir que en estos años han surgido varias opciones para vender la marca por otros canales y siempre han dado la misma respuesta: 'primero pregunten a Durán'. Esto para nosotros es mucho, y por tanto nos debemos a ellos"*.

Los planes de desarrollo de Durán Maquinaria Agrícola con Pöttinger contemplan la posibilidad de trasladar parte de su negocio a otra zona. *"El mercado profesional de Galicia, en un 70%, va a comprar posiblemente nuestra marca. Y el resto está saturado"*, afirma Manuel Durán. El objetivo es extender esa capacidad de ofrecer servicio a otras regiones españolas. *"Si lo conseguimos, no hay techo. El límite lo marcarán nuestras propias posibilidades, como se está demostrando estos años. En estos diez años, las ventas siempre han ido al alza, en ocasiones hasta un 25%. No queremos fijarnos un límite a corto plazo y, además, Pöttinger nos ofrecen nuevos productos constantemente, lo cual nos permite llegar a muchos mercados"*, añadió.

Manuel Durán destacó las elevadas cuotas de mercado logradas por su empresa con productos nuevos, donde sus competidores no cuentan con la experiencia que otorga una mayor antigüedad en el mercado. *"Por ejemplo, somos líderes en segadoras-acondicionadoras suspendidas. Empezamos al mismo nivel y tenemos muchas posibilidades en este tipo de mercado profesional"*.

Todos estos proyectos y el desarrollo vivido en esta década de trabajo conjunto llevan a Manuel Durán a tener muy claro que si desde Pöttinger se plantearan la posibilidad de instalarse en nuestro mercado con una filial, la primera opción en cuanto a personal, etc. serían Durán Maquinaria Agrícola. *"Pöttinger es nuestro principal proveedor, son nuestros amigos y estaríamos dispuestos a lo que ellos decidan. Se han barajado muchas posibilidades y al final siempre concluimos que si estamos bien así, para qué vamos a cambiar. Tenemos un trato excepcional. Somos dos empresas, y cada una defiende lo suyo, pero cuando nuestro padre nos dio la oportunidad de entrar en el negocio, nos dijo: 'Sólo os digo una cosa, por encima de todo: a Pöttinger hay que respetarles como ellos me han respetado a mí'. Y nos están ayudando en muchos sitios"*. Manuel Durán tiene muy claro que uno de sus grandes activos es que *"un cliente Pöttinger es muy difícil que cambie de marca, porque sabe que tiene un valor asegurado. El valor de recompra de nuestras máquinas es el más alto del mercado porque, entre otras cosas, se pueden pedir recambios de máquinas muy antiguas, como es el caso de remolques autocargadores con más de 30 años"*.■