

RAQUEL LÓPEZ

Presenta sus novedades de producto y anuncia mejoras en infraestructuras y servicios

STIHL PROGRESA



Andreas Stihl reunió el pasado mes de febrero a la prensa especializada en sus instalaciones de Torres de la Alameda (Madrid) para presentar las novedades de sus dos marcas Stihl y Viking. Antes de la demostración práctica de algunas de sus nuevas máquinas, Bernhard Iber, Gerente de Andreas Stihl en España, Javier Sánchez, Director de Márketing, Inés Hidalgo, responsable de relaciones con la prensa y Carmen Andrés, responsable del producto de Viking, adelantaron algunos de los eventos y proyectos que la firma ha previsto para este año.

Bernhard Iber recordó que en el mes de abril, el fabricante alemán inaugurará un nuevo centro de investigación y desarrollo (I+D) en su país de origen. Las nuevas instalaciones, en las que el Grupo ha invertido un total de 45 millones de euros, contarán con 30 000 m² y están pensadas para dar trabajo a 400 ingenieros. Según el gerente, *"se trata de la inversión más grande que la compañía ha realizado en toda su historia"*.

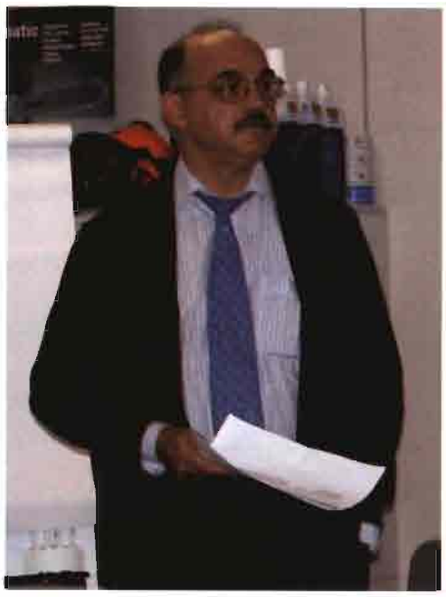
Asimismo explicó que está prevista la ampliación de las instalaciones de la filial española ubicadas en Torres de la Alameda, con el propósito de mejorar el servicio logístico y hacer frente al volumen actual de ventas. *"Aumentaremos nuestra superficie de almacén un 40% hasta los 2 000 m² y reorganizaremos la logística interna. Vamos a optimizar el servicio, en entradas y salidas de mercancías para cumplir con el objetivo de servir las piezas en 24 horas. Todo esto exige una inversión de 3 millones de euros. Las obras se terminarán en septiembre"*.

Además de esta ampliación, Andreas Stihl desarrollará cuatro proyectos fundamentales. La adaptación y ampliación del contrato de distribución selectiva es uno de ellos. Stihl tiene un contrato de distribución autorizado por el Tribunal de Competencia en España que le permite seleccionar los distribuidores que comercializan sus productos. El objetivo de la adaptación de este contrato es afirmar que *"la filosofía de Stihl exige una atención personalizada al cliente final"*. El contrato pretende garantizar a largo plazo el cumplimiento de esta filosofía cuyos pilares son la innovación tecnológica continua, el cuidado del medio ambiente, el control de la calidad en todos los contextos de la em-

presa, la atención personalizada a los distribuidores y al cliente final, el servicio postventa cualificado y la formación continua.

Otro de los proyectos del 2004 es la instalación del portal de comercio electrónico *Stihl B2B*. *"Es un proyecto que estamos desarrollando a nivel europeo"*, concretó. España será, junto con Suecia, el primer país donde se instalará el citado portal de comercio electrónico de uso exclusivo para los distribuidores. En él, el distribuidor que quiera participar tendrá posibilidades de distintas aplicaciones: un catálogo completo de todos los productos, información técnica actualizada para reparar las máquinas, datos de sus cuentas con Stihl, estadísticas de lo que está vendiendo, imágenes actualizadas, posibilidad de pasar pedidos y de saber en 10 segundos si estarán disponibles en sus instalaciones a las 24 horas, etc. El portal se pondrá en marcha a partir de mayo con los primeros distribuidores y a lo largo del año se ofrecerá al resto de la red.

La formación comercial es otros de los pilares que se quiere fomentar más este año. *"La cualificación de nuestros distribuidores es esencial y por eso ofrecemos este año a parte de la formación técnica, una nueva formación comercial. Estamos dando cursillos de tres días a nuestros distribuidores"*, explicó Iber.



Javier Sánchez, Director de Marketing.

Concluye la lista de proyectos para el 2004 el denominado *Concept Shop*. Stihl intenta reforzar la imagen de su red y mejorar sus instalaciones tanto dentro como fuera de las tiendas, por lo que ha creado una guía donde el distribuidor encontrará distintas opciones adaptadas a su mercado y a sus necesidades además de *consejos útiles y prácticos. "Tenemos 600 distribuidores en toda España que venden productos muy distintos. Les ofrecemos soluciones moduladas para las distintas necesidades de sus tiendas"*.





Inés Hidalgo, responsable de relaciones con la prensa.

RESULTADOS ECONÓMICOS EN 2003

La facturación de la filial española superó el año pasado por primera vez en su historia la barrera de los 50 millones de euros. Sus ventas crecieron un 16% respecto al 2002, y además de los nuevos productos, ayudó al crecimiento la climatología favorable especialmente para el sector de las motosierras y vareadores. *"No hay ninguna gama de productos en nuestra casa que no haya crecido"*, destacó Iber. Viking consiguió incrementos superiores al 16% y está cogiendo cada vez más fuerza. *"En España somos líderes en motosierras, desbrozadoras, sopladores y vareadores desde el año 2002"*, añadió.

La facturación del Grupo Stihl en 2003 fue superior a los 1 500 millones de euros. Aunque ésta se vio afectada por el tipo de cambio del dólar, alcanzó el mismo nivel del año anterior. En unidades vendidas registró un importante crecimiento.

Stihl vendió por primera vez a nivel mundial más de 4 millones de máquinas a motor. El 87% de las ventas totales las realizó en mercados de exportación.

En lo que a empleados se refiere, superó, la barrera de los 7 500 en todo el mundo, e incluso en Alemania creció y creó nuevo empleo. En España trabajan 64 personas para atender a los distribuidores en logística, apoyo, formación, servicio técnico y márketing.

Los nuevos productos





El sistema de arranque ErgoStart facilita la puesta en marcha de la nueva motosierra de Stihl.

MOTOSIERRA MS 210 C

Modelo compacto y manejable, de la línea hobby, equipado de serie con el sistema de arranque fácil *Stihl ErgoStart* para que su puesta en funcionamiento requiera el menor esfuerzo posible. Cuenta con un eficaz equipamiento de seguridad, forma ergonómica y potente motor de dos tiempos.

VAREADOR SP200

Ligero y ergonómico para pequeños olivareros y plantones de olivos jóvenes, apropiado para la recolección de aceitunas en condiciones de extrema dureza, para la recolección de frutos secos como pistachos, almendras y nueces, y para la recolección de frutas como manzanas, peras, ciruelas, cerezas y naranjas.

MOTOGUADAÑA FS 38

De múltiples aplicaciones, adecuada para segar y limpiar las malas hierbas. Destaca por ser ligera, manejable, sencilla y económica. Equipa cabezal de corte *AutoCut C*, que permite ajustar automáticamente el hilo de corte al golpear el cabezal contra el suelo, y opcionalmente cabezal de corte Polycut con tres cuchillas móviles de material sintético, para trabajar en maleza más densa o dura. Además monta motor de gasolina de 0.65 kW y arranque sencillo electrónico. Una bomba manual pasa el combustible al carburador de tal forma que el motor arranca después de pocos tirones.

Todas las funciones del motor se manejan desde la ergonómica empuñadura multifuncional que integra la carcasa. El manillar cerrado se puede ajustar a la altura del usuario e incluye de serie gafas de protección.

MULTISISTEMA MM55

Su potente motor de dos tiempos (0.75 kW) gasolina y bajas emisiones contaminantes, se puede combinar fácilmente con distintas multiherramientas para segar el césped, cultivar el suelo o limpiar superficies. Dispone de bomba manual de combustible y carcasa de material sintético resistente a los golpes. El Multisistema se pliega fácilmente, incluso con la herramienta montada que puede ser desde un aireador de césped (RL-MM), hasta un cortabordes (FC-MM), quitamusgo (MF-MM), binadera (BF-MM), cultivador de suelos BK-MM, cepillo barredor KB-MM y rodillo barredor KW-MM.

HIDROLIMPIADORAS SEMIPROFESIONALES RE 142 K y RE 162 K

Apropiadas para su utilización en la agricultura, ofrecen una construcción compacta, técnica potente y nuevos detalles técnicos. Su acoplamiento rápido y antitorsión evita que la manguera de alta presión se retuerza. Además disponen de sistema de boquillas con acople de bayoneta para un cambio rápido y fácil de las mismas, tubo de pulverización giratorio para dirigir fácilmente el chorro de alta presión, panel de control visible, depósito de detergente extraíble con indicador transparente de nivel de llenado, regulador de caudal/presión y manómetro en la propia máquina.

HIDROLIMPIADORAS PROFESIONALES RE 361 K Y RE 461 K

Especialmente dirigidas para el sector municipal, de la construcción y agrícola, así como fábricas, talleres y empresas de transporte, disponen de un motor de bajas revoluciones, larga vida útil, gran de capacidad de limpieza, y caudal de agua de hasta 1 300 litros. Los elementos de encendido de la máquina están protegidos con la desconexión automática. Además cuentan con tubo de pulverización giratorio, depósito de detergente transparente, panel visible de control y soportes para los tubos de pulverización.

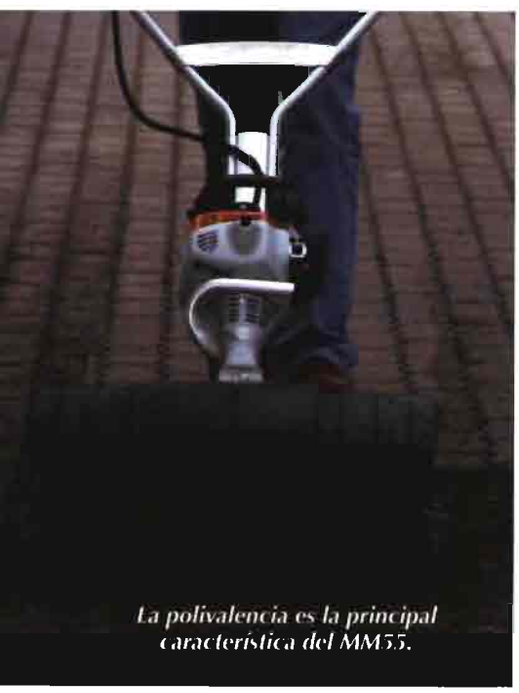
El motor de las nuevas hidrolimpiadoras se desconecta aproximadamente 15 segundos después de cerrar la pistola de alta presión. Y después de 30 minutos sin dar presión a la pistola, la máquina se apaga completamente y

de forma automática interrumpiendo la corriente eléctrica. Los pistones con camisa cerámica contribuyen también a alargar la vida útil de la máquina. La presión de trabajo y el caudal de agua se regulan directamente en la pistola de alta presión o en la máquina. Si se necesita utilizar detergente se puede añadir desde el depósito transparente integrado o desde un depósito externo. La manguera de alta presión está unida a la pistola con un acoplamiento antitorsión lo que evita que la manguera se retuerza y se interrumpa el trabajo. Disponen de soporte para el cable eléctrico, y de dos soportes para tener siempre a mano la boquilla de chorro plano y la boquilla rotativa.

MOTOAZADA VH 440 CON MARCHA ATRÁS

Este modelo de Viking con motor de gasolina facilita considerablemente el trabajo agrícola y el cultivo de grandes superficies en cualquier clase de suelo.

Equipa un potente motor de 4 tiempos con arranque fácil, manillar ajustable en altura, fresas divisibles, tracción de 1 velocidad y exclusiva marcha atrás. Su rueda plegable permite transportar la motoazada cómodamente. Dispone de una robusta transmisión por cadena y cuchillas resistentes con garantía para toda la vida.



La polivalencia es la principal característica del MM55.



También se presentaron novedades en la línea de producto Viking, entre ellas la motoazada VH 440.

CASCO DE PROTECCIÓN STIHL INTEGRA

Ofrece a los usuarios profesionales de motosierras, desbrozadoras y tronzadoras una protección cómoda y más amplia ya que además de la protección de los oídos y la rejilla de metal, lleva integradas unas gafas de protección. Éstas gafas son resistentes a los golpes, llevan una capa antivaho, se pliegan según la necesidad del usuario y cumplen la normativa europea EN 166. La protección de oídos reduce el nivel sonoro en 26 decibelios en todas las frecuencias, la visera de nylon protege lateralmente de partículas y las múltiples aberturas de ventilación en el casco mejoran la temperatura interior del mismo.■

Stihl en el mundo del deporte



El pasado mes de mayo, Stihl inició durante la celebración de Asturforesta las exhibiciones Stihl Timbersports, consideradas un deporte y basadas en 6 disciplinas (corte horizontal con hacha, corte vertical con hacha y corte en altura a 2.80 m con hacha, corte con tronza individual, corte en velocidad y corte con prototipo desarrollado por Stihl). Visto el éxito, este año, se van a celebrar cuatro eventos oficiales además de 35 exhibiciones a lo largo de toda la geografía española, siempre con motivo de la celebración de alguna feria o evento relacionado con el sector.

Inés Hidalgo, responsable de relaciones públicas con la prensa, recordó que para participar en este deporte hay que pasar por un campamento de preparación. *"Se está creando un deporte a nivel mundial, que ya el pasado año reunió durante las finales europeas en Munich a 35 000 espectadores".*

Asimismo, Inés anunció que la firma patrocina un equipo de competición J+E Racing. Esta escuderia compite en las carreras de coches de la categoría GTB y quedó campeona en 2003 con su Venturi 400.