



ÁNGEL PÉREZ

VOGEL & NOOT/NIEMEYER



SU PRESENCIA EN ESPAÑA

Después de que en los dos números anteriores conociéramos en profundidad una compañía de la magnitud de Vogel & Noot, con un amplio recorrido por sus instalaciones fabriles, es el momento de analizar su situación en nuestro mercado. Y para ello nadie mejor que el director de su filial ibérica, Pascual Galindo.

Vogel & Noot se introduce en España en 1987 de la mano de dos socios, uno de los cuales es Maquinaria Agrícola Barber, del que se aprovechan las sinergias de su red comercial para distribuir un arado mucho más moderno y perfeccionado en relación con lo que había en ese momento en el mercado nacional.

La evolución desde entonces ha sido incesante y ya el pasado año 2001 la facturación de esta empresa, ubicada en la localidad oscense de Tamarite de Litera, llegó a los 3 millones de euros. Este crecimiento va directa-

mente relacionado con la expansión de la red comercial, que en la actualidad ya poco tiene que ver con aquella de los años '80.

La apuesta decidida de Vogel & Noot por el mercado ibérico se produce en 1990, cuando adquiere el 100% de la empresa importadora. Confía la expansión de la marca a un grupo de personas entre las que se encuentra un joven directivo, Pascual Galindo, hoy director de la filial y que es testigo de la evolución mostrada por el mercado de los aperos en España. "El apero se ha ido adaptando al volumen, al tamaño del

tractor y a las características del mercado. No tiene nada que ver el apero que se vendía hace diez años con el de ahora; es la misma máquina pero con unas características muy distintas".

La incorporación de Niemeyer al Grupo Vogel & Noot se produce hace aproximadamente cuatro años, cuando precisamente el mercado forrajero en España comienza a mostrar oscilaciones. Para esta marca se creó una red "apoyándonos en algunos concesionarios de Vogel & Noot y otros totalmente nuevos que no son aperistas y sí de forraje". Pascual Galindo ad-

mite que llegaron “en un momento en el que el mercado no estaba lo boyante de años anteriores, pero nuestros objetivos y la planificación para la introducción en el mercado están dando sus frutos y estamos, incluso, por encima de las previsiones iniciales”.

La comercialización de Niemeyer se basa en la “calidad indiscutible del producto, con una gama bastante amplia y novedades que llegarán en un futuro más o menos próximo”. El catálogo incluye segadoras de discos y de tambores, segadoras-acondicionadoras de mayales y rastrillos hileradores y henificadores. La paulatina profesionalización del mercado, cada vez más abundante en empresas de servicios, ha comenzado a exigir una segadora-acondicionadora arrastrada, que para el mercado español llegará con rodillos de caucho, para la alfalfa, o con dedos para el resto de forrajes.

Respecto a la maquinaria para trabajo del suelo, Vogel & Noot sigue “creyendo” para España en el laboreo con arado, “un mercado que puede haber tocado fondo pese a lo cual hemos crecido nuestro nivel de ventas en los últimos años”, aunque no aparcen otros productos para trabajos más rápidos verticales, que ofrecen mejores perspectivas. Una vez iniciada con éxito la comercialización de las pri-



Pascual Galindo, Director de Vogel & Noot en España, junto a Klaus Pinitsch, Director de Exportación del Grupo.



meras gradas rotativas, uno de los próximos retos para nuestro mercado se dirige a la siembra, ya que el modelo de sembradora neumática de Vogel & Noot no está adaptada de momento a las características del agro español.

En cualquier caso, la gran fuerza de la marca austriaca radica en el arado de vertedera, un mercado en el que existe “muchísima inquietud”, donde la presencia de fabricantes nacionales lo hace aún más complicado. “Cada vez somos más para la misma o incluso menos ‘tarta’. Hay fabricantes que muestran un desarrollo similar al que mostramos otros europeos y la duda es saber qué puede pasar en el futuro”.

■ SERVICIO POSTVENTA

Es otra de las grandes preocupaciones de los responsables de Vogel & Noot en España. Saben de su impor-

tancia, tanto en el momento de la venta de una máquina, como en su posterior utilización. “Le damos una principal importancia y, entre piezas de repuesto y máquinas, mantenemos un stock permanente valorado en 1.5 millones € a disposición del cliente”, asegura Pascual Galindo. “La logística en España funciona muy bien y podemos ofrecer un servicio bastante bueno. Cuando surge algún problema puntual en el mercado español, nuestra conexión directa con las fábricas nos permite disponer de piezas en 24/48 horas”.

Como prueba de su interés por prestar un servicio cada vez más eficiente y rápido, este año se ha incorporado un nuevo técnico para apoyar a la red de distribución. Además, Vogel & Noot mantiene una relación muy estrecha y directa con sus concesionarios.

APEROS DE ALTO NIVEL

Una de las características diferenciales de Vogel & Noot es la calidad con la que fabrican sus productos. “Trabajamos con aceros al boro, resistentes al desgaste, con gran duración y fiabilidad, lo que nos permite ofrecer aperos de alto nivel con un desarrollo muy cuidado”, explica Pascual Galindo.

Por ello, queda muy definido el perfil del cliente interesado en la marca. “Los agricultores que compran nuestros productos son, principalmente, grandes profesionales del sector, con gran conocimiento de la herramienta que manejan. Es indiscutible que cada día se dirigen a productos de marcas determinadas por la calidad que atesoran”. ■