

Consigue, al igual que las marcas que comercializa, Krone y Amazone, sus mejores resultados económicos

2013, AÑO HISTÓRICO PARA DELTACINCO



Equipo humano de Deltacinco en el stand de la empresa en FIMA 2014.

ÁNGEL PÉREZ

Deltacinco vivió un 2013 histórico. Los resultados financieros y el crecimiento empresarial así lo demuestran. La cifra de ventas anual superó por primera vez los 22 millones de euros, lo que supone un 43% más respecto a 2012, mientras que el número de empleados aumentó en 9 personas, llegando a los 49 trabajadores.

La estructura de trabajo sigue en la misma línea, con distribuidores repartidos por todo el territorio nacional y venta directa en Palencia y Asturias de las marcas que representa en



Juan Carlos Delgado, Director General de Deltacinco.

La empresa palentina Deltacinco cerró el último ejercicio económico con los mejores resultados de su historia. También batieron records de ventas en 2013 las dos principales marcas que importa para el mercado español, Krone y Amazone.

exclusiva para el mercado español: Krone (equipos de forraje), Amazone (siembra, abonado y tratamiento) y Tanco (encintado).

El pasado año también se recordará por la puesta en marcha de la primera sucursal en Asturias y por comenzar la distribución de Amazone en Portugal. Según la empresa, la inversión realizada se ve recompensada con los buenos resultados obtenidos.

El Director General, Juan Carlos Delgado, desea seguir con su buen posicionamiento por lo que, para este año 2014, está ya trabajando en una nueva expansión.

RÉCORD DE VENTAS DEL GRUPO KRONE

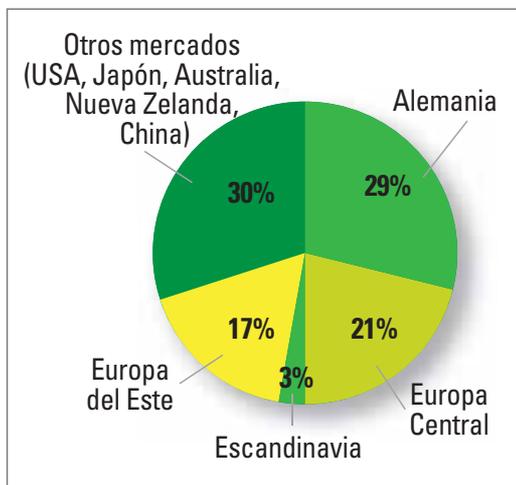
El Grupo Krone estableció en 2013 un nuevo récord de ventas con 1 490 millones de euros, lo que supone un incremento del 7% respecto al ejercicio precedente. Las exportaciones aumentaron tres puntos y suponen ya el 70% del total.

Buena parte del 'culpa' de este progreso lo tiene la fábrica de maquinaria agrícola (Krone Agricultural Machinery y subsidiarias), que alcanzó un récord de ventas de 564 millones de euros (512 millones en 2012). La fábrica de Spelle produjo más de 25 000 unidades.

El plan de acción 'MBK 2015', iniciado por la División de Maquinaria Agrícola en 2010 y que tiene como objetivo la reestructuración de los procesos de producción en la fábrica, supuso importantes inversiones en Spelle durante el año fiscal, llevándose a cabo la construcción del nuevo Training Center y de la nueva planta de fabricación de Big X, así como el comienzo de la construcción del nuevo Centro Tecnológico.

El principal generador de ventas del Grupo Krone sigue siendo la división de Tráiler Comerciales y subsidiarias, que alcanzaron una facturación de 925 millones de euros en 2012/2013, con un incremento del 5% respecto al año anterior. El número total de unidades fabricadas por esta división durante el pasado año fiscal fue de 35 000. Alemania continúa siendo el mercado principal, absorbiendo el 30% de las unidades. Las ventas en el mercado internacional se incrementaron en un 11%, hasta 647 millones, con Escandinavia y Europa del

VENTAS DEL GRUPO KRONE



Este como mercados más importantes.

Los mayores logros en la división de Tráiler Comerciales se centraron en la apertura oficial de la nueva fábrica en Tire (Turquía), la unión con el fabricante de ejes Gigant en Dinklage, Alemania, y el lanzamiento del estratégico proyecto 'Progress 2020', cuyo objetivo es la optimización de todos los procesos en la división de Tráiler Comerciales durante los próximos años y la implementación de una arquitectura idéntica en todas las líneas de producción y en

los procesos dentro del grupo.

La compañía alemana también registró un incremento de capital hasta 316 millones. El coeficiente de fondos propios aumentó hasta el 44% y el flujo de capital a medio y largo plazo asciende a 585 millones.

"La alimentación en la población y el transporte de mercancías son dos de los retos principales de la sociedad actual. Krone se esfuerza de manera continua en

desarrollar los productos necesarios para enfrentar dichos retos y nuestro éxito prueba que estamos en el camino correcto. Una vez más hemos aumentado nuestras ventas en el pasado ejercicio fiscal. Por esto, nos sentimos enormemente agradecidos a nuestros muchos clientes satisfechos por todo el mundo," asegura el Director General, Bernard Krone.

Krone espera un crecimiento moderado de las ventas para el presente año fiscal, así como continuar implementando los proyectos estratégicos 'MBK 2015' y 'Progress 2020'.



AMAZONE COMPLETA SU MEJOR AÑO

Récord de ventas, aumento de la plantilla e incremento de las exportaciones

Amazone-Werke ha hecho públicos los resultados del ejercicio 2013, cerrado con nuevo récord de ventas (515 millones €), de las que el 5% se destina a I+D, aumento del número de empleados fijos y una cifra de exportaciones que llega al 80% de la producción.

Amazone-Werke presentó los resultados correspondientes a su último ejercicio económico, en el que destaca el 12% de crecimiento de las ventas respecto a 2012, que por vez primera superan la barrera de los 500 millones de euros, en concreto 515 millones €. La inversión en investigación y desarrollo (I+D) supera el 5% del total, con un número de empleados fijos que creció hasta los 1 800.

Las exportaciones, que han mantenido la misma línea de años anteriores, suponen el 80% de las ventas, con Francia, Rusia, Polonia, Gran Bretaña y



Pulverizador autopropulsado Pantera 4502, con motor Tier 3B, suspensión en tándem longitudinal, capacidad de 4.500 L y hasta 40 m de anchura de trabajo.

Escandinavia como principales mercados. En Alemania, que supone el 20%, incrementó su volumen de negocios comparándolo con años anteriores, así como también ha aumentado sus ventas en la región del Báltico, España y Rumania, entre otras.

“Es un placer para nosotros el que después de un gran 2012, seamos capaces de incrementar de nuevo los resultados por encima de la media del sector;”

afirman los doctores Christian y Justus Dreyer. Los directivos explicaron que estos números son debidos a la situación del mercado en general y, en gran medida, a la inversión realizada en la expansión de las fábricas y en el diseño de nuevas máquinas.

En 2013, la compañía alemana invirtió 25 millones de euros en diferentes proyectos para aumentar la capacidad, como la construcción de un nuevo centro tecnológico con 120 estaciones de trabajo para ingenieros y técnicos en Gaste (Alemania), junto a un nuevo aparcamiento con 570 plazas en un área de 1.75 ha. Además, en Leipzig (Alemania) está construyendo unas instalaciones para la fabricación de arados y en Leeden (Alemania) cuenta con una nueva extensión de 3 000 m² destinada a logística. Esta expansión lleva en paralelo un crecimiento

Con el cultivador Cenius-TX y la sembradora Cirrus 03, Amazone apuesta con fuerza en los segmentos de laboreo de suelo y sembradoras de grandes superficies.



de la plantilla y un incremento de los cursos de formación para los importadores de Amazone a nivel mundial, entre los que se encuentra el equipo de Deltacinco en España.

En la fábrica de GAG Euro-technika, en Samara (Rusia), se ha invertido en un edificio de administración y está previsto un nuevo centro de operaciones de ventas que se emplazará en Saratow. Con GAG Eurotechnika, uno de los más grandes fabricantes de maquinaria agrícola no autopropulsada, el director de Amazone prevé un aumento a medio-largo plazo de la posición en los mercados del este de Europa.

En cuanto a producto, las ventas han mostrado una gran evolución, especialmente en la gama de pulverización, con mejora también en abonadoras, preparación del suelo, sembradoras y línea verde. No obstante, la evolución es permanente y, además de la aplicación E-Learning (ver noticia adjunta), se preparan otras novedades que serán presentadas al público en la demostración 'Amatechnica', el 22 de mayo junto a la fábrica de Hasbergen-Gaste.

■ Cautela para 2014

Los responsables de Amazone se muestra cautelosos en cuanto a predecir resultados para este año. En términos totales, prevén un ligero descenso en el mercado total, pero al mismo tiempo están confiados en que el futuro de la marca no solo dependa del desarrollo del mercado, sino en la confianza que el cliente deposita en ella. Su objetivo es mantener el ritmo de crecimiento sostenible y consideran que existe potencia de desarrollo en las ventas de los nuevos pro-

ductos, unido a un incremento de ventas con la llegada de la empresa a mercados como África o China.

También está prevista la expansión de la capacidad de producción y servicio. En Hude-Almoorthausen se realiza la mayor inversión en la historia de la compañía, que dará como resultado una renovación profunda del proceso de pintado de las máquinas, mientras que en Leipzig arrancará la producción del nuevo arado Cayron y en Hasbergen-Gaste se aumentará la capacidad de producción de las abonadoras ZA-TS.



Los directores de la compañía, Dr. Justus Dreyer y Christian Dreyer, junto a una de las novedades, el arado reversible Cayron 200.

Deltacinco presenta la plataforma 'E-Learning'

Amazone ofrece en formato digital una nueva herramienta que permite al usuario familiarizarse con una máquina y aprender su manejo desde la pantalla de un ordenador o de una tablet. Para quienes ya trabajan con un equipo Amazone, la plataforma 'E-Learning' también se abre la oportunidad de refrescar los conocimientos para mejorar el potencial de su maquinaria.

Inicialmente, este servicio está disponible para la gama de sembradoras monograno de precisión EDX, los pulverizadores suspendidos UF con tanque frontal, el pulverizador arrastrado UX y la abonadora ZA-TS, además del monitor de control universal para todas ellas Amatron 3. 'E-Learning' permite ver a los potenciales clientes el modo en que la máquina realizará su trabajo y la manera correcta de trabajar con la misma. En el modo 'on-line' se observan vídeos que explican con simulaciones la manera correcta de proceder en cada momento.

Con esta herramienta, técnicos de servicio y distribuidores de la marca –que en España y Portugal es distribuida en exclusiva por Deltacinco– serán capaces de ampliar sus conocimientos a la hora de la primera puesta en marcha de este tipo de máquinas. Además, permite optimizar el manejo del ordenador de control Amatron 3 y brinda la posibilidad de manejarlo con el ratón del ordenador para observar el resultado obtenido con cada pulsación sin ningún tipo de peligro. De esta forma, funciones como GPS-Switch, GPS-Track y GPS-Maps dejaran de tener secretos para los usuarios de este nuevo servicio. www.amazone.de (pinchar en 'Service', luego en la pestaña E-Learning). ■



La plataforma 'E-Learning' permite optimizar el manejo del ordenador de control Amatron 3.