La revista del

WIRTGEN GROUP **Edición especial**







Fusión del Wirtgen Group con Jo



WIRTGEN / VÖGELE / HAMM / KLEEMANN

/ BENNINGHOVEN

2 FORUM 53 EDITORIAL



«La fusión del Wirtgen Group con John Deere representa una oportunidad única de unir a dos líderes del mercado, para posicionarse de manera excepcional en el mercado mundial».

Estimados compañeros, apreciados clientes, socios y amigos:

n el año 2017 continuamos fortaleciendo los logros del año anterior. Las fábricas de nuestros cinco productos están trabajando a máximo rendimiento, la cartera de pedidos del Wirtgen Group sobrepasa el nivel del año anterior en un 58 % y, una vez más, hemos contratado empleados nuevos en todos los emplazamientos. Tras el año récord 2016, en el que generamos beneficios por valor de 2590 millones de euros, ahora nos estamos acercando a un volumen de ventas de 3000 millones de euros. Por consiguiente, el año 2017 probablemente será con mucha diferencia el mejor año de la historia empresarial con un crecimiento porcentual de dos dígitos.

Estrategia sostenible de éxito

La base de este crecimiento dinámico la constituye nuestra posición estratégica única de líder del mercado mundial en la fabricación de máquinas para obras viales, nuestro enfoque claro en fábricas modernísimas, una continua innovación, un contacto estrecho con el cliente, tanto por parte del departamento de ventas, como del de asistencia técnica y, en particular, un equipo altamente motivado que, una y otra vez, se fija metas muy altas y aúna sus esfuerzos para alcanzarlas.

Juntos hemos logrado ser los líderes del mercado en Road Technologies y, con las Mineral Technologies hemos establecido un segundo campo comercial muy sólido que nos permite generar un crecimiento adicional muy elevado. Hemos respaldado estas actividades mediante cuantiosas inversiones específicas en nuestras plantas, en una red mundial de ventas y servicio, en nuestros productos y, por último, pero no por ello menos importante, en nuestro equipo.

Así, de principios muy modestos, surgió el Wirtgen Group que paulatinamente está dejando atrás sus estructuras de mediana empresa. Hoy en día, somos un grupo de empresas que opera a escala internacional con cinco plantas centrales en Alemania, tres centros de producción local en Brasil, China y la India, 55 sucursales propias y más de 8000 empleados en todo el mundo.

Aseguramiento del futuro

Tras el fallecimiento repentino de nuestro padre, los dos nos hicimos cargo de la gestión de la empresa a una temprana edad y, al igual que él, tomamos todas las decisiones importantes bajo la premisa de conducir al Wirtgen Group a un futuro estable a largo plazo. Sobre la base de esta obligación, desde hace tiempo estamos examinando detenidamente la forma de pasar el relevo a la siguiente generación cumpliendo, a la vez, nuestro compromiso con los empleados que con gran pasión y motivación han hecho posible la historia de éxito del Wirtgen Group.

Estamos firmemente convencidos de que una empresa de tal envergadura e importancia en el mercado tiene que afrontar el futuro sin depender de una sola familia propietaria. En particular, porque en nuestro caso no es posible pasar ahora el relevo a nuestros hijos, ya que aún son demasiado jóvenes. Por estas razones, hemos ponderado muy meticulosamente todas las opciones de la futura gestión del Wirtgen Group.

Unión de dos líderes del mercado: el Wirtgen Group y John Deere

Por este motivo, hemos buscado a un socio fuerte y estable, que no solo compartiera los valores culturales de nuestra empresa y viviera una filosofía empresarial similar, sino que estuviera dispuesto a fomentar, junto con todo nuestro equipo, el crecimiento de nuestra empresa. Para nosotros fue de suma importancia, además, disponer de perspectivas viables para el futuro que completaran perfectamente la gama de prestaciones de nuestro futuro socio con la nuestra, para crear así una estructura nueva, más grande y aún más estable de la cual se puedan beneficiar ambas partes de forma duradera.

FORUM 53 EDITORIAL

Con John Deere hemos encontrado al socio que buscábamos, un fabricante premium de prestigio internacional de máquinas para la construcción, la agricultura y la silvicultura que absorberá completamente al Wirtgen Group hasta finales de año. John Deere es una empresa de mucho éxito que, al igual que el Wirtgen Group, se caracteriza por su arraigo, el mutuo respeto y las perspectivas a largo plazo y que se mantiene fiel a valores como la calidad, la pasión, la innovación y, sobre todo, la orientación al cliente. La fusión de ambas empresas es una oportunidad única de unir a dos líderes del mercado que cubren juntos una enorme gama de productos complementarios y que, por consiguiente, les permite adoptar una posición excepcional en el mercado mundial. A tal efecto, John Deere continuará con el rumbo de crecimiento constante del Wirtgen Group, manteniendo todas las marcas de productos.

Un paso hacia adelante

Con la firma del contrato el día 31 de mayo de 2017 y su publicación el día 1 de junio de 2017 comienza una fase de prueba reglamentaria impuesta por las autoridades de control antimonopolios en varios países. Este proceso finalizará probablemente a finales del cuarto trimestre de 2017. Durante este periodo no habrá cambios perceptibles. Ambos acompañaremos intensamente esta fase de transición hasta finales de año y, de momento, delegaremos la gerencia operativa a nuestro experto equipo de gerentes. Tras la autorización por parte de la autoridad de vigilancia de los carteles, los señores Rainer Otto, Dr. Günter Hähn y Frank Betzelt se harán cargo conjuntamente de la gestión del Wirtgen Group bajo la dirección de Domenic Ruccolo de John Deere.

El futuro común del Wirtgen Group con John Deere

La fusión de dos socios tan importantes y experimentados como el Wirtgen Group y John Deere crea oportunidades completamente nuevas en todos los sectores. Ambas empresas podrán desplegar sus puntos fuertes y juntos contribuir a que estos aumenten. Juntos, el futuro podrá desarrollarse sobre una base aún más ancha y estable.

Después de 56 años, en los que la familia Wirtgen marcó la suerte de la empresa, estamos seguros de que ahora ponemos en buenas manos la obra de la vida de dos generaciones. Pese a esta despedida muy dolorosa y emocional para nosotros, permaneceremos unidos a esta empresa excepcional con su extraordinario equipo y les deseamos a todos los empleados del Wirtgen Group un futuro lleno de éxito bajo la dirección de John Deere y, sobre todo, que sigan siendo como son y como los conocimos: resueltos, apasionados y abiertos para el futuro.

Saludos cordiales

Stefan Wirtgen







Entrevista a los propietarios Jürgen y Stefan Wirtgen.



«Feet on the ground, eyes on the horizon» – John Deere se presenta.



FORUM 53 - La edición especial se dedica exclusivamente a la fusión del Wirtgen Group con John Deere.

WIRTGEN

GROUP



Lea más sobre los productos complementarios de John Deere y del Wirtgen Group.



TEMAS

- A corazón abierto
 - Entrevista a Jürgen Wirtgen y Stefan Wirtgen
- 12 Desarrollo comercial positivo
 - Cifras del Wirtgen Group
- 14 El Wirtgen Group a escala mundial

Inversiones en las plantas centrales, los centros de producción locales y la red de ventas y servicio

- 22 Con continuidad rumbo al futuro
 - El experimentado equipo de dirección del Wirtgen Group
- 26 Diálogo con John Deere
 - Entrevista a Max A. Guinn y Domenic G. Ruccolo
- 30 Nuestras raíces se remontan a muchos años atrás John Deere se presenta
- 40 Conocimientos profundos y una enorme experiencia Presentación de tres altos ejecutivos de John Deere que participan en la integración del Wirtgen Group
- 42 Labrando juntos el futuro
 - La combinación de la gama de productos complementarios
- El grupo de acción «Kinder in Not» (proyecto de ayuda a niños necesitados)

PIE DE IMPRENTA

FORUM La revista para clientes, empleados y amigos del Wirtgen Group Editor WIRTGEN GROUP Holding GmbH, Reinhard-Wirtgen-Straße 2, D-53578 Windhagen, E-Mail: forum@wirtgen.de, www.wirtgen-group.com Juzgado Local de Montabaur HRB 10492, NIF: DE 149 525 751

Gerentes Jürgen Wirtgen, Stefan Wirtgen, Rainer Otto

Responsable del contenido Martin Heitz, Tel.: +49 2645-131 7321,

Fax: +49 2645-131 499, E-Mail: pr@wirtgen-group.de

Redacción Martin Heitz, Patrick Steidle, Ken Golden. Todos los derechos reservados. Prohibida la reimpresión o reproducción sin el consentimiento por escrito de la redacción.

Traducción Interteam München, Grünwalder Straße 14, 81547 München



A corazón abierto

Entrevista a los socios administradores Jürgen Wirtgen y Stefan Wirtgen.

stimados señores Wirtgen: después de trabajar durante 20 años como socios administradores se han decidido a vender su empresa a John Deere. Casi nadie contaba con una decisión así. ¿Cuáles

son los motivos que les han impulsado a dar este paso?

Queramos o no, a todos los propietarios de una empresa nos llega el momento de plantearnos la pregunta sobre la continuación de los negocios después de la jubilación. No debemos olvidar que tenemos una gran responsabilidad hacia nuestros empleados. Además, nuestros hijos aún son demasiado jóvenes. Hasta que uno de ellos tenga la edad suficiente para hacerse cargo de la gerencia empresarial de forma responsable, nosotros habremos cumplido 75 años o más. Hay que reconocer que esto es poco realista.

¿Ha jugado un papel decisivo la cuestión económica?

No. Naturalmente nadie pone en manos de otros la obra de su vida a la ligera. No hay que olvidar que fueron dos generaciones de nuestra familia para las que la empresa significó el centro de su vida. Es una obra creada con pasión y mucho entusiasmo. Pero lo más importante para nosotros es que el Wirtgen Group con todos sus empleados siga existiendo a largo plazo más allá de nuestra labor.

¿Han considerado otras opciones?

Sí. Pero al final llegamos a la conclusión de que lo mejor para el Wirtgen Group es un socio del mismo ramo, que sepa cuáles son las necesidades de los empleados y de los clientes y que esté completamente interesado en el éxito a largo plazo de la empresa.

¿Cuánto tiempo tardó el proceso de toma de decisiones?

Nos ha llevado bastante tiempo. Sopesamos una y otra vez si nuestra decisión era la correcta a largo plazo. La decisión concreta fue madurando en el transcurso de los últimos doce meses.

¿Había otros posibles compradores?

¡Claro! De promedio recibimos una oferta al año.

¿Por qué han tomado la decisión justo ahora?

Desde el principio, excluimos a muchas empresas interesadas, tanto de nuestro ramo, porque no queríamos vender nuestra empresa a un competidor, como también a fondos de inversión libre o empresas de capital privado incapaces de garantizar el futuro de nuestra empresa. Con esto, el círculo de candidatos se volvió muy estrecho y al final, John Deere fue la única empresa que entró en consideración. Priorizando estos requisitos, no es posible escoger el momento oportuno. Cuando hace aproximadamente un año John Deere se puso en contacto con nosotros y entablamos las primeras conversaciones, ambas partes nos percatamos de inmediato de que conjugamos bien.

Ustedes dicen que buscan una perspectiva duradera. ¿Están garantizados los puestos de trabajo a largo plazo?

Los dos estamos convencidos de que la fusión será fructífera a largo plazo y garantizará a todos los empleados un futuro estable. Teniendo en cuenta lo anterior, John Deere ha prometido un trabajo seguro durante varios años a todos los empleados del Wirtgen Group.

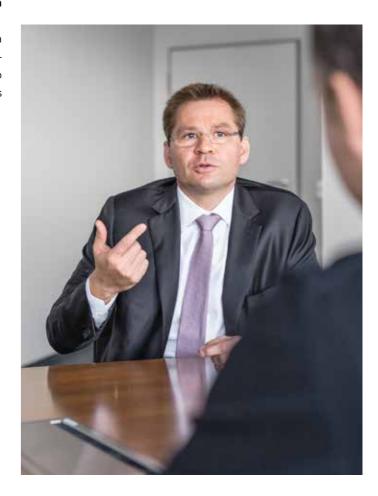
¿Seguirán manteniendo acciones de la empresa? No.

¿Seguirán siendo independientes el Wirtgen Group y sus marcas de productos?

John Deere apuesta por los nombres de nuestras cinco marcas premium y por la gran lealtad de nuestros clientes. Por esta razón, en el futuro se tiene la intención de gestionar las empresas del Wirtgen Group en su mayor parte de forma autónoma.

¿Qué objetivos persigue John Deere con la adquisición del Wirtgen Group?

Con la adquisición, John Deere quiere ampliar el área existente de construcción y ocupar, no solo una posición de líder en el mercado en el negocio de máquinas agrícolas, sino también de máquinas para obras viales. La fusión le ofrece a John Deere, además, la gran oportunidad de conferirle aún más peso al área de construcción y de generar un crecimiento adicional.



10 FORUM 53 ENTREVISTA

¿Quiénes se harán cargo de sus tareas en el futuro?

Por el momento, los dos seguiremos en la empresa hasta finales de año. Durante este periodo de transición hasta el traspaso del Wirtgen Group a finales de 2017, pondremos el negocio en manos de nuestro experto grupo de gerentes. Esto significa, que hasta fines de 2017 el Sr. Otto, el Sr. Dr. Hähn y el Sr. Betzelt se harán cargo de la gerencia y, posteriormente seguirán determinando la trayectoria del Wirtgen Group bajo la dirección de Domenic Ruccolo de John Deere.

¿En qué punto puede beneficiarse el Wirtgen Group de John Deere?

La colaboración de dos líderes mundiales del mercado puede conllevar muchos aspectos positivos. Surgirán oportunidades en todos los sectores. Así, por ejemplo, las gamas de productos de ambas empresas se complementan a la perfección generando una variedad de soluciones para los clientes nunca antes vista. Se adquirirán nuevos mercados, nuevos clientes y posibilidades de colaboración completamente nuevas. Por ejemplo, en lo que respecta al tema importante de la financiación de clientes, John Deere cuenta con la empresa John Deere Finance international, una sociedad de financiación propia muy fuerte y eficaz. En este aspecto, el Wirtgen Group se beneficiará en gran medida, sobre todo, en aquellos mercados en los que nuestro socio, la Deutsche Leasing, aún no está presente.

¿Qué tipo de reacciones han recibido hasta ahora de su equipo?

Una noticia inesperada como esta, en primer lugar, causa gran consternación. Eso es normal, más aún después de haber trabajado juntos durante tantos años. Las emociones de todas las personas afectadas juegan un papel muy importante. Sin embargo, vimos que todo el equipo se mostró -como siempreabierto, valiente y orientado hacia el futuro.

¿Cómo se imaginan el futuro del Wirtgen Group con John Deere?

Cualquier cosa que no sea seguir consecuentemente por el camino de crecimiento sería totalmente absurda. A medio plazo, el Wirtgen Group alcanzará un volumen de ventas de 4000 millones de euros. Y gracias a la fusión con John Deere, figuraremos entre los líderes del mundo de fabricantes de maquinaria de construcción, no solo en lo que a las cuotas del mercado se refiere, sino también en lo que respecta al tamaño de la empresa. Si se pone a pensar que todo comenzó con un demoledor de hormigón, al que aquí simplemente le decimos «mazo», es una historia realmente increíble.





¿Qué tienen en común, hoy en día, el Wirtgen Group y John Deere?

Ambas empresas son líderes mundiales del mercado y se concentran totalmente en una asociación llena de confianza con sus clientes. Por lo tanto, nuestra idea central «Close to our Customers» seguirá latente y los clientes del Wirtgen Group seguirán siendo el centro del pensar y obrar de nuestro equipo. Para nosotros, esto es de enorme importancia.

Y a partir de ahora, ¿qué es lo que les motiva?

En primer lugar, nos ocuparemos de una transición ordenada. Esto es absolutamente prioritario. A continuación, será importante tomar un poco de distancia. Hay tantas cosas para las que en el pasado no tuvimos tiempo suficiente. Hay muchas cosas que recuperar. La familia está en primer lugar. Y, naturalmente, también apoyar a nuestra madre en la continuación de la obra de su vida, el grupo de acción «Kinder in Not», un proyecto de ayuda a niños necesitados.

¿Seguirán unidos a esta región?

Sí. Somos de esta región, aquí se encuentran nuestras raíces. Es así y seguirá siendo así.

¿Qué significa eso del bono que quieren pagar a los empleados?

Ambos somos muy conscientes de que no todos tienen la oportunidad de crear algo tan especial como el Wirtgen Group con empleados tan comprometidos. Por ello, estamos muy agradecidos y es nuestro deseo, dar las gracias a cada uno de los empleados por haber contribuido a nuestro éxito común con pasión, entusiasmo y dedicación. Por esta razón, a fines de año pondremos a disposición un importe de tres dígitos de millones (bruto) que se repartirá entre los 8000 empleados del Wirtgen Group.

Antes de finalizar ¿tienen algún consejo para sus empleados?

En nuestros discursos, los dos dijimos que contamos con el mejor equipo de la industria. Y de ello estamos convencidos. Por esta razón, nuestro consejo es: ¡seguid siendo como sois! La empresa ya ha sufrido muchos cambios, ha pasado de ser una empresa de transportes a un prestador de servicios, más tarde a un fabricante de máquinas y, finalmente, se ha convertido en un grupo empresarial con éxito a nivel internacional. Todo esto lo hemos logrado juntos, porque todos estaban abiertos a nuevas ideas y experiencias y realizan sus labores con mucho afán y energía. Los dos estamos profundamente agradecidos y absolutamente seguros de que este paso será un paso adelante para toda la empresa y ofrecerá nuevas oportunidades a todos los empleados.

2 EODIIM

FORUM 53 DESARROLLO COMERCIAL

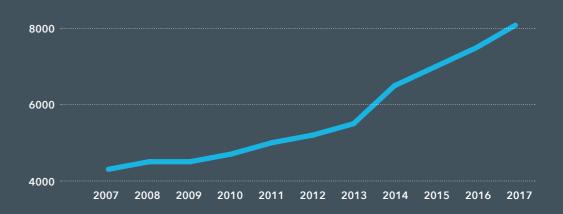
12

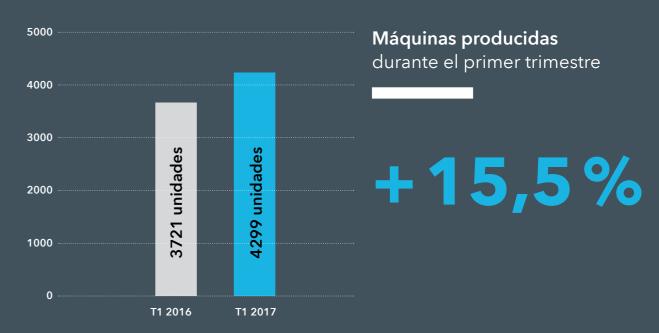
Desarrollo comercial positivo

Cifras del Wirtgen Group



Desarrollo de la plantilla







FORUM

Base estable para el futuro

Inversiones en las plantas centrales de Wirtgen, Vögele y Hamm



Wirtgen GmbH, Windhagen:

380 000 m² de terreno empresarial 1600 empleados 64 tipos de máquinas

Inversiones:

- Ampliación del terreno empresarial en 90 000 m² para un incremento de la producción y la construcción de un centro de formación
- > Volumen de inversión > 90 millones de euros





Joseph Vögele AG, Ludwigshafen:

379 000 m² de terreno empresarial1000 empleados36 tipos de máquina / nueve tipos de reglas

Inversiones

- › Construcción de una nueva nave de carga
- › Construcción de estacionamientos nuevos para los empleados
- > Inversión en instalaciones de producción modernas
- > Volumen de inversión > 20 millones de euros





Hamm AG, Tirschenreuth:

353 000 m² de terreno empresarial 900 empleados 170 tipos de máquinas

Inversiones:

- Instalación de una cadena de montaje nueva y de lugares de montaje adicionales
- Construcción de un centro de logística nuevo con una superficie
- › Ampliación en un 60% del almacén de repuestos
- › Ampliación en 3600 m² de la fábrica de tambores
- Construcción de un centro de formación con una superficie de 2000 m²
- Construcción de una segunda pista de pruebas continua para el ensayo de prototipos
- > Volumen de inversión > 30 millones de euros





01 A fin de poder satisfacer la demanda en continuo aumento de compactadores de tierra y asfalto de Hamm, a finales del año 2015, la empresa Hamm estableció las bases para la ampliación de la capacidad de producción a 12 000 compactadores al año. **02** Con la puesta en servicio de la segunda pista de pruebas continua, la empresa dispondrá, entre otros, de una zona de ensayo de la articulación pendular de compactadores de tierra, una placa de funcionamiento a saltos. una pista accidentada de pruebas de configuración individual para compactadores tándem y una zona adicional de vibración.

03 Una vez lleno completamente el almacén, contaremos con casi 15 000 piezas distintas de unos 760 proveedores diferentes.

Oportunidades de crecimiento únicas

Inversiones en las plantas centrales de Kleemann y Benninghoven.



Kleemann GmbH, Göppingen:

150 000 m² de terreno empresarial

480 empleados

45 tipos de máquinas

Inversiones:

- La ampliación del terreno empresarial en 80 000 m² crea la base para poder duplicar la capacidad de producción
- Ampliación de las naves de logística y montaje
- > Volumen de inversión > 50 millones de euros











Benninghoven GmbH & Co. KG, Mülheim an der Mosel/Wittlich:

153 000 m² de terreno empresarial 700 empleados 18 tipos de instalaciones y máquinas

- > Construcción de una fábrica completamente nueva en Wittlich
- > En un terreno de 310 000 m² está en construcción una nave de producción y logística de 60 000 m², así como un edificio administrativo de 12 000 m²
- > Volumen de inversión > 130 millones de euros



- res de tierra de Hamm crean un funda

18 FORUM 53 PRODUCCIÓN LOCAL

A toda velocidad en los mercados del futuro

Nuestros modernos centros de producción locales

Langfang, China

- > 200 000 m² de terreno empresarial
- Producción de fresadoras de Wirtgen, extendedoras de Vögele y compactadores de Hamm cerca de Pekín
- \blacktriangleright CTT (Center for Training and Technology) de más de 2000 m²
- Más de diez centros de ventas y servicio en todo el país
- Asistencia al cliente con un alto grado de disponibilidad de repuestos

01 Montaje de la fresadora grande W 215







Pune, India

- Producción de extendedoras de Vögele y compactadores de Hamm para el mercado local, así como de instalaciones de cribado de Kleemann
- Centro de ventas y servicio de grandes dimensiones con almacén de repuestos y centro de formación
- > Siete centros de ventas y servicio en todo el país

Inversiones:

- Construcción de una nave de producción nueva para instalaciones de cribado en 2016
- Producción de cuatro instalaciones de cribado diferentes de Kleemann
- Producción de extendedoras de Vögele, hechas a medida del mercado de la India







01 Producción local en Pune, India.
02 Nueva línea de producción para equipos de cribado de Kleemann
03 La nueva extendedora de Vögele
Super 1400



Producción de fresadoras

- > Producción de fresadoras de Wirtgen, pavimentadoras de Vögele y compactadores de Hamm
- › Producción de mezcladoras de asfalto (marca propia Ciber)
- Asistencia al cliente con un alto grado de disponibilidad de repuestos
- Incremento en un 25 % de las inversiones en investigación y desarrollo



01 Ciber, Porto Alegre/Brasil02 La nueva mezcladora de asfaltomóvil Ciber iNOVA 2000

Ganando terreno en todo el mundo con sucursales nuevas

55

sociedades propias de ventas y servicio 100

dependencias

propias

150

distribuidores autorizados



Noruega: Bien preparados en la nueva sucursal de Noruega.



Francia: El doble es mejor. Segunda dependencia fundada en Francia, cerca de Lyon



Inglaterra: Construcción de un edificio nuevo para la sucursal de Winthorpe. Terminación prevista para verano de 2018.



Lituania: Más espacio para las cinco marcas del Wirtgen Group en los locales nuevos de Wirtgen Lietuva.



EE. UU.: Duplicación del espacio para realizar cursillos de formación de clientes en el CTT de Nashville.



Alemania: La sociedad de ventas y servicio de Wirtgen en Windhagen recién inaugurada cuenta con dos salas de cursillos de formación, cuatro naves de taller grandes, 22 000 m² de terreno empresarial.



Malasia: Cerca de nuestros clientes en Malasia con instalaciones completamente



Bulgaria: Inauguración del edificio nuevo y más grande en otoño de 2017.



China: Construcción de una filial nueva en Taicang, cerca de Shanghái. Inauguración prevista para septiembre de 2017.



Otra vez China: En Foshan, cerca de Guangzhou se inaugurará otro centro de ventas y servicio en el curso del año 2018.



Tailandia: Inauguración en primavera de 2016 del edificio nuevo de la sucursal.



Australia: Fuertes inversiones para fomentar la cercanía al cliente. Tanto en Road Technologies como en Mineral Technologies.



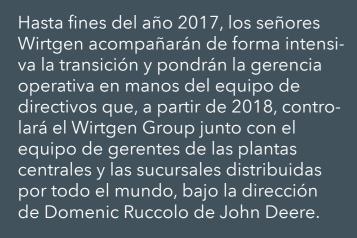
Brasil: Dependencias nuevas de Wirtgen Brasil fortalecen la red de ventas y servicio en Brasil.



Sudáfrica: En 2016, el equipo de Wirtgen South Africa se mudó al edificio nuevo con una superficie de 20 000 m²

FORUM 53 GESTIÓN

Con continuidad rumbo al futuro





Rainer Otto:

«Con la fusión de dos empresas financieramente sólidas disponemos de una fuerte base común para afrontar los desafíos que nos depara el futuro. De esta forma, hemos creado, además, la base para continuar consecuentemente la estrategia de crecimiento junto con todo el equipo».

Rainer Otto (año de nacimiento 1957) trabaja desde 1997 en la empresa. Desde 2003, es gerente de la Wirtgen Group Holding y cuenta con competencias en materia de directivas contables y es responsable de los sectores de auditoría corporativa, control de gestión, impuestos, derecho, cumplimiento y seguros.



Dr. Günter Hähn:

«Con John Deere ganamos un socio con el que nos encontramos en pie de igualdad, que ya hoy en día, establece nuevas bases de futuro como, por ejemplo, en el campo de la telemática. Estoy seguro que la colaboración de los expertos de John Deere y los nuestros asegurará el liderazgo tecnoló- cliente». gico a largo plazo».

Dr. Günter Hähn (año de nacimiento 1957) trabaja desde 1992 Frank Betzelt (año de nacimiento 1968) trabaja desde 2005 en en la empresa. Desde 1996, es gerente y responsable de los sectores de I&D, producción, compras, TI y procesos, así como de la calidad.

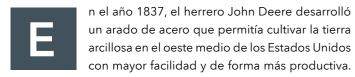


Frank Betzelt:

«La estructura de los departamentos de ventas y servicio al cliente del Wirtgen Group y de John Deere se complementan de forma ideal. Juntos estaremos aún más cerca del cliente y podremos ofrecer una gama aún más amplia de productos y soluciones orientadas al

la empresa. Desde 2015, es gerente y responsable de los sectores de ventas y asistencia al cliente.





De esta forma, sentó la base de una empresa estadounidense de larga tradición que, entretanto, da empleo a unas 60 000 personas en todo el mundo.

El 1 de junio 2017, Deere & Company y el Wirtgen Group anunciaron su fusión en el sector de máquinas de construcción, mediante la cual Deere absorberá al Wirtgen Group y sus marcas premium de la industria de obras viales.

En esta entrevista hablamos con Max Guinn, presidente del sector comercial Worldwide Construction & Forestry de John Deere, y con Domenic Ruccolo, Vicepresidente ejecutivo sénior, responsable de ventas y marketing, sobre la transacción y lo que significa para los empleados, el Wirtgen Group y John Deere.

¿John Deere no es, sobre todo, una empresa dedicada a la producción y venta de máquinas agrícolas?

Guinn: Claro que Deere es una empresa conocida por sus máquinas agrícolas, pero también es líder en máquinas de construcción, un negocio al que nos dedicamos desde hace más de 60 años. Deere & Company es una empresa cotizada en bolsa que ofrece productos y prestaciones para la agricultura, la construcción, la silvicultura, así como para la jardinería. La fusión con el Wirtgen Group fortalece nuestra posición en el sector de máquinas de construcción.

¿Cómo se produjo esta transacción?

Guinn: Desde hace mucho tiempo, Deere aprecia mucho al Wirtgen Group. Los productos y los empleados del Wirtgen Group tienen una excelente reputación y las relaciones con los clientes son intensas. En John Deere es muy similar. La noticia de que la familia Wirtgen buscaba opciones para asegurar el futuro del Wirtgen Group despertó nuestro interés de inmediato. En nuestra opinión, las empresas tienen valores muy parecidos y ambas desean ofrecer a los clientes del sector de la construcción productos de primera calidad.

«Deere aprecia al Wirtgen Group desde hace mucho tiempo. Los productos y los empleados del Wirtgen Group tienen una excelente reputación y las relaciones con los clientes son intensas. En John Deere es muy similar».



¿Los productos del Wirtgen Group serán provistos ahora con la marca de John Deere?

Ruccolo: Los empleados del Wirtgen Group trabajaron muy duro durante muchos años para fidelizar a los clientes a las marcas premium que conforman la empresa. Deere desea conservar las marcas existentes, la gerencia, las plantas de producción, la plantilla y la red de ventas del Wirtgen Group.

¿Cómo encaja el Wirtgen Group en la organización de John Deere?

Guinn: El Wirtgen Group se convertirá en una parte del sector Worldwide Construction & Forestry de Deere, pero los negocios se seguirán realizando de la forma habitual. Con la fusión con el Wirtgen Group, Deere demuestra su gran compromiso con las obras viales. El Wirtgen Group ha conseguido su merecida posición de líder en este sector mediante productos de alta calidad y un servicio de atención al cliente único.

¿Qué puedo esperar como empleado de John Deere?

Ruccolo: Los empleados de John Deere trabajan en una empresa que sigue comprometida con los valores fundamentales de su fundador, John Deere. Estos valores, es decir, integridad, calidad, entusiasmo e innovación, son de suma importancia para la forma en la que realizamos nuestros negocios. Creemos que en este aspecto el Wirtgen Group es una empresa muy similar a la nuestra.

Guinn: Para saber más sobre John Deere, hay que ver las muchas organizaciones que, año tras año, condecoran a Deere. En el año 2016, por ejemplo, la revista alemana «Focus» premió a John Deere como el mejor empleador de Alemania, la revista «Fortune» la eligió una de las 50 empresas más admiradas a escala mundial y el Ethisphere Institute la destacó como una de las empresas más éticas del mundo. En 2016, Deere fue elegido uno de los mejores empleadores de los Estados Unidos, de España, Canadá y Brasil.

> **01 Los altos directivos de** Deere & Company frente a un tractor 9620 RX en la sede de la empresa en Moline, Illinois. De izquierda a derecha: Jim Field, Mark von Pentz, John May, Cory Reed, Mary Jones, Jean Gilles, Sam Allen, Marc Howze, Max Guinn y Raj Kalathur.

28 FORUM 53 ENTREVISTA

¿Ha realizado Deere otras adquisiciones similares con éxito en el pasado?

Guinn: En la historia empresarial de Deere, además del crecimiento orgánico de nuestro negocio, curiosamente también hemos realizado adquisiciones importantes e impresionantes. Esto guarda mucha similitud con el éxito del Wirtgen Group. Hace casi 100 años, John Deere se dedicaba al negocio de arados y tomó la decisión de comprar una empresa que fabricaba tractores agrícolas. En esa época, los tractores con motor de gasolina apenas habían salido al mercado, pero fue una decisión grandiosa, que contribuyó a convertir a John Deere en uno de los fabricantes más importantes del mundo de máquinas agrícolas.

Ruccolo: Hace aproximadamente 20 años, Deere absorbió a la empresa Timberjack, dedicada al sector de máquinas para trabajos forestales, que viene siendo otro segmento importante de máquinas industriales.



¿De qué forma se beneficiará el Wirtgen Group de la fusión con John Deere?

Guinn: El Wirtgen Group es una empresa de primera calidad y excepcional en lo que respecta a la propiedad intelectual, el desarrollo, la fabricación, el servicio de atención al cliente y la imagen de marca. No todos los días se nos brinda la oportunidad de una unión con una empresa líder importante. La unión de las empresas nos ofrece a todos, la posibilidad de beneficiarnos de la compra de materiales, por ejemplo, acero, de inversiones en investigación y desarrollo y de otros factores, por ejemplo, la tecnología de máquinas, así como de las mejoras de los procesos.

Ruccolo: Rara vez pueden fusionar dos empresas sin que se solapen los productos. Mientras que John Deere produce máquinas para el movimiento de tierras utilizadas en obras viales, el Wirtgen Group concluye el proceso en el sector de maquinaria para la construcción en general con la gama completa de productos para la construcción de carreteras. Deere considera las máquinas de construcción uno de los dos sectores globales de crecimiento y, por ende, es lógico completar el sector existente de máquinas de construcción y trabajos forestales con un negocio altamente complementario.

¿Dispone Deere de otras empresas en Alemania?

Ruccolo: En el año 1956, Deere adquirió la participación mayoritaria de la empresa Heinrich Lanz AG, con sede en Alemania, dedicada a la fabricación de máquinas agrícolas. La central europea de Deere ahora se encuentra en Mannheim, en donde también producimos tractores. John Deere tiene, además, otros emplazamientos en Bruchsal, Stadtlohn y Zweibrücken.



¿Qué significa esta transacción para los empleados del Wirtgen Group?

Guinn: Deere desea conservar las marcas existentes, la gerencia, las plantas de producción, la plantilla y la red de ventas del Wirtgen Group. Tras la fusión, la empresa podrá beneficiarse del intercambio de experiencias en los sectores de ventas, fabricación y tecnología, así como del tamaño y la eficiencia de la empresa. Desde nuestro punto de vista, el éxito continuo del Wirtgen Group se debe a los empleados, ya que la organización actual dispone de conocimientos técnicos amplios y profundos. El Wirtgen Group tiene éxito por su servicio de atención al cliente y la calidad de sus productos. No queremos que esto cambie.

¿Qué significa todo esto para los puestos de trabajo?

Guinn: No se tiene pensado efectuar modificaciones de los contratos de trabajo. Somos conscientes de que el éxito del Wirtgen Group se basa en el trabajo duro y el compromiso de los empleados. Estos son factores decisivos para el éxito prolongado en el futuro. John Deere está orgulloso de recibir un entorno laboral en el que los empleados se siguen desarrollando, mejoran sus capacidades y conocimientos y progresan en su carrera.

¿Tiene alguna visión para el futuro de este ramo?

Ruccolo: Se espera que las inversiones en el sector de la infraestructura de transportes sigan en aumento en todo el mundo. De hecho, es probable que crezcan con mayor rapidez que toda la industria de la construcción. El plan estratégico de Deere se ve influenciado por diferentes macrotendencias, y una de ellas es la rápida urbanización que tiene lugar en todo el mundo. Con la fusión de John Deere y el Wirtgen Group estaremos en una muy buena posición para poder cumplir la demanda de los empresarios dedicados a la construcción y al saneamiento de autopistas y carreteras y a la realización de otros proyectos de construcción.

Guinn: Desde hace 180 años, John Deere juega un papel central en el servicio de atención al cliente en un mundo creciente y más próspero. El desarrollo general del crecimiento demográfico y de los ingresos, en particular, en los países en vías de desarrollo, impulsa la demanda de una mayor producción agrícola y de mayores inversiones en la infraestructura. Creemos que John Deere y sus clientes, empleados y distribuidores disfrutan de una posición fuerte para satisfacer estas necesidades.

¿Quiénes gestionarán los negocios del Wirtgen Group tras la adquisición?

Ruccolo: Yo tendré el honor de dedicarme a las funciones de dirección, junto con algunos de sus compañeros. El equipo directivo estará integrado, además, por Rainer Otto, el Dr. Günter Hähn y Frank Betzelt. Junto con la gerencia actual de las plantas centrales, de los distribuidores y las sucursales, nos ocuparemos de hacer frente a la nueva situación en el transcurso de los siguientes meses y de mantener al corriente al equipo del Wirtgen Group.

FORUM 53 VISIÓN DE CONJUNTO





Una empresa con una historia de 180 años.

ohn Deere es una empresa líder que opera a nivel internacional, especializada en productos y servicios para clientes, cuyo trabajo está vinculado al campo y a la tierra, es decir, agricultores que cultivan la tierra y crían animales, empresas constructoras, leñadores y propietarios de tierras. Los equipos diseñados y fabricados por los empleados de Deere en todo el mundo y la prestación de sus servicios ayudan a los clientes a cubrir la creciente demanda de alimentos, combustibles, alojamientos e infraestructuras.

En varios años de este decenio, Deere & Company alcanzó un récord de los resultados financieros. Igualmente, ha tenido que hacer frente a condiciones del mercado difíciles, en bajos históricos para muchas líneas de productos. Durante todo este tiempo, el modelo de negocios sólido de Deere ha contribuido a obtener resultados financieros sólidos, a abastecer a los clien-

tes con tecnología e innovaciones y, a la vez, a efectuar inversiones en productos y mercados para el futuro.

Deere & Company es un proveedor líder a nivel internacional de productos y servicios altamente desarrollados para la agricultura, la industria de la construcción, la silvicultura, así como para la jardinería. La empresa ofrece, además, servicios financieros a escala mundial y produce y vende motores para máquinas pesadas.

Los valores centrales, en los que John Deere se basa desde la fundación de la empresa hace 180 años, no han cambiado con el desarrollo de Deere hasta convertirse en el líder mundial del mercado de máquinas pesadas. El legado de los valores integridad, calidad, entusiasmo e innovación es esencial y es una referencia para los empleados de John Deere en todo el mundo.









Con el enfoque en las áreas de trabajo vinculadas al campo y a la tierra, en John Deere contribuimos a mejorar la calidad de vida de millones de personas en todo el mundo, afrontando enormes desafíos, por ejemplo, la alimentación de la población mundial que en el futuro aumentará en varios miles de millones de personas, y a desarrollar la infraestructura necesaria para la creciente urbanización. Justo por esta razón, Deere considera el sector de la agricultura y de la construcción sus dos campos globales de crecimiento; sectores perfectamente posicionados para reaccionar ante las fuertes macrotendencias actuales.

La sede central de Deere & Company se encuentra en Moline, Illinois, EE. UU. Deere vende productos en más de 130 países de todo el mundo y cuenta con una plantilla de más de 57 000 personas y empresas en seis continentes.

Otros datos de John Deere

- Donación de 31 millones de dólares estadounidenses a organizaciones humanitarias que operan a nivel mundial
- > 800 000 artículos específicos
- Meta en el reciclaje de residuos: 75%
- Una de las empresas más éticas del mundo durante 11 año consecutivos

32 FORUM 53 DEERE COMO EMPLEADOR

Gran reconocimiento en cuanto a lugares de trabajo, ética, imagen y tecnología

Año tras año, Deere & Company es condecorado por un gran número de empresas. En el año 2016, Deere obtuvo las siguientes distinciones importantes:



World's Top 50 Most Admired Companies
Fortune magazine

Top 100 Global Brands

World's Most Ethical Companies
Ethisphere Institute

America's Best Employers
Forbes magazine

Just 100: America's Top 100 Corporate Citizens
Forbes magazine, Just Capital

Winning "W" Company 2020 Women on Boards

Uno de los mejores empleadores de Alemania Magazin Focus

Uno de los mejores empleadores de España Top Employers Institute

Top 10 Brand YouGov Brand Index Consumer Advocacy

Canada's Best Employers

at Place to Work on Pracil

Great Place to Work en Brasil Great Place to Work Institute, Época magazine

U.S. President's Volunteer Service Award
Junior Achievement USA

La mejor empresa para madres que trabajan en México Working Mothers Mexico Institute

Top 100 de los empleadores de Alemania con la mejor compatibilidad con la familia

Revista «Freundin» y la plataforma de evaluación de empleadores «kununu»

Ag Technology Company of the Year
Technology Association of Iowa















Desde 1948, la John Deere Foundation ha donado, a nivel mundial, más de 250 millones de dólares a la organización alemana «Welthungerhilfe» para la lucha contra el hambre, para la formación profesional de jóvenes, así como a comunidades de importancia desde el punto de vista económico. En 2016, los empleados de John Deere realizaron 160 000 horas de trabajo voluntario, respaldando así el compromiso de la empresa frente a nuestras comunidades y el mundo.











Ganando terreno en el sector de máquinas para la construcción y la silvicultura

ohn Deere es el fabricante líder a nivel mundial de máquinas para la silvicultura y uno de los fabricantes líderes de máquinas de construcción. El sector de Construction & Forestry produce y vende una amplia gama de máquinas que se utilizan para proyectos de construcción del sector público, movimientos de tierra, transporte de material y talas forestales. Entre los productos principales se cuentan volquetes articulados, aplanadoras sobre orugas y cargadoras sobre ruedas, cargadoras retroexcavadoras, cargadoras sobre ruedas con dirección en todas las ruedas, excavadoras, niveladoras de motor, cargadoras compactas y máquinas para la tala forestal, tractores y cargadoras de troncos.

La movilidad de las personas en todo el mundo aumenta y son cada vez más las que se mudan a zonas urbanas. Se espera que en 2050 casi el 70 % de la población mundial viva en las ciudades. Por consiguiente, es necesario construir más casas, calles y puentes y mejorar la infraestructura.

En los años 1950, se creó el sector Worldwide Construction & Forestry de Deere, al que inicialmente se denominó «Industrial Equipment». A fines de 1957 y principios de 1958, Deere eligió a sus primeros distribuidores, responsables de la venta exclusiva de máquinas de construcción. Hoy en día, los productos para la construcción y la silvicultura de John Deere se venden a través de una red de más de 600 distribuidores en diferentes emplazamientos repartidos en todo el mundo.



Las máquinas de construcción de John Deere se utilizan en numerosos sectores del movimiento de tierra, entre otros, en la construcción de carreteras, en instalaciones subterráneas de abastecimiento, la urbanización de terrenos y en la construcción de viviendas, así como para el transporte de material, obras viales, trabajos de reparación y mantenimiento. Las máquinas forestales de John Deere se emplean para talar árboles y para el corte de madera en talleres de carpintería.

John Deere dispone de una importante alianza estratégica de muchos años con Hitachi Construction Machinery. En 1988, se creó la Deere-Hitachi Construction Machinery Corporation. Las excavadoras hidráulicas de John Deere se fabrican en Deere-Hitachi Construction Machinery Corporation en Kernersville, Carolina del Norte, para la venta en América del Norte y del Sur.

En el transcurso de los últimos años, Deere ha realizado inversiones en la construcción de fábricas nuevas en China y Brasil, a fin de consolidar la presencia global en este sector.

En la Con Expo, la prestigiosa feria de máquinas de construcción que acaba de finalizar y que se celebra cada tres años en Las Vegas, se subrayó, una vez más, el compromiso de Deere con la producción de equipos para el sector de la construcción. Deere presentó en la feria una aplanadora sobre orugas 950K, la segunda más grande de su clase de producción.

La empresa dio a conocer, además, el establecimiento del John Deere Machine Health Monitoring Center, creado para respaldar a los clientes y distribuidores en el control de las máquinas y reaccionar de forma más eficiente ante problemas críticos que pueden conllevar tiempos de inactividad muy costosos para el cliente.

Otro de los aspectos más destacados de la Con Expo fue la presentación de una alianza estratégica y exclusiva con Kespry, que permite a los distribuidores de máquinas para la construcción y trabajos forestales de John Deere, suministrar a los clientes los sistemas de Kespry Aerial Intelligence en el lugar de obras. Este sistema es una plataforma industrial, completamente integrada, para vehículos aéreos no tripulados, destinado a registrar datos topográficos en protocolos con una precisión extraordinaria.



36 FORUM 53 AGRICULTURA











John Deere es líder mundial del mercado de máquinas agrícolas

ohn Deere es líder mundial en la producción de tecnología agrícola y ofrece la gama completa de tractores, segadoras, cosechadoras de algodón y caña de azúcar, máquinas para el labrado del suelo y la siembra, gestión de nutrientes y preparación del suelo, pulverizadores, cosechadoras de plantas forrajeras, así como sistemas de gestión agrícola integrados.

En el segmento de Agriculture & Turf se producen y venden productos para clientes comerciales y particulares. Entre estos productos se cuentan tractores de césped y de jardín, tractores de uso municipal y tractores de utilidad, podadoras, incluyendo podadoras de mano y automotrices, equipo para campos de golf, vehículos industriales y otros equipos para exteriores accionados por motor.

John Deere invierte continuamente en investigación y desarrollo, y eso en cantidades que los competidores solo rara vez alcanzan. Este enfoque en innovación ha sido reconocido mundialmente en el año 2016. Así, por ejemplo, John Deere obtuvo más de la cuarta parte de los premios a la innovación y evolución técnica concedidos por la Sociedad Estadounidense de Ingenieros Agrícolas y Biológicos (American Society of Agricultural and Biological Engineers). Entre los productos premiados se cuentan los tractores 9RX y 6R, un aplicador de alta velocidad

para nutrientes secos, aplicaciones móviles para tractores, herramientas para la preparación del suelo, así como máquinas para sembrar y cosechar.

La agricultura de precisión es un punto esencial muy importante del sector empresarial Agriculture & Turf. Hoy en día, las máquinas de John Deere son más productivas, ya que son más grandes, más rápidas y más potentes. La mayor productividad resulta de la tecnología complementaria que hace que las actividades sean más fáciles, más inteligentes y más precisas.

La combinación de equipos, tecnología y prestaciones de servicios constituye la espina dorsal del compromiso de John Deere en el sector de la agricultura de precisión, ya que la empresa trabaja en el aumento de la potencia de las máquinas y del rendimiento operativo, así como en mejores decisiones agronómicas. La tecnología juega un papel importante en los tres sectores.

La finalidad de una mejor potencia es optimizar el rendimiento de los equipos para que el operador pueda trabajar con mayor constancia y tenga la certeza de que la función de la máquina cumple con las expectativas.

Con un mayor rendimiento operativo se consiguen resultados de alta calidad en cada trabajo realizado con el equipo, las fun-

ciones de las máquinas y el seguimiento del trabajo se coordinan mejor entre sí y los planes de las actividades se adaptan a la perfección.

Las herramientas en línea de John Deere contribuyen a tomar mejores decisiones agronómicas, que apoyan a los agricultores en la colaboración, proporcionan información directa necesaria y automatizan el registro y la transmisión de datos de la máquina a plataformas y herramientas digitales.

En el sector Agriculture & Turf, casi la mitad del volumen de ventas recae en los equipos de gran potencia, que Deere denomina «Large Ag» y que se utilizan en la producción agrícola. Aproximadamente una octava parte del volumen de ventas de este segmento recae sobre los equipos de jardinería, el resto sobre «Small Ag».

En el futuro, la necesidad de equipos para la agricultura probablemente se mantendrá al mismo nivel. La demanda global de cereales y semillas oleaginosas sigue aumentando, de igual manera que en los últimos casi 50 años. Según los expertos, la producción de productos agrícolas se tiene que duplicar hasta 2050, a fin de poder avanzar al mismo ritmo que la demanda. Todo esto y el mercado laboral relativamente pequeño en zonas rurales se traducirán en una mayor demanda de la mecanización agraria.

Líder del mercado también en otros sectores

Servicios financieros

John Deere Financial Services es una de las empresas más importantes dedicadas a la financiación de equipos de los EE. UU. que opera a nivel mundial. La empresa John Deere Financial ofrece soluciones de financiamiento y leasing para el comercio al por menor y al por mayor, con el fin de facilitar la venta de equipos de John Deere. Asimismo, pone a disposición de agricultores créditos renovables y créditos de explotación.

Sistemas de accionamiento

John Deere Power Systems es un fabricante líder de motores diésel para vehículos industriales y de componentes de accionamiento. Power Systems ofrece productos para máquinas y equipos de John Deere y otros fabricantes.

Soluciones inteligentes para la agricultura de precisión La empresa Intelligent Solutions Group diseña puestos de mando, pantallas, receptores, sistemas de control, programas de administración de campo y cosecha, así como

Servicio de piezas de recambio

sistemas de información y logística.

Worldwide Parts Services coordina las ventas y la administración de existencias de almacenes de piezas de recambio y de materiales en todo el mundo.

FORUM 53 HISTORIA

Líder desde hace 180 años

ohn Deere era un herrero que en 1837 desarrolló el primer arado autolimpiante con éxito económico y fundó la empresa que hoy en día aún lleva su nombre. Nació en 1804 en Rutland,

Vermont. Tras la desaparición de su padre en alta mar, cuando John apenas tenía cuatro años, fue criado por su madre.

De joven, John tenía buena fama como herrero por sus habilidades y sus buenas ideas. Tras el desplome de la economía en Nueva Inglaterra en 1836, siguió a otros habitantes de Vermont a Illinois, en donde abrió una herrería en Grand Detour. Poco tiempo después de su llegada, su clientela, compuesta, sobre todo, de agricultores, se quejaba de que los arados de hierro fundido que usaban no funcionaban bien en el suelo arcilloso de las praderas del medio oeste. La tierra se quedaba adherida a la parte inferior del arado y los agricultores tenían que detenerse cada pocos metros para quitarla.

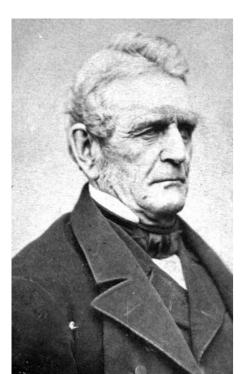
John Deere estaba plenamente convencido de que un arado con una superficie pulida se limpiaría por si solo y que la tierra pegajosa se caería por el movimiento en el campo y, por esta razón, fabricó un arado utilizando el acero de una hoja de sierra rota y lo pulió. La demanda de este nuevo arado autolimpiante fue tan grande que, según cuentan, se reunieron cientos de personas en la granja de Lewis Crandall, cerca de Grand Detours, para ver como John Deere probaba su nuevo producto. Al poco tiempo, la producción de arados se convirtió en la profesión de John Deere.

En 1848, trasladó su taller de producción cada vez más grande a unos 125 kilómetros al suroeste a Moline, Illinois, a la ribera este del río Mississippi. El río proporcionaba la fuerza hidráulica para la fábrica, y se usaban barcas para suministrar las materias primas y transportar los arados a los mercados.

Poco después, el taller de John Deere producía 1000 arados al año. El negocio estaba en pleno auge y John Deere se hizo famoso por sus arados y sus principios, los mismos principios que Deere & Company abandera hasta el día de hoy. Entre ellos se cuentan, entre otros, su insistencia de vender únicamente productos de alta calidad.

En 1868, el negocio de Deere fue registrado como sociedad anónima bajo el nombre de Deere & Company. John Deere falleció en **1886**, sin embargo, sus herederos continuaron con el negocio hasta el siguiente siglo. Charles Deere, hijo de John Deere, famoso por sus extraordinarias capacidades empresariales, estableció centros de comercialización a fin de poder servir a la red de comerciantes independientes de la empresa. Cuando murió Charles, en el año 1907, la empresa producía arados de acero, fresas de labranza, máquinas para sembrar maíz y algodón y otros equipos.

El tercer presidente de la empresa, William Butterworth, se casó con una de las nietas de John Deere y transformó la empresa en una empresa fabricante de toda la gama de equipos agrícolas, mayormente mediante la absorción de sociedades.













Durante su presidencia, Deere & Company adquirió en 1918 la Waterloo Gasoline Engine Company, el fabricante de los tractores Waterloo Boy. La absorción marcó el inicio del segmento de los tractores de John Deere.

En 1928, Charles Deere Wiman, uno de los bisnietos de John Deere, se hizo cargo de la dirección de la empresa. Fue un gran defensor de la investigación y el desarrollo de productos nuevos y, la empresa mantuvo la actividad en este sector a un nivel muy alto, incluso durante la crisis económica mundial.

De 1955 a 1982, la dirección de Deere estuvo en manos de William A. Hewitt, el verno de Wiman, quien fuera el último miembro de la familia Deere que ocupara este puesto. Durante la duración del cargo, la empresa se convirtió en líder mundial del mercado de máquinas agrícolas y ocupó una importante posición en el mercado de máquinas de construcción y equipos de cuidado del suelo. En los años 1970, una época de crecimiento e inversiones ejemplares, el volumen de ventas se quintuplicó.

En 1978. Robert Hanson fue nombrado presidente de Deere & Company, siendo el primer presidente de la empresa no emparentado con John Deere. Tras la jubilación de William Hewitt en 1982 fue elegido presidente y director ejecutivo. Hanson llevó con éxito los negocios de la empresa durante la recesión económica de equipos agrícolas en los años 1980 y se jubiló en 1990, después haber estado a cargo de la empresa en una de las fases económicas más difíciles.

Después de la jubilación de Robert Hanson, Hans W. Becherer fue elegido presidente de Deere & Company en 1990. Fijó su atención en un «verdadero valor añadido» y siguió las estrategias correspondientes para una mejora continua y un crecimiento global. Durante su cargo, las máquinas de jardinería se convirtieron en un sector independiente. La empresa continuó su expansión a nivel mundial y se abrió nuevos mercados en China, la India, América del Sur y en la antigua Unión Soviética. En los años 1990 la tecnología se convirtió en una parte integrante y John Deere mantuvo el liderazgo del ramo con sus innovaciones en la agricultura de precisión.

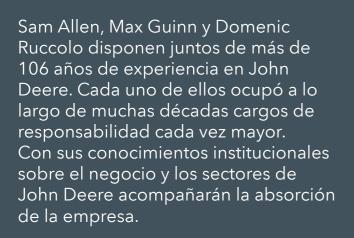
Robert W. Lane fue sucesor de Hans W. Becherer en el cargo de CEO de Deere de **2000** a **2009**. Bajo la dirección de Lane, Deere registró un crecimiento nunca antes alcanzado y un éxito sin igual. Durante cinco años consecutivos, el superávit anual de Deere & Company ascendió a cifras desconocidas hasta ese momento y, en el año 2008, superó el umbral de dos mil millones de dólares estadounidenses. Entre 2000 y 2008, el volumen de ventas ascendió a más del doble. Lane estableció el modelo SVA, con el que la empresa alcanzó un estado de clase mundial en cuanto a eficiencia de instalaciones y rendimiento de inversiones (return on investment).

Su enfoque en la expansión global conllevó inversiones a escala mundial, sobre todo en Brasil, la India y China. Las fábricas tradicionales de Deere fueron modernizadas y, a la vez, mejoraron considerablemente las organizaciones de distribuidores de todo el mundo, para así poder satisfacer mejor las necesidades de los clientes, cada vez más exigentes.

40 FORUM 53 GESTIÓN

Tres gerentes de Deere que participan en la fusión con el Wirtgen Group





Samuel R. Allen Director y CEO, Deere & Company

Sam Allen inició sus labores de John Deere en 1975 y ocupó varios puestos con un ámbito de responsabilidad cada vez más amplio. Allen nació en Sumter, Carolina del Sur y, desde 2001, trabaja como directivo sénior en la empresa, siendo responsable, además, de las áreas de recursos humanos, relaciones económicas y actividades globales de John Deere Credit.

Anteriormente fue presidente de Worldwide Construction & Forestry, responsable de las actividades globales de John Deere Power Systems, así como de tecnologías inteligentes para equipos móviles, tecnologías modernas y la construcción de máquinas de Deere. Desde febrero de 2010 es presidente y CEO de Deere & Company.

En 1975, Allen finalizó sus estudios en la Universidad Purdue y obtuvo el título de licenciado en economía industrial.





Desde su incorporación a la empresa en el año 1980, Max Guinn ocupó cargos de servicio de calidad, gestión de adquisiciones y la producción de máquinas para la agricultura, construcción y silvicultura.

En 2000, Guinn fue nombrado Vicepresidente ejecutivo sénior, responsable de ingeniería y fabricación y del sector Construction & Forestry. En mayo de 2009, asumió el cargo de Vicepresidente ejecutivo sénior, responsable de Global Platform - Crop Harvesting de Agriculture & Turf. Inmediatamente antes de hacerse cargo de su puesto actual como presidente de Worldwide Construction & Forestry, que ocupa desde octubre de 2014, fue Vicepresidente ejecutivo sénior, responsable de recursos humanos, comunicaciones, relaciones públicas y relaciones laborales.

Guinn finalizó sus estudios de ingeniería mecánica en la Universidad de Missouri-Rolla y realizó un estudio de maestría MBA en la Universidad de Dubuque.



Domenic G. Ruccolo
Vicepresidente ejecutivo
sénior, Worldwide Construction
& Forestry

Domenic G. Ruccolo comenzó su carrera profesional en John Deere en el año 1990 en John Deere Ltd., donde fue responsable de varios sectores de gestión de productos y en la sección de ventas.

En el año 2002, fue nombrado director del sector Hitachi Construction & Mining. En enero de 2006 asumió el puesto de Vicepresidente ejecutivo sénior, responsable de equipos agrícolas y marketing en EE. UU. y Canadá. Desde 2007, Ruccolo es Vicepresidente ejecutivo sénior, responsable de los departamentos de ventas, marketing y apoyo de productos del sector Worldwide Construction & Forestry.

Ruccolo finalizó sus estudios en la Universidad Concordia de Montreal, Canadá, obtuvo el título de Bachelor of Commerce y realizó un estudio de MBA en la Fuqua School de la Universidad Duke. FORUM 53 PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS

John Deere y el Wirtgen Group:

Construyendo juntos el futuro

on fuerzas aunadas todavía más fuertes: los productos de John Deere y del Wirtgen Group se complementan a la perfección. La fusión amplía la gama completa de servicios de la empresa unificada en el sector de máquinas de construcción y obras viales y la eleva a un nivel completamente nuevo. Con el abanico de productos complementarios de ambas empresas, la gama abarca ahora una enorme cantidad de soluciones para

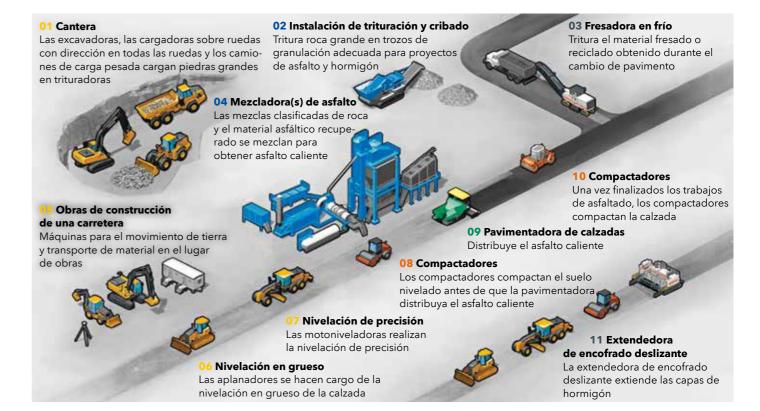
La perfecta combinación de los distintos productos centrales de John Deere y del Wirtgen Group destaca, sobre todo, al mirar las diferentes aplicaciones (véanse las imágenes del lado derecho). En ellas se constata rápidamente cuán lógica es esta fusión. Dicho de manera sencilla: en el futuro, los sectores de de movimientos de tierra, obras viales y Mineral Technologies encontrarán en la gama de productos la máquina adecuada para cada paso de trabajo.

La preparación del suelo y otras medidas de construcción exigen grandes movimientos de tierra (earth moving), para ello John Deere produce excavadoras, cargadoras sobre ruedas y vagonetas que excavan la tierra y la transportan eficientemente. Para la compactación ulterior del suelo, el Wirtgen Group suministra los compactadores de tierra correspondientes.

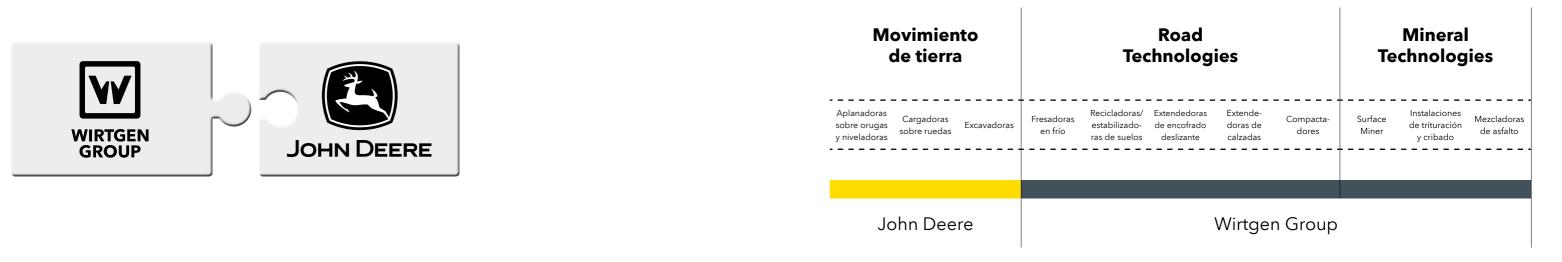
En el sector de obras viales (Road Technologies), ambas líneas de productos se complementan de forma ideal. Para allanar el suelo, los clientes pueden utilizar las niveladoras y aplanadoras de John Deere, mientras que, para la preparación, la producción y el saneamiento de firmes de carreteras se pueden emplear las recicladoras en frío y las estabilizadora de suelos, así como las extendedoras de asfalto y hormigón, los compactadores y las fresadoras de carreteras del Wirtgen Group.

Al fin al cabo, después de la fusión, las instalaciones de trituración y cribado, las mezcladoras de asfalto y los Surface Miner del Wirtgen Group completarán la cartera de la empresa también en el sector de Mineral Technologies, es decir, tecnologías para la obtención de minerales útiles, el tratamiento de materias primas minerales y materiales reciclados.

En este caso, se une lo que encaja bien. Junto con John Deere, el futuro del Wirtgen Group podrá desarrollarse sobre una base aún más ancha y estable.



Desde el movimiento de tierra hasta la carretera terminada: John Deere y el Wirtgen Group cubren todo el proceso de producción.







n el año 1983, fundé el grupo de acción «Kinder in Not», un proyecto de ayuda a niños necesitados y, desde entonces, trabajo voluntariamente para nuestros proyectos de ayuda en las islas Filipinas, la India y Brasil.

Hasta la fecha, me encanta enfrentarme, junto con nuestro equipo de empleados, a los desafíos diarios de nuestra organización de ayuda humanitaria. Probablemente también, porque cada vez que viajo a las zonas que necesitan ayuda, veo con mis propios ojos la enorme pobreza y el sufrimiento, sobre todo, de los niños y los jóvenes.

Durante las visitas a los niños de los basureros en la enorme ciudad portuaria de Cebu en las islas Filipinas, nuestros socios y yo estuvimos en los vertederos de basuras apestosos e insalubres, para hacerme una idea de la forma de vida tan indigna que sufren las familias grandes con varios hijos, que habitan en chozas hechas de desperdicios.

Vi a niños totalmente desnutridos, con ropa rota y sin zapatos, caminando por los vertederos para buscar algo comestible. Y, a pesar de ello, esos niños tenían una sonrisa en el rostro, a menudo inconcebible para mí.

Me encontré con muchos niños y jóvenes que viven con sus padres en cementerios, en viviendas construidas con plásticos y tablas viejas. No había ni agua ni electricidad. Muchos niños padecían de fuertes eccemas.

El año pasado, la organización «Kinder in Not» financió un jardín de infancia para los más pequeños, cerca de un barrio chino, en donde cuidan con cariño a niños menores de seis años. Muchos de los párvulos no estaban acostumbrados a recibir alimentos regularmente. Algunos son demasiado pequeños y débiles para su edad. A menudo son niños carentes de cariño, que se crían sin afecto ni amor.

Por otro lado, también asisten niñas y niños a esta guardería, cuyas madres hacen todo lo posible para que sus hijos puedan disfrutar de una vida, mejor que la suya propia, que valga la

La ayuda económica del grupo de acción «Kinder in Not» y de sus donadores parece ser solo una gota en medio del océano, sobre todo, cuando el proyecto de ayuda apenas comienza. Parece serlo, pero no lo es. Entre tanto, el grupo de acción «Kinder in Not» mantiene cuatro centros de educación preescolar cerca de tres vertederos grandes, así como varios centros de salud. Cuando los niños terminan la educación preescolar, les ayudamos para que asistan a la escuela primaria.

Junto con nuestros socios, hemos logrado construir unas 50 viviendas dignas para las familias más pobres cerca de los cementerios de Cebu. Nuestros socios negociaron con las autoridades competentes de la ciudad de Cebu hasta que obtuvimos más de 50 terrenos pequeños que colindan con el cementerio.

En una ciudad pequeña apartada de Argelia financiamos un hospital, tres escuelas de educación preescolar, una escuela secundaria para jóvenes y una para adultos. A estas escuelas secundarias asisten más de 1000 jóvenes. Cuando salgan del colegio, nuestros padrinos les ayudarán durante su formación profesional. Nuestro objetivo primordial es la ayuda a la autoayuda. Con un importante proyecto agrícola en la región montañosa de Argelia contribuimos a mejorar la vida de las familias campesinas.

¿Qué idea tenemos del futuro del grupo de acción «Kinder in Not»? Actualmente respaldamos 40 proyectos de ayuda en Filipinas, la India y Brasil.

Se trata de proyectos que aún siguen necesitando ayuda para su mantenimiento y ampliación, por ejemplo, proyectos para niños y jóvenes discapacitados, para niños afectados por el SIDA y proyectos para los niños y jóvenes más necesitados en formación profesional.

Actualmente, junto con un socio experimentado, trabajamos en el desarrollo de un proyecto de ayuda en Filipinas que se ocupe de sacar a niños de los centros penitenciarios que llevan allí meses, a veces incluso años, sin haber sido sometidos a juicio. Muchos de ellos solo han cometido el delito de robar algo para comer.

Ya que nadie sabe a dónde llevar a esos niños (en parte son niños de la calle o cuyos padres no quieren ocuparse de ellos),











tenemos proyectado construir una casa con personal que cuide con cariño a estos niños que en muchos casos han sido maltratados o violados, y donde podrán recibir tratamiento terapéutico.

En uno de los estados más pobres de la India tenemos planificado otro proyecto de ayuda a niños discapacitados.

Mis hijos, Jürgen y Stefan Wirtgen, se seguirán haciendo cargo de los gastos administrativos del grupo de acción «Kinder in Not» de Windhagen y apoyarán económicamente las labores de organización de los nuevos proyectos de ayuda del grupo de acción.

De esta forma, también en el futuro quedará garantizado que cada donativo sea transferido al proyecto de ayuda deseado sin deducción de los gastos administrativos.

Doy las gracias a todas las personas que han contribuido a que, hasta la fecha, hayamos podido ayudar a una gran cantidad de niños.



Saludos cordiales

Grupo de acción «Kinder in Not»,

asociación registrada. Gisela Wirtgen (Presidenta)



¡AYUDE A LOS NIÑOS NECESITADOS!

Con nuestros proyectos deseamos ofrecer una ayuda a largo plazo. Cada céntimo nos acerca más a nuestro objetivo.

Cuentas para donaciones

Sparkasse Neuwied Número de cuenta: 012 022 752 Número de identificación bancaria: 574 501 20 IBAN: DE87 5745 0120 0012 0227 52 BIC (SWIFT): MALADE51NWD

Raiffeisenbank Neustadt e.G.

IBAN: DE16 5706 9238 0100 0527 24

BIC: GENODED1ASN

La asociación

fue fundada en 1983 por iniciativa de Gisela Wirtgen, presta «ayuda para la autoayuda» de forma voluntaria y sin fines de lucro, para mitigar el sufrimiento de niños necesitados, realiza su trabajo sin influencias políticas ni religiosas, financia proyectos de asistencia en las islas Filipinas, la India y Brasil.

Más información



Edición especial con motivo de la fusión del Wirtgen Group con John Deere



WIRTGEN GROUP

Reinhard-Wirtgen-Str. 2 D-53578 Windhagen

Alemania

Tel.: +49 (0) 2645 131-0 Fax: +49 (0) 2645 131-392 Correo electrónico: info@wirtgen-group.com

> www.wirtgen-group.com