

Krannich cumple cinco años

Se define como “una de las más grandes empresas suministradoras fotovoltaicas de Europa”. Su gama de productos –procedentes ellos de la China, Alemania, Corea o el Japón– incluye módulos solares, inversores para instalaciones conectadas a red y sistemas aislados, reguladores de carga, baterías, sistemas de montaje... Eso sí, todos ellos –insisten–, sometidos por su departamento técnico a “estrictos ensayos de calidad”. Es Krannich, una distribuidora nacida en Stuttgart que llegó a España hace exactamente cinco años.

Hannah Zsolosz

Planificación y dimensionado, análisis de rendimientos, soporte técnico, puesta en marcha, configuración de los inversores y de los sistemas de comunicación de la instalación, comprobación de las conexiones de corriente continua y corriente alterna, medición de los parámetros del inversor, inspecciones periódicas de la instalación, seguimiento a distancia, evaluación cuatrimestral... Krannich no solo suministra módulos. Hace muchas otras cosas. Quizá por eso está capeando el temporal mejor que otras compañías, grandes y pequeñas, que están sufriendo, y muy mucho, los

vaivenes de una montaña rusa –la de la fotovoltaica española– que no acaba de dominar sus curvas.

Por eso, seguramente, está aguantando el tirón. Por eso y probablemente también gracias a una serie de iniciativas que la empresa ha puesto en marcha a lo largo de los últimos meses y que son paradigma de la adaptación al medio que tan necesaria es para las empresas de la fotovoltaica en estos tiempos de mudanza. Entre ellas, la búsqueda de nuevos productos (“próximamente vamos a introducir más marcas europeas en nuestro catálogo de módulos”), la entrada en nuevos mercados (Chile, por ejemplo) o

la formación –en España– de sus más de trescientos clientes: “formación tanto tecnológica como administrativa, una formación continua y de resolución de las dudas que surgen en el día a día”. Nuestra filosofía –cuentan desde la empresa– “es estar siempre al lado del instalador, informándole de la actualidad”.

Una actualidad que modificara, hace ya año y medio, el volantazo regulatorio dado por el gobierno con el Real Decreto 1578/2008, que cambió drásticamente las reglas del juego fotovoltaico (para empezar, redujo la prima en un 30%); una actualidad que continúa abducida por la que dicen es la peor crisis financie-



ra global que recuerdan los tiempos, crisis crediticia que ha resultado definitiva para muchas empresas. Y si no, que se lo pregunten a la Asociación de la Industria Fotovoltaica de España (ASIF, la patronal sectorial), que ya lamentaba, allá por junio, "la destrucción de 25.000 empleos y el hecho de que el valor estimado del mercado fotovoltaico sea en 2009 de unos 1.600 millones de euros, cuando, en 2008, superábamos los 16.000".

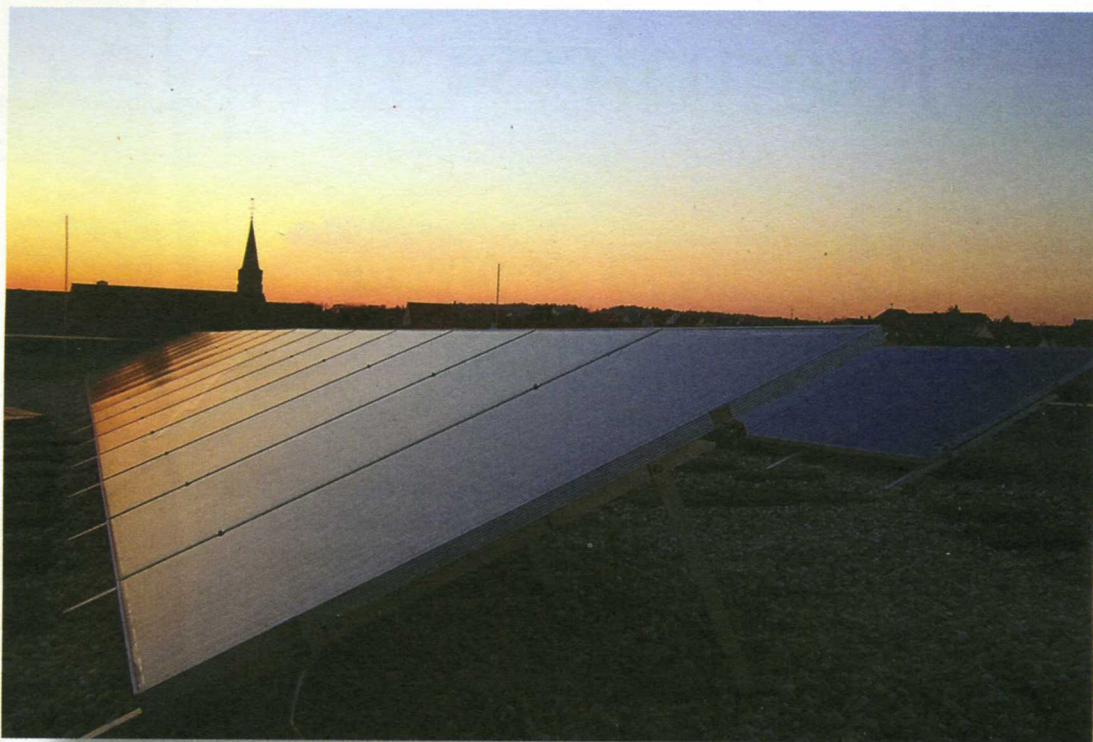
Pues bien, contra la bicha, contra la saga financiera, Krannich decidió hace apenas seis meses asumir ciertos riesgos y se inventó una herramienta, 4P (Premium Partner Project Program), con la que pretende neutralizar una crisis que empieza a alcanzar el rango de metástasis. Grosso modo, cuentan desde la empresa, la idea es que la propia "Krannich avale la financiación de los proyectos de sus clientes frente a las entidades bancarias y, de esa manera, asegure el suministro, la instalación y la puesta en marcha de cada sistema que se acoja a nuestro Programa 4P" (de ese programa habla en las páginas siguientes Jochen Beese, el director gerente de la compañía).

■ Imaginación e investigación

En fin, imaginación para el presente, e investigación para el futuro: hace exactamente un año, Krannich, la promotora Ultima Network y el fabricante Silicon CPV anunciaron que iban a instalar un sistema conectado a red en Sinarcas (Valencia). Y así ha sido: el sistema, ideado como banco de pruebas y ensayos, tiene 100 kWp de potencia y es paradigma de la filosofía de la empresa: "antes de seleccionar un producto para nuestro catálogo, solemos hacer una serie de pruebas para garantizar el funcionamiento del sistema, porque, últimamente, en el sector fotovoltaico, están apareciendo muchas tecnologías nuevas y, hasta ahora, muchas de ellas no han dado muy buenos resultados, ya sea por su eficiencia o por el coste. Por ello, nos asociamos con un fabricante de concentración fotovoltaica cuya tecnología nos parece revolucionaria". ¿Y cómo van las pruebas? "El tiempo transcurrido desde la inscripción de la instalación al registro de asignación de retribución no es suficiente para presentar unos resultados del funcionamiento del sistema fiables". En fin, Krannich cumple años... o cómo salir de una crisis a base de I+D: imaginación y prudencia.

■ Más información:

→ www.krannich-solar.com



■ Las "10 buenas razones" que esgrime Krannich "para apostar por la técnica solar"

La energía solar...

- ✓ tiene un potencial prácticamente inagotable
- ✓ es compatible con otras energías renovables
- ✓ ofrece una seguridad de abastecimiento calculable
- ✓ es aplicable de forma universal gracias a que es modular, descentralizada y fácil de usar
- ✓ se aprovecha en cada continente del planeta
- ✓ evita la dependencia de regiones conflictivas
- ✓ contribuye al desarrollo de regiones rurales y zonas subdesarrolladas
- ✓ es el ramo económico de más potencial de crecimiento y perspectiva de futuro
- ✓ fortalece a la pequeña y mediana empresa y al sector de servicios técnicos
- ✓ es indispensable para una protección efectiva del clima

Ah, por cierto, Krannich busca representante comercial en las islas Canarias.

■ Los hitos de una historia

- ✓ En 1995 dos hermanos de la región de Stuttgart (Alemania), Axel y Kurt Krannich, fundan Krannich Solartechnik, pyme instaladora que se dedica a ejecutar sistemas fotovoltaicos de entre uno y diez kilovatios pico. Tras el comienzo del programa gubernamental alemán de los "100.000 Tejados Fotovoltaicos", en 1999, la empresa se transforma primero en marchante especializado en sistemas fotovoltaicos y, por último, en comerciante al por mayor.
- ✓ En 2001, los Krannich alquilan un centro de distribución en Weil der Stadt para almacenar y distribuir un volumen de módulos y sistemas de montaje que no cesa de crecer debido a la asimismo creciente demanda. El almacén experimenta la misma evolución (crece) y es finalmente adquirido en 2004.
- ✓ Al año siguiente, Jochen Beese se pone al mando de una nueva delegación, la de Quart de Poblet, en Valencia (España).
- ✓ También en 2005, se funda la delegación USA East Coast, en Hainesport (Nueva Jersey), y el Grupo Krannich alcanza los 12 MWp de generadores fotovoltaicos comercializados en todo el mundo.
- ✓ A principios de 2006, la compañía se transforma en Krannich Solar GmbH y monta delegación en Turín. Ese mismo año se sitúa entre los diez suministradores de sistemas fotovoltaicos más importantes de la Unión Europea e incrementa sus actividades de exportación en un 25%.
- ✓ El Grupo Krannich cierra el ejercicio 2007 con más de un centenar de trabajadores en todo el mundo.
- ✓ En 2007, se funda la delegación Krannich Solar Grecia en Tesalónica y se abre la sucursal de la empresa en Seúl. Krannich España amplía las instalaciones e inaugura nuevas oficinas en el Polígono Alquería Masía de Moret, de Picanya (Valencia), para sus 25 trabajadores.
- ✓ La empresa abre 2008 con la apertura de dos nuevas delegaciones, en León y en Múnich, y cierra el ejercicio con una nueva filial en Madrid, que pretende abarcar y dar servicio a los clientes de las zonas centro y norte de España.
- ✓ En 2009, son ya más de 160 los trabajadores del grupo, que sigue con su política de expansión internacional para prestar sus servicios en Atenas, Bolonia, Brno (República Checa) y Antofagasta (Chile).