

Jochen Beese

Director gerente de Krannich Solar España

“Una guerra de precios es inevitable”

“Espíritu errante” (así se autodefine), Jochen Beese empezó a estudiar “las oportunidades de negocio en la península” allá por el año 2004, viajó a quinde Pirineos, con un compañero de la empresa, en la primavera del año siguiente (Genera) y, “después de la feria, que fue un éxito, abrimos una delegación en Quart de Poblet porque Valencia es un buen punto de distribución: tiene puerto, y la distancia hasta Madrid, Barcelona y Zaragoza es de tan sólo tres horas”.

■ Krannich cumple en 2010 cinco años en España. ¿Cuál es el balance de ese quinquenio?

■ La verdad es que nos ha ido muy bien. Empecé solo, entré luego un amigo mío, con su apoyo montamos toda la empresa y, después de un año, empezamos a contratar a gente. En 2005 acabamos los dos con una facturación de 3,4 millones de euros, y en 2006 ya eran 33,5 millones y a finales del año éramos 9. En 2007, con una cifra de negocio de 57 millones de euros alcanzamos un 44% de la facturación de la empresa a nivel internacional. Un año más tarde, facturamos casi la mitad del grupo, 131 millones. El ejercicio anterior lo acabamos con 37 millones de euros, un resultado muy bueno conociendo la situación del mercado español, y que nos ayudó a fortalecer nuestra posición en el mercado nacional.

■ El Real Decreto 1578/2008 vio la luz el 26 de septiembre de aquel año. Vio la luz entonces y fue entonces cuando comenzaron las sombras en el panorama FV nacional. A un año y media vista de aquello, ¿cómo está el asunto?

■ En octubre de 2008 ya dije, precisamente a *Energías Renovables*, que el RD 1578 es una normativa contradictoria y mejorable. El gobierno no tiene mucho interés en las energías renovables porque todavía le cuestan dinero. El poder está influido por el lobby de las grandes eléctricas, que están viendo cómo se acerca la paridad de red y quieren hacerse con un buen trozo de la tarta fotovoltaica. De ahí sale el cambio de la normativa. Ese RD es el causante de que muchas empresas del sector hayan tenido que cerrar y de que miles de personas hayan perdido su empleo. Aun así, la industria fotovoltaica se va recuperando en España. Los cupos para las instalaciones del Tipo 1 –sobre cubierta, la principal razón del nuevo RD– se cubren más cada trimestre. A corto plazo, va a ser un mercado pequeño pero estable y planificable. A las pequeñas y medianas empresas [pymes], apartadas del mercado por las grandes compañías, se les están cortando las vías de financiación porque, como no han obtenido beneficios



en 2009, los bancos no les respaldan en 2010. Bien, pues nosotros les damos la bienvenida a nuestro Programa 4P de apoyo a ingenierías e instaladoras.

■ En efecto, en septiembre de 2009 Krannich lanza el Programa 4P. ¿En qué consiste exactamente ese programa?

■ Es un programa que apoya a ingenierías e instaladoras respetando el rol de cada cual. Está enfocado únicamente en las instalaciones en régimen de alquiler. El concepto del mismo es la creación de una red de ingenierías-instaladoras de referencia a nivel nacional con garantía de suministro y apoyo económico por nuestra parte para garantizar la continuidad del desarrollo de proyectos en el mercado español. En cuanto al soporte financiero, nosotros avalamos la financiación de los proyectos de nuestros clientes frente a las entidades bancarias y, de esta manera, aseguramos el suministro, la instalación y la puesta en marcha de cada sistema acogido por el programa.

■ En septiembre de 2009, Krannich difunde un comunicado en el que asegura que ya “tenemos ocho partners con 13,3 MW a instalar”. Añade entonces, además, que “la empresa prevé conseguir unos veinte colaboradores para 2010”. ¿Cuáles son los números de 4P a día de hoy?

■ Hoy día contamos con catorce partners. Desde que el programa está en marcha, hemos conectado y vendido 1,8 MWp. Quince sistemas, un total de 12 MW, están en fase de legalización. Algunos ya están en el Prefo [Preasignación Retribución Eléctrica Fotovoltaica] y otros, a la espera de preasignación al cupo. Además, actualmente tenemos una cartera de proyectos de 15 MW que estamos estudiando debido a los posibles ajustes a la baja de la prima,

que pueden rondar el 25%. Fuera de España, el programa también ha tenido éxito, ya que algunos de nuestros *partners* se han establecido en otros mercados geográficos, donde, junto con ellos, tenemos unos 12 MWp en fase de construcción.

■ En noviembre, Krannich Solar instala en Chile su primera delegación latinoamericana por dos motivos: el "bajo riesgo político-económico" del país y la "muy favorable" legislación en materia de renovables. Han pasado apenas tres meses desde entonces, pero, sobre todo, ha pasado por allí un terrible terremoto. ¿Han cambiado mucho las previsiones?

■ Sí, han cambiado, en cierto modo. Sobre todo por el terremoto. Aunque la nueva normativa obligue a las compañías eléctricas a inyectar a la red un 10% de energía renovable, la penalización por el incumplimiento es insignificante, así que el desarrollo del mercado chileno no va a ser como lo esperábamos.

■ Krannich cerró 2009 con la apertura de una sucursal en Bolonia. ¿Es Italia la nueva meca de la fotovoltaica, la sucesora de España?

■ ¿Meca? No lo creo. Desde luego, la nueva Alemania va a ser Francia. En Italia hay que montar 8 GW de aquí a 2015, lo que tampoco me parece mucho. Aparte de la inseguridad jurídica que existe en ese país. Este año los mercados más fuertes van a ser Alemania, Italia y la República Checa. Y Francia, a medio plazo, va a ser un mercado más estable. Los mercados FV más prometedores, a medio y largo plazo, no son del Viejo Continente. Serán Estados Unidos, China y la India.

■ Ahora que ya son muchos los megavatios instalados y muchos menos, los que se van a instalar cada año... la operación, el mantenimiento, la optimización... ¿podrían ser esos los nichos de mercado clave del futuro en España? Lo digo porque Krannich oferta servicios de apoyo administrativo, proyectos, planificación, dimensionado, testeo en campo y seguimiento de sistemas fotovoltaicos a las instaladoras, por ejemplo.

■ Sin comentarios, no voy a dar pistas a la competencia.

■ Krannich distribuye módulos solares alemanes, japoneses, coreanos y chinos. ¿Cuáles son los que más éxito tienen; cuáles, los más demandados?

■ Los alemanes y japoneses son los que tienen el mejor performance ratio, pero los más populares son los chinos de renombre, como Suntech y Yingli, por su buena relación calidad-precio.

■ Me da la sensación de que Krannich se ha enfrentado a la crisis con iniciativas imaginativas, como el Programa 4P. ¿Cómo se vislumbra el futuro inmediato de la fotovoltaica en España?

■ Esta crisis ha confirmado que sólo los fuertes sobreviven. Nuestra cuota de mercado aumentó significativamente gracias a las iniciativas diferenciadoras que adoptamos, aunque bajara nuestra cifra de negocio. Dimos alas a nuestros *partners*, apostando por ellos, ya que son nuestro valor para el futuro, y seguimos haciéndolo. Además, nos hemos lanzado a nuevos mercados donde también actuaremos conjuntamente con nuestros *partners*. Ahora, en España, el futuro inmediato de la fotovoltaica es incierto. Parece ser que el nuevo real decreto prevé un cambio de la tarifa, pero los cupos van a continuar, con lo cual, lo único que nos queda es aguantar. Las grandes empresas quieren ganar cada vez más cuota de mercado, más protagonismo, así que una guerra de precios es inevitable. El que vea un futuro complicado porque su empresa es pequeña pero cree que tiene ideas para afrontarlo... bienvenido sea a nuestro programa 4P. ■

Acercándote la energía del Sol



Con Krannich es posible

El sistema de comunicación entre las abejas fue descrito por primera vez ya en el 330 AC por Aristóteles. Hoy día el movimiento rítmico que utilizan es conocido como "la danza de las abejas" gracias al premio Nobel, Karl Ritter von Frisch. Para indicar a sus compañeras la dirección y la distancia hasta el alimento, las abejas bailan en forma de un ocho horizontal meneando el cuerpo y usan el Sol como punto de referencia.

Con la misma entrega a sus clientes, "las laboriosas abejas" de Krannich Solar buscan, desde hace 15 años, las mejores fuentes de sostenibilidad medioambiental y económica. Por ello, usando el Sol como referente, crean nuevos programas de apoyo para que sus amigos y socios puedan cosechar año tras año una buena producción garantizada de su instalación fotovoltaica.

15 años más cerca del Sol

genera2010

Ven a vernos
del 19 al 21 de mayo
en el stand 9E09
del Pabellón 9 en IFEMA

krannich
Solar

Av. Alquería de Moret, 39, 46210 Picanya (Valencia)
Tel. +34961594668 · Fax +34961594686
info@es.krannich-solar.com · www.krannich-solar.com