



Jochen Beese, director gerente de Krannich Solar España

“Hay cosas que no se pueden ofertar, como el estar incondicionalmente al lado de tu cliente”

Jochen Beese nació en la región de Stuttgart en Alemania. Tras acabar sus estudios, trabajó en diversos sectores tanto en Alemania como en la mayoría de los países de habla hispana. Se dedicó a la comercialización de productos muy diferentes durante varios lustros. Desde el 2004, trabaja en Krannich Solar desempeñando funciones de desarrollo de negocio a escala internacional. Fundó en Valencia la delegación española del grupo y sigue con la expansión de la compañía y otros mercados, tales como Portugal, África y América Latina.

Cuando la potencia fotovoltaica acumulada alcanzaba tan sólo 580 MW a escala mundial, los hermanos Krannich, decidieron montar su negocio. Así, la compañía que lleva su nombre este año festeja un doble aniversario: los 15 años del grupo y los 5 de la división española. ¿Cuál es el balance?

Desde el 2005, el grupo Krannich lleva abriendo anualmente una media de 2 oficinas fuera de Alemania. Así, la empresa ha llegado a tener 13 sucursales en 11 países y un total de más de 300 MW suministrados. A escala internacional, ya tenemos más de 200 trabajadores en plantilla, que para una distribuidora, es una cifra bastante significativa.

Hace 5 años empecé en España, luego entró un amigo mío y acabamos el 2005 con una facturación de 3,4 millones de euros. El año siguiente éramos 9 y facturamos 33,5 millones. En 2007, alcanzamos un 44% de la facturación de la empresa a escala internacional con una cifra de negocio de 57 millones de euros. Un año más tarde, facturamos casi la mitad del grupo, 131 millones. El ejercicio anterior lo acabamos con 34 trabajadores y 37 millones de euros, un resultado muy bueno, conociendo la situación de la industria fotovoltaica

“ACTUALMENTE ESTAMOS VALORANDO LA FUNDACIÓN DE UNA OFICINA EN BÉLGICA Y GRAN BRETAÑA”

en España, y que nos ayudó a fortalecer nuestra posición en el mercado nacional.

Los primeros años de la existencia de la compañía, Kurt y Axel Krannich se dedicaban a la instalación de pequeños sistemas fotovoltaicos de 1 a 10kWp. ¿Fue ilustrativa la experiencia para la compañía?

Claro que lo fue. Además, nos ayuda a comprender mejor las necesidades de nuestros clientes y satisfacerlas de la mejor manera. Sabemos qué producto es el más indicado para un tipo de instalación u otro, qué servicios adicionales les hacen falta a los instaladores y en qué más les podemos ayudar, como por ejemplo en logística, servicio técnico, asistencia a las ferias, financiación, etc.

Tras estos primeros pasos y 15 años después, Krannich es una de las suministradoras fotovoltaicas más grandes del mundo con 13 oficinas en

11 países. ¿Cuál diría que es el mercado más destacado y por qué? ¿Tienen en el punto de mira nuevos mercados?

Como siempre, Alemania sigue siendo el mercado más destacado. Sin embargo, hay mercados como Italia y La República Checa que van a ser, junto con el germano, los mercados más fuertes en 2010. A medio plazo, Francia tendrá una situación más estable, comparable con el mercado alemán. Haciendo valoraciones a medio y largo plazo, creo que los mercados FV más prometedores serán EEUU, China y la India.

En cuanto a las nuevas aperturas, actualmente estamos valorando la fundación de una oficina en Bélgica y Gran Bretaña. Ya estamos presentes en estos países suministrando el material desde la central, pero para estar más cerca de los clientes queremos abrir delegaciones allí.

La gama de productos de Krannich incluye de paneles solares, soportes de montaje, inversores solares para instalaciones conectadas a la red y aisladas, hasta reguladores de carga y baterías. En España, ¿qué resulta más fácil vender?

Módulos, como siempre, y desde el año pasado, inversores de conexión a red. Ade-



más, teniendo en cuenta que el mercado se dirige más hacia los tejados, nuestro sistema de montaje rápido K2 Systems tiene cada vez más demanda.

El mercado español ha cambiado las tendencias de los grandes huertos solares a potenciar la instalación a pequeña escala. ¿Cómo vive este cambio la cartera de productos de Krannich?

La verdad es que no sólo no tenemos ningún problema con este cambio, sino que nos viene muy bien. Como he dicho, los fundadores del grupo tienen experiencia en este campo y nos la han transmitido al resto. Además, en España, en los años 2005 y 2006, el material para las instalaciones sobre cubierta ocupaba la gran parte, un 80%, de nuestra facturación, pues nuestros clientes se dedicaban a este tipo de proyectos. En los años siguientes, esta cuota se redujo por los motivos que todos conocemos, pero fue nuestra experiencia en sistemas, digamos "pequeños," sobre cubierta y la de nuestros clientes que nos ayudó a sobrevivir el año pasado sin grandes cambios en la plantilla. Así es que la cartera de productos sigue su rumbo, tanto con marcas nuevas como con nuevos modelos de los brands habituales.

De Alemania a China se despliega la cartera de paneles de Krannich, pero los equipos Axitec son presentados como el producto estrella dentro de sus

"EN GENERA, VAMOS A PRESENTAR UN NUEVO MODELO DE AXITEC, ENSAMBLADO CON 60 CÉLULAS MONOCRISTALINAS CON 3 BUSBARS, QUE PUEDE ALCANZAR 250W DE LA POTENCIA NOMINAL"

módulos ¿Cuál es su valor añadido?

No es que sea "el producto estrella", todos nuestros productos son de alta gama y los buscamos en función de las necesidades individuales de cada cliente. En cuanto a Axitec, distribuimos en exclusiva los módulos de este fabricante. Es de origen alemán y ofrece 10 años de garantía al producto, por ejemplo. Además, está en constante desarrollo y próximamente, en Genera, vamos a presentar un nuevo modelo de Axitec, ensamblado con 60 células monocristalinas con 3 busbars, que puede alcanzar 250W de la potencia nominal.

Hablando de inversores solares, en el panorama del mercado español hay una gran diversidad de equipos de potencia. Una pregunta que se puede hacer el inversor, valga la redundancia, es si es mejor un inversor central o descentralizado, con o sin transformador... ¿Cuál es el discurso de Krannich?

No hay inversores solares mejores o peores, los hay idóneos ya que el modelo a

elegir depende de la potencia de la instalación y del tipo del módulo empleado. Por ejemplo, unos paneles de capa fina (no todos) se han de conectar con inversores con transformador y toma a tierra negativa. De todas maneras, nuestro departamento técnico ayuda a nuestros clientes con la elección de los equipos de potencia que más convienen a una instalación concreta, pues en nuestro portafolio llevamos las marcas que tienen toda la gama de equipos para cubrir cualquier necesidad específica.

En los equipos de potencia, hay un claro sabor Alemán. ¿Cuál es la ventaja de los equipos germanos que todavía no ofrecen otros inversores en el mercado?

La tecnología alemana siempre ha tenido la fama de ser una de las mejores del mundo: los mejores coches, los mejores electrodomésticos... también la mayoría de los inversores solares de alta calidad se fabrican en mi país... y no lo digo porque yo sea alemán (Sonríe), sino porque hay estudios de mercado que confirman que los equipos de fabricantes germanos son los más fiables y poseen los mejores rendimientos. Creo que los equipos germánicos, por llamarlos de alguna manera, destacan porque fueron los primeros en aparecer en el mercado, sencillamente, los fabricantes tienen más experiencia en manufactura e I+D.

Todos los convertidores solares que ofertan poseen un seguidor de MPP ¿Qué otros valores destacaría además de sus equipos?

El rendimiento europeo y el rango de tensión que se tiene que ajustar bien a todos los paneles: cuánto más amplio sea, mejor funciona, arranca antes y soporta tensiones más elevadas. Además, contamos con equipos tanto para interior, como para exterior, que pueden estar expuestos en ambientes con temperaturas hasta 65°C. Asimismo, los inversores que ofrecemos a nuestros clientes funcionan con diferentes potencias parciales de entrada y pueden variar la potencia de salida remotamente.

Hablando un poco de actualidad, en 2009, con la crisis y reales decretos que paralizaron el sector solar, ha sido un año complicado para todo el sector ¿Cómo se ha sentido en el seno de la

