

EL DIRECTOR GENERAL DE KUEHNE + NAGEL EN ESPAÑA DA CUENTA DEL PRESENTE Y FUTURO DE LA COMPAÑÍA

Somos más que un transitario, somos un operador logístico muy dinámico

-¿Qué balance hace de los primeros cinco meses de 2011?

- 2011 no está siendo un año especialmente fácil, tras un buen ejercicio 2010 que nos aportó una sólida recuperación en volúmenes y márgenes, los cinco primeros meses de este año están siendo más duros. No obstante, seguimos creciendo en volumen, facturación y resultados, lo que nos anima a continuar dando lo mejor de nosotros mismos. Si bien, hay que ser realista y admitir que el mercado no está fácil: hay mucha presión en precios, cautela en el crédito, incremento del precio de los carburantes. En cualquier caso parte de la recuperación no ha sido sólo por el negocio inducido por la red, sino por una muy buena gestión de venta y operaciones.

- ¿Cómo afronta su compañía la competencia que puedan realizar otras trabajando por debajo de los costes?

- Kuehne + Nagel es una empresa muy seria y nuestros clientes lo saben. No en vano, la compañía tiene más de 120 años de antigüedad y lleva desde el año 1966 en España. Vender por debajo de costes, es decir perder dinero directamente a nivel de margen bruto, sin ni siquiera tener en cuenta gastos directos e indirectos, es sencillamente insostenible en el tiempo. Es el camino más rápido hacia la quiebra, así que los competidores que pudieran estar llevando a cabo ésta práctica, ellos verán lo que hacen. Kuehne + Nagel desde luego, no entrará en ese juego. Nuestra empresa se distingue, como decía anteriormente, por la seriedad, la calidad en el servicio, la atención al cliente en todo el mundo y también por ofrecer muy buenos precios, claro que sí, pero una empresa que no gana dinero, es inviable.

- ¿Cree que las compañías dan la importancia necesaria a la logística? ¿Hay reticencia a externalizar los servicios?

- Creo que en España nadie puede poner en duda la importancia de la logística para la empresa. El sector y los responsables logísticos de las empresas cliente en España se han profesionalizado muchísimo en los últimos años y contamos con multitud de ejemplos donde la logística se ha convertido en la ventaja estratégica de las compañías punteras. No obstante, si es cierto que dicha concienciación y puesta en valor de la logística de forma generalizada en nuestro país llegó con cierto retraso con respecto de otros más avanzados en la materia como Alemania, Suiza o Reino Unido, por citar alguno de ellos. España todavía sigue siendo un país donde la tasa de externalización logística sigue siendo baja con respecto

Kuehne + Nagel es un operador logístico global de origen alemán con implantación en más de 100 países. Cuenta con 900 centros dotados de la tecnología más avanzada.

MIGUEL AMBIELLE DIRECTOR GENERAL DE KUEHNE + NAGEL



«España sigue siendo un país donde la externalización logística sigue siendo baja; queda bastante capacidad de crecimiento»

to de la media de Unión Europea y de los países mayor tasa de externalización, por lo que todavía queda bastante capacidad de crecimiento.

- ¿Cómo quiere seguir avanzando la compañía en España?

- Tenemos que seguir creciendo. Es a partir de 2010 cuando Kuehne + Nagel decide poner en marcha el proyecto estratégico «Go for

Growth», que cristaliza en un objetivo «sencillo»: doblar el tamaño de la compañía y sus resultados en 2014. Este es un objetivo global, en algunos mercados será más y en otros menos, pero ése tiene que ser el promedio mundial. La última apertura de Kuehne + Nagel en Barcelona obedece a esa política. Contábamos con una instalación más pequeña, con muy poca capacidad de crecimiento, y nos

hemos trasladado a otra ubicación con mayor capacidad y un emplazamiento muy bueno como es la Zona de Actividades Logísticas (ZAL) y también próximo al aeropuerto. Actualmente Kuehne + Nagel en España puede mejorar mucho en materia de cobertura. Ya hacemos operaciones en todo el país, pero no tenemos centros en toda España. Contamos con 29 centros de trabajo y una superficie de almacenaje de unos 200.000 metros cuadrados, pero hay áreas en las que tenemos que crecer como, por ejemplo, Málaga, la zona de Galicia y Asturias. Tenemos un plan de crecimiento que está basado en las operaciones y éstas requieren instalaciones.

- ¿Qué valor añadido ofrecen?

- Somos más que un transitario, somos un operador logístico muy dinámico. Ofrecemos a nuestros clientes actividades con cobertura mundial en el transporte marítimo, aéreo y terrestre internacional, además de un servicio de logística de valor añadido para clientes de diferentes sectores, que van desde el aeroespacial y la automoción, hasta los productos de lujo (vinos, licores y fragancias), pasando por la informática y electrónica de consumo, sin olvidar nuestra división de productos perecederos refrigerados para la alimentación. Kuehne + Nagel aporta a su cartera de clientes una garantía de continuidad en el servicio, debido a su excelente fortaleza financiera y a una confianza plena en que su mercancía embarcará a tiempo, dado el alto poder de compra e interlocución de Kuehne + Nagel en el mercado. Nuestros clientes saben que Kuehne + Nagel es una compañía muy seria, competitiva al máximo nivel y con unos elevadísimos estándares de tecnología en materia de trazabilidad, booking y reporting de KPIs.

- ¿Cuál va a ser el papel de Kuehne + Nagel en el SIL?

- Kuehne + Nagel estará presente en el Hospitality Area, stand E507, el 8 de Junio. En época de crisis una feria es, si cabe, más necesaria que en épocas de bonanza porque, además de que permite incrementar los contactos empresariales, puede suponer una inyección de optimismo al sector. Hemos diseñado para nuestros clientes y visitantes del SIL un ciclo de conferencias técnicas muy atractivas, que abarcan soluciones para la cadena logística. Entre otros temas, vamos a hablar de «visibilidad, gestión por excepción y control de parámetros clave en la cadena de suministro», es decir de cómo transformar el «mal necesario» de una complicada cadena de suministro en una ventaja competitiva significativa.