



Grupo Kramp

LA FUERZA DEL RECAMBIO

Kramp es una compañía especializada en la distribución de piezas de recambio y repuestos para agricultura, industria, espacios verdes, zonas forestales y obras públicas. Está presente en 17 países europeos, entre ellos España, con un catálogo que supera el millón de productos, originales y homologados, y 250 000 referencias en stock permanente.

BORJA MENDIETA
STROLLENDORF (ALEMANIA)

Esta revista tuvo la ocasión de visitar el centro logístico alemán, ubicado en la localidad de Strollendorf, un vasto complejo

que refleja la importancia y volumen de Kramp en el panorama recambista europeo.

La historia de esta empresa nace en 1951, cuando Gerrit Johan Kramp comenzó en Varsseveld (Holanda) a gestionar un negocio de venta y distribución de piezas de recambio. Partiendo de estos sencillos orígenes, este negocio familiar se ha convertido con el paso de los años en una multinacional de distribución de recambios que cuenta con 1 300 empleados y facturó el pasado año 393 millones de euros (de los cuales 34 millones correspondieron a Francia). Ahora, son Eddie y Hans Kramp, junto a Eddie Perdok (tras la absorción de Perdok BV, fundada por su padre, y fusionada por

Kramp en 1999) quienes dirigen los cinco departamentos de los que consta la empresa.

Kramp ha crecido en este último lustro un 80%, y a día de hoy dispone globalmente de un millón de piezas en su catálogo (250 000 referencias en stock permanente), distribuye 500 marcas de 2 500 proveedores, con sus productos en 17 países europeos a través de sus cinco plataformas logísticas.

Según palabras de François Richard, Director General de Kramp Francia e Iberia, "nuestra principal ventaja competitiva es el gran número de referencias de las que disponemos, que nos permiten ofrecer prácticamente cualquier tipo de pieza existente en el mercado, tanto de primeras marcas originales, como de recambio adaptable. Nuestro objetivo principal es ofrecer calidad y servicio a nuestros socios". Kramp dispone de un stock de producto por un valor de 85 millones de euros y realiza unas 60 000 líneas de pedidos al día, con una conformidad a su recepción por cliente final del 97%.



François Richard, Director General.

La multinacional cuenta en la actualidad con 40 000 clientes (35 000 en el mercado agrícola y 5 000 en el de forestal y jardinería), que realizan un mínimo de 10 000 pedidos al día, un 90% de los cuales se realizan a través de la web. Una web que se mantiene al día en todo momento con un equipo de 50 personas encargadas de su evolución y de 150 personas dedicadas a su actualización, y permite que los clientes realicen el seguimiento de pedidos u operaciones de fac-



turación, entre otras opciones. El novedoso software *Kramp Mobile* desarrollado para dispositivos móviles, potenciará más si cabe la opción telemática, y permitirá que el técnico del concesionario pueda realizar el pedido in situ y tener una información actualizada.

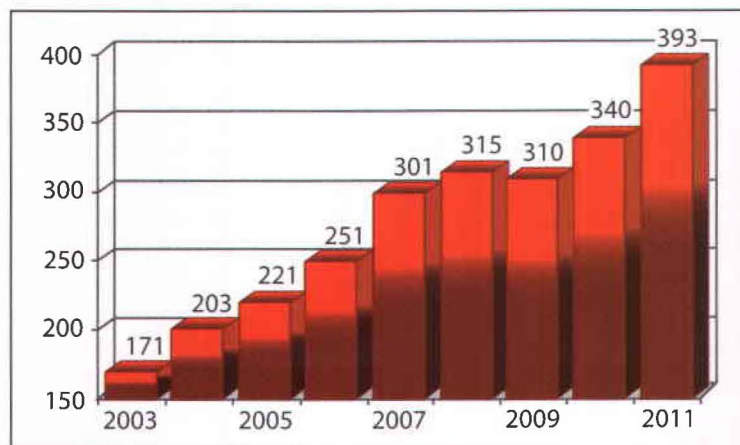
Para Kramp, el primer mercado es el de los Países Bajos con 138 millones de euros facturados (27% de cuota), seguido muy de cerca por Alemania con 129 millones de euros (26% de cuota). El recambio agrícola tiene el mayor peso en el cómputo general, ya que supone el 65% del volumen de facturación de la compañía (204 millones de euros).

Richard comenta, que no está exento de cierta dificul-

tad el "hacer entender a un concesionario que disponga de unas 35 000 referencias en stock (con un valor de 1.1 millones de euros), que con

Kramp puede incrementar su oferta de manera exponencial, al tiempo que reduce el riesgo financiero al no tener que almacenar producto".

EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN DE FACTURACIÓN DEL GRUPO KRAMP (EN MILLONES DE EUROS)



Kramp Agriparts Iberia, "a contracorriente"

La delegación en la Península Ibérica, que agrupa a los mercados de España y Portugal bajo el paraguas de Kramp Francia, se constituyó el pasado mes de noviembre con un equipo de seis personas. Kramp Agriparts Iberia ofrece, a los concesionarios españoles dedicados a la maquinaria agrícola, forestal y de jardinería, un catálogo de más de 150 000 referencias, tanto de piezas originales como adaptables.

El responsable de la delegación ibérica, Ricard Escayola, insistió en que se trata de un proyecto "a contracorriente", dada la compleja situación económica actual, y que "apuesta por la inversión para obtener resultados a largo plazo, mediante la oferta un buen servicio, una constante adaptación al mercado y la oferta de un amplio stock sin la necesidad de almacenaje por los concesionarios. Adicionalmente al producto, queremos poner en sus manos múltiples y avanzadas herramientas para una mejor gestión".

Para Kramp, el mercado agrícola español tiene un interés añadido por la diversidad de cultivos y amplio número de pequeños fabricantes locales. Con una cifra de exportaciones que supera el millón de operaciones, el mercado tiene un potencial de negocio de 3 300 millones de euros y más de 4 000 pun-



tos de venta, entre ellos más de 700 concesionarios oficiales. Aunque con un volumen más contenido, el mercado forestal y de jardinería también resulta interesante, con más de 2 000 concesiones y un potencial superior a los 25 millones de euros.

Comenta Ricard Escayola que su intención "no es desbancar a nadie, sino para encontrar nuestro sitio apoyados en las excelentes herramientas de las que disponemos. Queremos proveer a nuestros socios de productos y servicios que les otorguen mayor competitividad y obtención de beneficios". Escayola también destacó la importancia de la figura del especialista de producto, especializado en una familia de productos y fundamental para dar un servicio específico al cliente. Tras la presentación oficial en nuestro mercado que supuso FIMA, alrededor de 400 concesionarios que han solici-

ALGUNAS CIFRAS DEL GRUPO
1 millón de artículos en catálogo (250 000 en stock)
393 millones € de facturación
Presencia en 17 países
1 300 empleados

tado hacerse socios y 300 ya han mostrado algún tipo de interés.

La red española se abastece a través de la plataforma que Kramp tiene en Francia, que puede servir una pieza de dimensiones normales (máx. 30 kg) en tan solo 24 horas. Se está construyendo una nueva plataforma en Poitiers (Francia), que permitirá una gestión aún más rápida y eficiente de los pedidos.

El objetivo en España es superar los 5 millones de euros de facturación en 2015, que representarían entre un 4% y un 6% de la facturación total. ■

Ricard Escayola, responsable de la delegación ibérica.

