

Liderar con visión desde 1977

Olaf Mulder CEO de MYCSA

Desde su fundación en 1977, MYCSA Mulder y Co. S.L. se ha consolidado como una de las empresas más representativas del sector de maquinaria industrial en España.

Fundada por Hans G. Mulder y actualmente dirigida por su hijo, Olaf Mulder, la compañía ha evolucionado desde la distribución de grúas hasta convertirse en un grupo empresarial diversificado, con presencia internacional y fuerte apuesta por la sostenibilidad y

la innovación tecnológica. Dar el mejor servicio al cliente es una máxima en Mycsa.

Hablamos con Olaf Mulder, CEO de MYCSA, sobre la trayectoria de la empresa, sus valores fundacionales, su expansión territorial y tecnológica, y su visión del futuro.

¿Qué visión tenía su padre al fundar MYCSA y cómo ha evolucionado esa visión hasta convertirse en el grupo empresarial que lidera hoy?

Asumir la dirección de una empresa familiar consolidada no es tarea fácil. Al hacerme cargo de ella he intentado respetar los valores fundacionales, mientras impulsaba cambios profundos que han permitido a MYCSA afrontar los nuevos retos del mercado globalizado. En

este tiempo hemos logrado desarrollar nuevas líneas de negocio, se ha reforzado la red nacional de concesionarios y se ha profesionalizado la estructura organizativa.

¿Cuáles fueron los principales desafíos que enfrentó al asumir la dirección de MYCSA y qué decisiones considera clave en su etapa como CEO?

Uno de los pilares del crecimiento de MYCSA ha sido su presencia territorial. La empresa cuenta con tres sedes en Barcelona, además de instalaciones en Loeches y Málaga, y una red de más de 40 concesionarios en toda España. Asimismo, ha expandido su actividad con una nueva sede en Portugal, abriendo mercados y reforzando su estructura logística.

¿Cuál ha sido el enfoque estratégico para llevar a MYCSA más allá de las fronteras y qué importancia tienen estas nuevas sedes en su plan de crecimiento?

Creo MYCSA ha sabido adaptarse a las demandas del presente incorporando tecnologías limpias y soluciones inteligentes. Las grúas HIAB, por ejemplo, combinan potencia diésel con energía eléctrica para operar en zonas urbanas con restricciones. La empresa también comercializa maquinaria híbrida y eléctrica para reciclaje, forestal y demolición, como las gamas SENNEBOGEN, RUBBLE MASTER, ARJES, ALBACH o ESCHLBÖCK.



Olaf Mulder, CEO de MYCSA

Mycsa, que opera en España y Portugal, cerró el ejercicio 2024 con una facturación de 81 millones de euros y espera superar los 110 en el presente año

¿Qué papel juega la sostenibilidad en su estrategia empresarial y cómo la combinan con la innovación tecnológica en su catálogo de productos?

Desde hace más de una década, MYCSA ha apostado por diversificar sus áreas de actividad. Uno de los pasos más significativos fue su entrada en el sector de la biomasa, con la inauguración en 2013 de una planta de biomasa en Huelva, tras una inversión de 20 millones de euros. Además, ha integrado nuevas marcas líderes en reciclaje y manipula-

ción de residuos de construcción y demolición, convirtiéndose en una referencia también en este sector. A ello hay que sumar que estamos en proceso de estudio para la incorporación de nuevos sectores y proveedores.

¿Qué motivó la diversificación hacia sectores como el reciclaje y la biomasa, y cómo se complementan estas áreas con la actividad tradicional de MYCSA?

En 2016, MYCSA emprendió una reestructuración estratégica dividiendo su estructura en cuatro sociedades especializadas: MYCSA Mulder y Co. (maquinaria), Mulder Centrales de Biomasa, Mulder Inversiones y Mycsa Distribuidora de Grúas. Este cambio organizativo ha permitido optimizar recursos, agilizar decisiones y reforzar su posición en cada segmento.

¿Qué beneficios ha traído la reorganización de la empresa en varias unidades independientes y cómo ha mejorado eso su eficiencia y proyección futura?

Hoy somos una empresa preparada para liderar los nuevos tiempos. MYCSA afronta el futuro con una sólida estructura, una clara orientación al cliente y una estrategia basada en la innovación, la digitalización y la sostenibilidad. Su participación activa en ferias sectoriales, como Smopyc, SRR, Expobiomasa, Asturforesta, o el Salón Internacional de la Logística (SIL), evidencia su voluntad de seguir marcando la pauta en el mercado.

¿Dónde ve MYCSA en los próximos años y cuáles son los principales retos que visualiza para el sector de la maquinaria industrial y de reciclaje?

Con más de 47 años de trayectoria, MYCSA es hoy una empresa sólida, reconocida y con vocación de futuro. En su historia confluyen el carácter familiar, la capacidad de adaptación y una apuesta continua por la excelencia. Como segunda generación, representamos esa evolución natural: respetar el pasado sin perder de vista el mañana. Tomar decisiones ágiles y fundamentadas es la marca de la casa. El reto es continuar con el rápido y a la vez sólido crecimiento de nuestro negocio para posicionarnos como número uno o dos en los sectores en que operamos.



Olaf Mulder, a la edad de 10 años, en el despacho de su padre, Hans G. Mulder



Foto de equipo, durante la celebración por la llegada a los 100 empleados de MYCSA

Una historia que empezó con visión y compromiso

MYCSA nace en 1977 en Madrid de la mano de Hans G. Mulder, un pionero del sector con experiencia previa en la dirección de HIAB en España. Su objetivo era claro: cubrir un vacío en el mercado español de maquinaria para elevación y manipulación, apostando por el servicio cercano, la calidad técnica y la innovación. Desde entonces, MYCSA ha crecido hasta convertirse en un referente nacional e internacional, diversificándose hacia sectores como el reciclaje, la biomasa, el sector forestal y la logística industrial.