

“España es un mercado estratégico para Hörmann por su tamaño y potencial”

Francisco Rafael Trenado Director General de Hörmann España

El mercado español afronta nuevas oportunidades ligadas a la logística, la automatización, la digitalización y la rehabilitación. Hablamos de todo ello con Francisco Rafael Trenado, Director General de Hörmann España.

¿Qué peso tiene España dentro de la estrategia internacional de Hörmann?

Para nosotros, se trata de un mercado estratégico por su tamaño, pero sobre todo por su potencial de crecimiento y su mercado. La compañía lleva más de 35 años operando en España y ha reforzado recientemente su apuesta con inversiones relevantes, como la nueva sede y centro logístico de Terrassa.

En los últimos años, el mercado español ha mostrado una evolución positiva impulsada por la rehabilitación de edificios, la modernización industrial y el fuerte desarrollo del sector logístico. La creciente demanda de soluciones más eficientes energéticamente, seguras y automatizadas ha favorecido especialmente a fabricantes con una propuesta tecnológica y de calidad contrastada.

¿Cuáles son las principales fortalezas del modelo de negocio de Hörmann?

Nuestra principal fortaleza es ofrecer una solución integral. Desarrollamos una gama muy amplia de productos para los ámbitos residencial, industrial y logístico, combinando calidad, innovación, servicio y una sólida red de distribución. Además, somos un fabricante con fuerte orientación a largo plazo, algo que nuestros clientes valoran especialmente. También destaca nuestra capacidad para acompañar al cliente durante todo el ciclo de vida del producto, desde la prescripción y la instalación hasta el mantenimiento y el servicio posventa.

¿Qué aporta a la compañía controlar el proceso de fabricación y desarrollo de sus productos?

Controlar el desarrollo y la fabricación nos permite garantizar unos estándares de calidad homogéneos en todos los mercados. Además, acelera la capacidad de innovación y facilita la integración entre puerta, automatismo, sistemas de seguridad y soluciones digitales cumpliendo al mismo tiempo con el marcado CE y las correspondientes normativas europeas. Para el cliente esto se traduce en mayor fiabilidad, mejor rendimiento, mayor seguridad y una disponibilidad más rápida de soluciones adaptadas a las nuevas necesidades del mercado.

¿Cómo está transformando la digitalización el negocio de Hörmann?

La digitalización está impactando en todos los niveles. En producto, vemos una creciente integración de automatismos inteligentes, conectividad, control remoto y soluciones vinculadas a Smart Home. En los servicios, estamos desarrollando herramientas digitales para facilitar la configuración, prescripción y gestión de proyectos, además de reforzar el soporte técnico y el mantenimiento preventivo. El objetivo es ofrecer una experiencia más ágil y generar valor añadido más allá del propio producto.

¿Qué oportunidades y retos ofrece actualmente el mercado español?

Las principales oportunidades se encuentran en la logística, la automatización industrial, la industria



alimentaria, los centros de datos, la rehabilitación energética de edificios y las soluciones de control de accesos y seguridad perimetral. Son segmentos que continúan creciendo y demandan productos cada vez más especializados. La protección de infraestructuras críticas, en vista de la situación global, tendrá también cada vez más su peso e importancia.

Los retos vienen marcados por una mayor presión competitiva, la volatilidad económica y la necesidad de seguir aportando valor diferencial en un mercado donde el cliente compara cada vez más prestaciones, servicio y coste total de propiedad.

¿Cómo están cambiando la logística y la automatización las necesidades de sus clientes?

Los operadores logísticos buscan infraestructuras más eficientes, seguras y preparadas para trabajar con altos volúmenes y plazos de entrega cada vez más exigentes. Esto está impulsando la demanda de puertas rápidas, sistemas avanzados de muelles de carga y soluciones de seguridad automatizadas. También observamos una creciente preocupación por la sostenibilidad, la eficiencia energética y la reducción de tiempos de inactividad mediante mantenimiento preventivo y servicios posventa más avanzados.

En un mercado con una oferta cada vez más amplia, ¿qué factores son determinantes para que un cliente elija Hörmann?

La decisión ya no depende únicamente del precio, aunque en España sigue siendo determinante y decisivo. Los clientes buscan, además, seguridad, fiabilidad, disponibilidad

La logística, la automatización industrial, la rehabilitación y la seguridad se sitúan entre las principales áreas de crecimiento para Hörmann España

¿Qué objetivos de crecimiento se ha marcado Hörmann España para los próximos años?

Nuestro objetivo es mantener un crecimiento rentable y sostenible por encima de la evolución media del mercado. Esperamos que las principales palancas de crecimiento provengan de la logística, la automatización industrial, las soluciones de control de accesos y seguridad perimetral, la rehabilitación de edificios y los servicios asociados al mantenimiento y modernización de instalaciones existentes.

Desde que asumió la dirección general de Hörmann España, ¿qué ha cambiado en sus prioridades y qué aspectos quiere impulsar especialmente en esta nueva etapa?

Mi prioridad es consolidar el crecimiento alcanzado y reforzar la cercanía al mercado. Quiero impulsar especialmente tres áreas: la orientación al cliente, la digitalización y el desarrollo de las personas. Creo que el futuro pasa por seguir innovando, fortalecer el servicio y aprovechar todo el potencial de un mercado que continúa ofreciendo importantes oportunidades de crecimiento.

Al mismo tiempo, queremos seguir siendo reconocidos no solo por la calidad de nuestros productos “Made in Germany”, sino también por la confianza, la profesionalidad y el valor añadido que aportamos a nuestros clientes y colaboradores cada día.

