

Buhlmann ofrece valor añadido en aceros de alta calidad

Buhlmann Group es una compañía especializada en la comercialización de tubos y accesorios de acero de primera calidad para diferentes sectores industriales, como la generación o la industria química, petroquímica y refino.

Fundada en 1945 en Alemania, la empresa está presente en la Península Ibérica desde hace doce años y medio y dispone de dos almacenes: uno, situado en Vitoria, dedicado a los tubos; el otro, emplazado en Tarragona, se centra en las válvulas.

UNA PROPUESTA DE VALOR

El mercado ha experimentado fuertes cambios en los últimos años y Buhlmann ha sabido siempre adaptarse a ellos, tanto si eran de origen económico –como la protección del producto europeo frente a los de origen chino– como si eran consecuencia de

conflictos como los de Ucrania o Gaza. “Hace tiempo percibimos la necesidad de ser algo más que un mero suministrador. Nuestro producto tradicionalmente se ha considerado un commodity, pero lo cierto es que la transformación de las industrias hacia un modelo medioambiental sostenible ha generado una evolución que nos obliga a ofrecer más valor añadido en forma de alta calidad, de servicio personalizado gracias a una escucha muy activa y de seguridad de suministro”, explica Werner De Saedeleer, director comercial de Buhlmann Spain.



Instalaciones Buhlmann en Duisburg, Alemania

CAMBIOS DE USO

En efecto, la llegada de nuevos procesos que mezclan aceite vegetal y mineral para la producción de SAF (Sustainable Aviation Fuel) y HVO (Hydrogenated Vegetable Oil) han hecho variar drásticamente las características técnicas de los tubos de acero, que deben dar respuesta a una mayor corrosión y una vida útil más larga. “Hoy en día ya no basta con entregar a tiempo unos tubos en una refinería, sino que es preciso hallar la idoneidad del acero para

un proceso concreto o, si es preciso, encontrar nuevos aceros. En este sentido, se prima el conocimiento técnico más que el suministro de un commodity”, sostiene De Saedeleer.

Esa transformación del sector ha supuesto un fuerte impulso para la compañía, que en los últimos cinco años ha multiplicado por dos el volumen de facturación.

LA IMPORTANCIA DE ESPAÑA Y LATINOAMÉRICA

El director comercial de Buhlmann afirma que España “es un mercado puntero en este cambio a combustibles sostenibles y en el que se está invirtiendo fuertemente para estar a la vanguardia, algo que no ocurre en otros países de Europa”.

Además, desde la filial española se gestiona también el mercado latinoamericano que está claramente al alza, aunque sigue unos pasos por detrás del europeo y donde es clave saber adaptarse al país, al cliente y al proyecto. Contamos con delegación propia en México y estamos representados en todos los países relevantes.

PERSONALIZACIÓN GRACIAS A UNA ESCUCHA ACTIVA

Preguntado acerca de los factores

que diferencian a Buhlmann de sus competidores, Werner De Saedeleer alude a la capacidad para ofrecer un servicio integral y personalizado: “Hay empresas especializadas en proyectos que no disponen de stocks propios, y también hay almacenistas con stock que no tienen estructura para hacer proyectos. Nosotros podemos acompañar cualquier proyecto desde el principio hasta el final y así prestar un servicio completo, potenciado por la enorme capacidad de personalización que nos ofrece nuestra relación con los fabricantes, la disponibilidad de materia prima e inclusive nuestro laboratorio de ensayos a la hora de confeccionar trajes a la medida de cada cliente”, sostiene.

De cara al futuro, los responsables de Buhlmann Spain apuestan por potenciar su presencia en el mercado nacional con la apertura, a medio plazo, de un tercer centro logístico que podría ubicarse en el sur de España. “Por otro lado, queremos incrementar el número de contratos marco que tenemos con las grandes empresas, convirtiéndonos así en un referente en el sector”, concluye De Saedeleer.