



EL ESPÍRITU ARDIENTE DE ÁFRICA

**SE ENCUENTRA CON EL FRÍO
INVIERNO DEL NORTE**
REUNIÓN DEL EQUIPO DE
ÁFRICA / ORIENTE MEDIO DE
LOHMANN EN CUXHAVEN

Por qué uno de los mercados avícolas más dinámicos y de más rápido crecimiento se reunió en la sede central de LOHMANN BREEDERS: para generar ideas, compartir experiencias y planificar el futuro.

Campos cubiertos de nieve, temperaturas bajo cero y un auténtico invierno del norte: cuando el equipo de ventas de África de LOHMANN BREEDERS se reunió en Cuxhaven durante una semana completa de reuniones, talleres y sesiones de brainstorming, el contraste difícilmente podría haber sido mayor.

Acostumbrado a climas cálidos, a una intensa radiación solar y a condiciones de producción exigentes, el equipo se encontró de repente rodeado de paisajes blancos, un entorno muy alejado de su día a día.

Este escenario inusual se convirtió rápidamente en parte de la experiencia, capturada en fotografías memorables y momentos compartidos que reflejaban no solo el clima, sino también el espíritu de toda la semana.



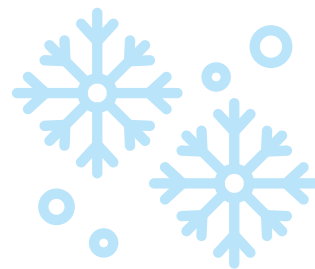
Sin embargo, lo que llevó al equipo de África al norte de Alemania fue mucho más que un simple cambio de escenario. La semana estuvo dedicada al intercambio intensivo: alineación de estrategias, discusión de desarrollos del mercado, intercambio de experiencias prácticas y trabajo conjunto entre regiones. Al reunir perspectivas de países y sistemas de producción muy diferentes, el encuentro destacó un mensaje clave: los buenos resultados se construyen a través del trabajo en equipo, el diálogo abierto y una comprensión compartida de las realidades locales.

Elequipo África/Oriente Medio– En conversación

De calor a nieve: ¿cómo se sintió reunirse en Cuxhaven en pleno invierno?

Llegar a Cuxhaven y ser recibidos por la nieve fue un momento que no olvidaremos. Gran parte de nuestro trabajo diario se desarrolla en condiciones climáticas cálidas o incluso extremas, por lo que encontrarnos juntos en un paisaje invernal resultó casi surrealista.

Pero muy pronto, el entorno pasó a formar parte de la experiencia. Aportó una desaceleración positiva y creó espacio para la concentración, la reflexión y el intercambio, exactamente lo que esperábamos de esta semana juntos.



¿Por qué era importante que todo el equipo de África se reuniera en persona?

Nuestras regiones son diversas, y también lo son los mercados en los que trabajamos. Reunirnos en persona nos permitió conectar experiencias que normalmente se comparten a larga distancia.

Los talleres y las sesiones de brainstorming nos ayudaron a alinear estrategias, pero igual de importantes fueron las conversaciones informales: compartir desafíos, aprender unos de otros y fortalecer el sentimiento de ser un solo equipo que trabaja hacia los mismos objetivos.



África suele describirse como un mercado desafiante. ¿Cómo lo ve desde su trabajo diario?

África es desafiante, pero sobre todo está llena de oportunidades. Los sistemas de producción, la infraestructura y la madurez del mercado difieren enormemente de un país a otro.



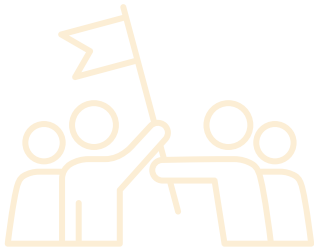
Esto exige flexibilidad, paciencia y un profundo entendimiento de las condiciones locales. Al mismo tiempo, el compromiso y la ambición que vemos cada día en nuestros clientes y socios son increíblemente motivadores.

El progreso se da paso a paso, y formar parte de este proceso es lo que hace que nuestro trabajo sea tan gratificante.



¿Qué papel desempeña el trabajo en equipo para lograr el éxito en regiones tan diversas?

El trabajo en equipo es esencial. Ninguna persona tiene todas las respuestas, especialmente en un entorno tan diverso. Al compartir experiencias —lo que ha funcionado, lo que no y por qué— aprendemos más rápido y tomamos mejores decisiones.



La semana en Cuxhaven reforzó el valor de combinar la experiencia regional con una mentalidad LOHMANN compartida: práctica, orientada a soluciones y centrada en asociaciones a largo plazo.

¿Qué se llevaron consigo de esta reunión invernal?

Más allá de las estrategias y los planes de acción, nos llevamos un renovado sentimiento de conexión. Comprender mejor el panorama general, conocer más a fondo las regiones de los demás y alinear nuestros objetivos nos dio una nueva energía para el año que viene.

Y, por supuesto, el recuerdo de estar juntos en la nieve seguirá siendo un símbolo de lo que representa este equipo: adaptabilidad, colaboración y la capacidad de sentirse como en casa en entornos muy diferentes.



Cada miembro del equipo de ventas de África aporta una perspectiva regional única, moldeada por diferentes mercados, culturas y necesidades de los clientes.

A través de retratos individuales, presentamos a los miembros del equipo uno por uno, destacando sus regiones, sus experiencias personales y casos concretos de éxito que demuestran cómo la experiencia local, la confianza y la colaboración se traducen en avances reales sobre el terreno.

