

NUEVO DÚO EXITOSO

EN LOHMANN BREEDERS MARCA EL RUMBO HACIA EL FUTURO

Nicole Rehse
PR/Communication



Jörg Heier y Jurek Grapentin han asumido juntos la dirección de la empresa desde el 01.09.2024. La responsabilidad se divide ahora nuevamente entre dos directores generales, cada uno de los cuales es responsable de diferentes áreas de la empresa.

Liderazgo experimentado para la gestión operativa

Jörg Heier (51), quien ha sido parte de LOHMANN BREEDERS durante más de 11 años, volverá a asumir el cargo de **Director General de Operaciones** después de un año de liderazgo en solitario.

En este rol, se centrará en la gestión operativa, incluyendo la administración, así como toda la cadena de producción y suministro.

Jörg Heier aporta más de 25 años de experiencia en la industria agrícola y anteriormente se desempeñó como Director de Producción Global en LOHMANN durante ocho años antes de pasar a la gestión en 2021.



Expansión de mercados internacionales

A partir del 1 de septiembre de 2024, **Jurek Grapentin (42)** ha asumido el cargo de **Director General Comercial**. Será responsable de la gestión comercial de la empresa, incluyendo ventas, servicio técnico, marketing, así como actividades de relaciones públicas y comunicación.

Jurek Grapentin tiene más de 10 años de experiencia en ventas y gestión internacional. En su carrera anterior, se desempeñó como Gerente de Ventas para la región DACH y Escandinavia, así como Director Regional para el Sudeste Asiático y el Pacífico.

Durante este tiempo, estableció con éxito cinco subsidiarias y dirigió equipos en ventas, administración, marketing y soporte técnico. Además, aporta una amplia experiencia como gerente de ventas y administración.



Un equipo fuerte: dos directores generales y sus primeros 100 días

Jurek, ahora has sido el nuevo Director General Comercial en LOHMANN BREEDERS durante 100 días. Por favor, comparte tus primeras impresiones y planes con nuestros clientes y socios comerciales.

¿Cuáles fueron tus ideas más importantes en los primeros 100 días?

En mis primeros 100 días en LOHMANN BREEDERS, he obtenido valiosas ideas sobre el profundo compromiso de nuestro equipo con la calidad, la satisfacción del cliente y la innovación. Una de las conclusiones clave para mí ha sido lo integral que son nuestras fuertes relaciones con los clientes y socios comerciales para nuestro éxito.

La reputación de LOHMANN por su fiabilidad y la experiencia de nuestros equipos han sido pilares de nuestro liderazgo en el mercado. Además, he visto de primera mano cómo nuestro enfoque en la genética y la mejora continua de nuestros programas de cría nos diferencia en la industria avícola.

Esta idea es fundamental a medida que continuamos adaptándonos a las necesidades cambiantes de los mercados globales, desde las demandas de sostenibilidad hasta el creciente enfoque en el bienestar animal.



Tienes experiencia en otra industria. ¿Qué encuentras particularmente desafiante en nuestro negocio?

Proveniente de una industria diferente, el negocio avícola ha presentado su propio conjunto de desafíos únicos. Uno de los aspectos más notables es la naturaleza profundamente técnica y regulada del sector.

La ciencia genética y los procesos de cría que sustentan los productos de LOHMANN requieren un alto nivel de experiencia y precisión. Otro desafío es la compleja cadena de suministro global para la genética avícola y la necesidad de mantener la salud y productividad de nuestras parvadas bajo condiciones variables en diferentes mercados.

Navegar el equilibrio entre la innovación y la sostenibilidad en un campo tan altamente competitivo y regulado es algo que continuo aprendiendo y adaptando, pero también es lo que hace que el trabajo sea tan emocionante.



LOHMANN es una empresa alemana con una estructura muy internacional. ¿Cuál ves como la mayor ventaja?

La presencia internacional de LOHMANN es sin duda una de sus mayores ventajas. Ser una empresa alemana con una huella global nos permite aprovechar nuestra sólida herencia en ingeniería y ciencia, al tiempo que aprovechamos el conocimiento local y la experiencia de los equipos en diferentes regiones.

Esta combinación de visión global y conocimiento local nos permite responder de manera flexible y efectiva a los desafíos y oportunidades únicos de cada mercado. Además, nuestra estructura internacional fortalece la agilidad de nuestras cadenas de suministro, mejora nuestra capacidad para innovar y responder a las necesidades de los clientes, y asegura que podamos ofrecer soluciones personalizadas a clientes en todo el mundo.



¿Tienes planes innovadores específicos para las áreas individuales de ventas, servicio técnico y marketing que sean particularmente relevantes para los requisitos de nuestros clientes?

Absolutamente. En las áreas de ventas, servicio técnico y marketing, nos enfocamos en mejorar nuestro enfoque centrado en el cliente. Planeamos integrar aún más las tecnologías digitales en nuestros procesos de ventas, facilitando a nuestros clientes el acceso a la información, el seguimiento de pedidos y la recepción de soporte en tiempo real.

En términos de servicio técnico, estamos buscando expandir nuestros servicios de capacitación y asesoramiento para los clientes, asegurando que puedan maximizar el potencial de nuestra genética para mejorar la productividad y rentabilidad.

En el lado del marketing, estamos explorando campañas más dirigidas y basadas en datos para aumentar la conciencia sobre el compromiso de LOHMANN con la sostenibilidad y la innovación. Esto es especialmente relevante ya que nuestros clientes y socios están cada vez más preocupados por temas como el impacto ambiental, el bienestar animal y la bioseguridad.

Al mostrar nuestro liderazgo en estas áreas, buscamos fortalecer la posición de LOHMANN como el socio de confianza para la industria avícola en todo el mundo.



¿Qué crees que hace a LOHMANN BREEDERS tan especial? ¿Qué hace que la empresa sea líder mundial en el mercado?

LOHMANN BREEDERS se destaca por su inquebrantable compromiso con la calidad y la innovación. Nuestra posición como líder mundial en el mercado se basa en décadas de experiencia en la cría genética y la mejora continua de nuestros productos. No solo proporcionamos gallinas ponedoras de alto rendimiento, sino que también ofrecemos un soporte técnico y servicio al cliente incomparables para asegurar que nuestros clientes puedan optimizar sus operaciones.

Lo que realmente hace especial a LOHMANN es nuestra capacidad para combinar la investigación de vanguardia con soluciones prácticas que abordan los desafíos más apremiantes de la avicultura moderna, ya sea mejorando la conversión alimenticia, mejorando el bienestar animal o impulsando la sostenibilidad. Nuestro enfoque centrado en el cliente y la adaptabilidad a las necesidades cambiantes de la industria avícola global son lo que nos sigue diferenciando.



¿Cómo evalúas el impacto de la actual tensa situación política mundial en LOHMANN BREEDERS y la industria avícola?

El clima político global actual es sin duda desafiante, con cuestiones como las tensiones comerciales, los cambios regulatorios y la inestabilidad geopolítica que afectan a muchas industrias, incluida la avícola. Para LOHMANN BREEDERS, es importante que sigamos siendo ágiles y continuemos construyendo cadenas de suministro resilientes, al tiempo que fomentamos relaciones fuertes y transparentes con nuestros clientes y socios comerciales.

Si bien la incertidumbre en torno a las políticas comerciales internacionales puede afectar el movimiento de bienes y servicios, nuestra estructura internacional nos permite ajustarnos rápidamente a las condiciones cambiantes y seguir proporcionando genética de alta calidad y soporte a nivel mundial.

A un nivel más amplio, la industria avícola también debe navegar las presiones de la regulación ambiental, las demandas de sostenibilidad y los cambios en las preferencias de los consumidores. Sin embargo, estos desafíos también presentan oportunidades para que innovemos, especialmente en áreas como las prácticas de cría sostenible y la mejora del bienestar animal.

Creo que con nuestra sólida base y compromiso con la innovación, LOHMANN no solo superará estos desafíos políticos y económicos, sino que continuará prosperando como líder en la industria.

Jörg, ahora has estado trabajando nuevamente como equipo de gestión durante 100 días. Esta es una situación emocionante y, por supuesto, nuestros clientes y socios comerciales también están interesados en tus impresiones y experiencias hasta la fecha.

¿Cuáles son las ventajas y efectos positivos de la división en dos áreas de responsabilidad para producción, logística e IT?

En la respuesta a esta pregunta, no quiero referirme solo a mis áreas, ya que las ventajas se aplican a todos los sectores. En general, las palabras mágicas de la dirección dual son especialización y enfoque. La gestión compartida significa que todos pueden concentrarse en su área principal. Esto acorta los procesos internos, ya que la estructura de informes se simplifica al mismo tiempo.

Esto conduce automáticamente a una toma de decisiones más rápida y a la implementación de proyectos. Los procesos y procedimientos simplificados, una estructura clara de responsabilidades también tienen el efecto positivo para cada empleado, independientemente del departamento, de que pueden concentrarse mucho más en sus tareas reales.



¿Hay proyectos o iniciativas específicos que se hayan beneficiado particularmente de la nueva estructura a corto plazo?

Especialmente en nuestra empresa que opera a nivel mundial con sus sitios de producción estructurados globalmente y un mercado muy complejo, esta división es una ventaja.

LOHMANN ha tenido durante mucho tiempo un enfoque particular en la sostenibilidad. Este es un proyecto que requiere atención especial en todas las áreas, pero por supuesto especialmente en el campo de la producción. Por las razones mencionadas anteriormente, nuestro proyecto central de sostenibilidad también experimentará un gran desarrollo adicional.



¿Qué cambios o innovaciones estás planeando para tu área?

Ya hemos realizado muchos cambios innovadores en el área operativa y continuaremos haciéndolo. En el área de producción, se han realizado varias inversiones en los últimos años, por ejemplo, en nuevas instalaciones de producción.

En el área financiera, todo el proceso contable se ha trasladado de Canadá y el Reino Unido a Cuxhaven, por ejemplo. El área de IT está en constante cambio, ya que nuestras herramientas se adaptan continuamente a los nuevos requisitos del mercado.

Estamos particularmente orgullosos del hecho de que estamos contratando constantemente nuevos empleados en todos los departamentos para mejorar aún más nuestro servicio al cliente de renombre mundial, porque cuanto más flexibles y simples sean nuestros procesos internos, mejor podremos responder a los requisitos del cliente o del mercado.

En resumen, siempre adaptaremos nuestra estructura global de producción y administración a los desafíos actuales, no solo a corto plazo sino también a largo plazo.

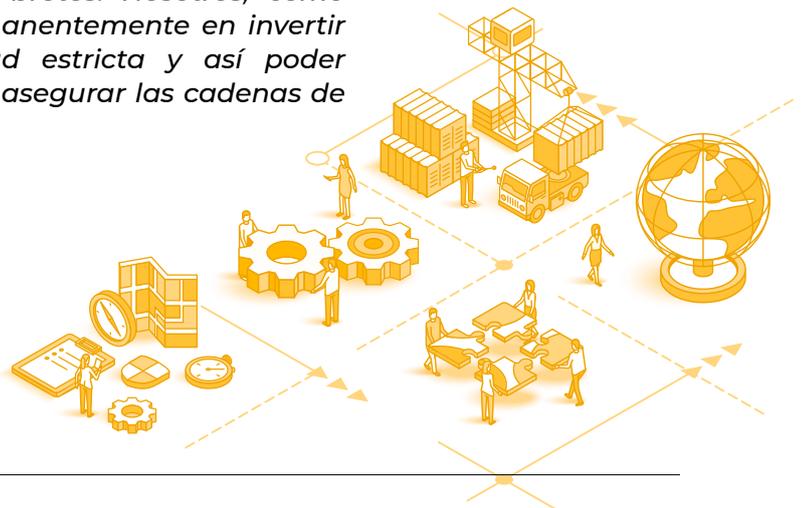
También para ti la pregunta sobre los posibles efectos de la actual tensa situación política mundial en LOHMANN BREEDERS y especialmente en el área de producción y logística.

Por supuesto, la situación política global puede tener efectos significativos en las razas LOHMANN y en empresas similares que operan en el sector avícola.

Las tensiones geopolíticas en curso, las restricciones comerciales y los conflictos interrumpen, por ejemplo, el suministro global de materias primas para la producción de alimentos, lo que aumentará los costos de producción y los costos de energía.

Como empresa que actúa a nivel mundial con 14 centros de producción y ventas en más de 100 países, los conflictos políticos en otros lugares de los países exportadores e importadores pueden llevar a prohibiciones, aranceles o barreras regulatorias.

Además de este hecho, tenemos que lidiar con las enfermedades en curso como la IA. La inestabilidad política también puede afectar la coordinación en caso de brotes. Nosotros, como LOHMANN, estamos trabajando permanentemente en invertir en tecnologías, centros, bioseguridad estricta y así poder gestionar nuestro negocio diario para asegurar las cadenas de suministro de nuestros clientes.



Dos cabezas - una visión

Esta reestructuración en LOHMANN BREEDERS representa un paso esencial para satisfacer las crecientes y cambiantes demandas del mercado. Con dos directores generales especializados, cada uno aportando su experiencia en áreas específicas, LOHMANN BREEDERS seguirá desarrollando soluciones e ideas innovadoras.

Por lo tanto, una pregunta para ambos: ¿Tienen una visión común a largo plazo para LOHMANN?

La nueva dirección fortalecerá las dos áreas principales de la empresa: animales de cría de primera clase que desarrollan completamente su potencial genético, y una cadena de producción y suministro eficiente, complementada por un servicio al cliente excepcional y soporte postventa.



Jurek:

Entonces, comenzaré aquí diciendo que sí, ¡por supuesto que la tenemos! Porque sin un objetivo común para la empresa que gestionas, para los empleados de los que eres responsable, una buena gestión empresarial no puede funcionar. Es por eso que la visión común debe abarcar todas las áreas de la empresa.



Jörg:

Sí, tienes razón, estoy totalmente de acuerdo: Aunque la gestión ha sido reestructurada, la visión para LOHMANN es y sigue siendo nuestra misión y nuestro objetivo siempre presente: fortalecer y expandir continuamente las dos áreas principales de la empresa, que son animales de cría de primera clase que desarrollan completamente su potencial de rendimiento genético, y una cadena de producción y suministro eficiente...



Jurek:

...que se complementa con un excelente soporte al cliente y servicio postventa. Sabes que siempre nos enfocamos en lo esencial que nos distingue: LOHMANN BREEDERS - It's the egg.

Muchas gracias por la entrevista. Después de “solo” 100 días, ya han dejado su propia marca en la empresa como liderazgo dual.

Por lo tanto, LOHMANN BREEDERS está perfectamente preparado para los desafíos futuros.

