



“
El crecimiento vertical solo se puede generar a través del ADN de la empresa, de la competencia y de la diferenciación con los demás
”

FOTO: 2020 JANINA LASZLO

MARC O. ECKERT

ACCIONISTA MAYORITARIO Y DIRECTOR
EJECUTIVO DE BULTHAUP

“Seguimos el lema de muchas empresas medianas y familiares en Alemania de no endeudarse demasiado”

El accionista mayoritario y director ejecutivo de Bulthaup, Marc O. Eckert, explica cómo dirigir una empresa familiar en Alemania en estos tiempos difíciles.

POR STEFANIE CLAUDIA MÜLLER

Actualmente se discute mucho si se pueden celebrar grandes fiestas, reservar grandes viajes de lujo o comprar bienes costosos no necesarios cuando hay personas con necesidades básicas y se temen las consecuencias de una recesión. El fabricante de cocinas *premium* a medida, Bulthaup, intenta no entrar en esta polémica porque no se vende como un producto de lujo de prestigio como puede ser un Porsche. Aunque una cocina de esta marca puede costar tanto como este coche deportivo y más, poseer uno u otro activo provoca sentimientos muy diferentes en su propietario, asegura el director general y propietario Marc O. Eckert en una entrevista con DIRIGENTES.

En estos tiempos difíciles, ¿sigue siendo posible entusiasmar con productos de lujo?
Sí, porque la cocina es un lugar donde quedas con tu familia, pareja o amigos. Creemos que el lujo se define de manera diferente hoy en día de lo que solía ser. Antes se usaba para

"presumir", ahora para muchos consumidores lujo es tener un valor real, lo que está relacionado con tener tiempo. No se trata de presumir cómo puedes hacerlo con un coche grande y rápido, por ejemplo. Tener espacio y oportunidades para estos encuentros es un lujo que es diferente a tener un coche. La gente puede estar renunciando a su automóvil por razones financieras o prácticas en estos días, pero no quiere renunciar a un lugar como una cocina donde encuentran comodidad y calidez.

¿Han podido elevar la facturación en estos tiempos adversos?

Por supuesto, sufrimos los aumentos de precios, aunque producimos casi todo en Baviera y compramos a proveedores regionales. Sin embargo, hemos podido mantener nuestro negocio y seguir creciendo. Hemos recibido ofertas de compra y venta, pero creemos que el crecimiento vertical solo se puede generar a través del ADN de la empresa, de la competencia y de la diferenciación con los

→ demás. Gracias a nuestra filosofía nuestra facturación como grupo ha crecido en 2021 un 8% hasta los 113 millones de euros. En España, el incremento fue del 9%. Vivimos mucho del cliente extranjero. El 80% de nuestras cocinas se venden fuera de Alemania. EE.UU., por ejemplo, es un mercado que crece mucho, pero Europa, sin duda, sigue siendo el destino más importante para Bulthaup.

¿Es Bulthaup en el mundo de las cocinas lo que es la alta costura en la moda?

En cierto modo sí, pero con mucho más beneficio en todo lo que hacemos. Ofrecemos funcionalidad. Nuestra cadena de valor es muy profunda. Utilizamos materiales de muy alta calidad que tienen un valor tangible en algo tan cotidiano como una cocina que se puede disfrutar todos los días cuando entras en ese espacio. Este diseño funcional también lo

aplicamos a otros espacios de la casa, amueblando bibliotecas y baños si se desea.

¿Cómo se vende Bulthaup?

En España trabajamos a menudo con promotores inmobiliarios. El 25% de las ventas se generan con proyectos. En general, tenemos 300 socios independientes en 60 países diferentes que manejan las ventas de nuestras aproximadamente 9.000 cocinas por año. Cada cocina es diferente, lo que justifica el tiempo de entrega de varios meses y el precio. Producimos *just in time*. Un cliente acude a un *partner* donde puede ver muestras y módulos en un *showroom* y adentrarse en nuestro universo. Luego, el equipo de diseño habla con la familia, la pareja o el individuo sobre cómo les gustaría que fuera su cocina en general. Son conversaciones muy íntimas, nuestra relación con el cliente es casi como entre amigos. Para entregar el mejor producto necesitamos saber cuáles son los hábitos de las personas que usarán la cocina.

¿Cómo se maneja una empresa familiar en estos tiempos tan inseguros?

Soy el nieto del fundador y el sobrino de quien dirigió la empresa antes que yo. Llevo trece años dirigiendo Bulthaup. Como la mayor parte del capital está en mis manos, es más fácil controlar el negocio. Además, seguimos el lema de muchas empresas medianas y familiares en Alemania de no endeudarse demasiado. No tenemos ambiciones de crecer a través de adquisiciones. Preferimos expandir nuestra marca y diseño dentro de lo que ya ofrecemos y lo que sabemos hacer.

¿Cuál es la receta del éxito para dirigir una empresa de este tamaño?

En Bulthaup disfrutamos del lujo de ser independientes, incluso de inversores externos. Solo nos estamos concentrando en cómo asegurarnos de que habrá otra generación de cocinas Bulthaup. Miles de personas dependen de nuestro bienestar, por eso debemos hacer un esfuerzo. Los estadounidenses dicen: tienes que conocer tu caja de arena. En consecuencia, la cocina es nuestro arenero para nosotros.

El lujo cada vez es más virtual. ¿Bulthaup entrará en el Metaverso?

No lo veo. Tengo un poco de miedo de estos mundos virtuales que se están construyendo y surgiendo a nuestro alrededor y cómo cambiarán nuestra sociedad. Bulthaup es sinónimo de la vida real, la comunidad real y un bienestar tangible. Creamos nuestro propio Bulthaupverse, pero es un mundo real. 



Disfruta de hasta un 8,5% de bonificación en tu Plan de Pensiones Sistema Duplo

El planazo combinado que te mereces

Sabemos que dentro de ti hay un instinto protector. Por eso te ofrecemos **hasta un 8,5% de bonificación** al contratar por primera vez o trasladar tu Plan de Pensiones **Sistema Duplo**, junto con un seguro de vida o accidentes de **Nationale-Nederlanden***

* Esta promoción es válida del 15 de septiembre hasta el 31 de diciembre de 2022, para aportaciones o traslados al Plan de Pensiones Sistema Duplo a partir de 1.000€ combinado con la contratación de un seguro de vida o accidentes (Contigo Familia, Contigo Autónomo, LiderPlus Accidentes o Protección Plus) con prima mínima anual de 100€.

Este producto no está registrado ante las autoridades competentes en los Estados Unidos de América a efectos de la "Securities Act". Por tanto este producto no es apto para su venta a personas que:

• Tengan señas de contacto en los Estados Unidos de América, como una dirección residencial, postal o fiscal o un número de teléfono,

• Sean ciudadanos de o tengan su residencia oficial en dicho país.

• Estén representados, asesorados en materia de inversiones o tengan un apoderado relacionado con dicho país.



Tú importas