

Clem Riwal reorienta su estrategia para llegar a toda España

La compañía de alquiler de plataformas mantiene las aperturas, pero las reduce a una decena y se centra en grandes ciudades, como Sevilla y Málaga

El grupo valenciano de carretillas, plataformas elevadoras y vehículos eléctricos, Clem, inició hace años su desarrollo para extenderse a toda España. En 2007, la empresa –propiedad de la familia de su fundador– reorganizó su estructura con el asesoramiento de la consultora Altair para dar entrada a un nuevo socio, el grupo holandés Riwal, que ya era su proveedor. La firma holandesa, presente en diecinueve países, tomó el 70% del grupo. *“Era un momento de eclosión y tuvimos contactos con fondos de capital riesgo, pero por la forma de trabajar y para seguir con la misma filosofía de empresa nos decantamos por Riwal”*, explica Javier Gómez, director general de Clem Riwal.

La llegada de Riwal ha sido crucial, especialmente por el drástico cambio de la coyuntura. Pese a que la nueva realidad ha obligado a Clem a reorientar su plan estratégico hasta 2014, mantiene su intención de extenderse a toda España y Portugal. *“En España llegó a existir un parque de 45.000 máquinas de elevación, que ahora se ha reducido en unas 10.000 y estimamos que aún tiene que corregirse hasta estabilizarse en 20.000-22.000 unidades.”*, señala Gómez. En el caso de Clem, inicialmente su plan estratégico contemplaba alcanzar una flota de 5.000 máquinas y 50 puntos de venta en la Península Ibérica. *“Ahora consideramos que con 2.500-3.000 unidades y 20-25 bases podemos cubrirla.”* Para ello, la compañía se centrará en grandes ciudades, como Sevilla y Málaga en Andalucía, donde acaba de abrir con una inversión de unos tres millones de euros para alcanzar los 16 establecimientos.

El año pasado Clem Riwal también se instaló en Madrid, Murcia y Cuenca, y estudia las primeras ubicaciones en el norte de España. El caso contrario se ha dado en Vinaroz (Castellón) y Crevillente (Alicante), donde la firma tenía pequeñas bases que ha decidido dejar dentro de su reorganización. Además, Clem Riwal acaba de trasladarse a una nueva sede de 10.000 m² en Cheste, donde ha invertido seis millones de euros (ver pág. 44).

Según el directivo: *“La mitad de nuestra cartera de clientes en plataformas, que supone el 70% de la facturación, procede de la indus-*

tria, que es un segmento que no ha caído tanto aunque tenía menos margen”. Pese a ello, la situación de la construcción y el ‘parón’ han afectado a los ingresos, con una caída del 23% el año pasado, hasta 17,7 millones. La dimensión de la plantilla también se ha resentido, con 120 empleos frente a los 178 de punta que llegó a tener, aunque prevé volver a realizar contrataciones, para la apertura de centros en grandes ciudades, si bien no se descarta algún que otro cierre en pequeños centros como ya ocurrió en 2009, siguiendo el modelo de menos puntos de venta y presencia en áreas de mayor población, ampliando así su cobertura de servicios a la Península Ibérica.

Diversificación Clem Riwal también confía en aumentar su actividad gracias a una división ecológica. *“Calculamos lo que se denomina la huella ecológica de una empresa o administración y ofrecemos fórmulas para reducirla, como la venta o alquiler de vehículos eléctricos.”* Si bien este es un proyecto que se realiza en conjunto con Riwal para desarrollar en otros países, encontrándose actualmente en fase de I+D+I.

También se estudia potenciar la internacionalización de Riwal en el Norte de África y Sudamérica, un cometido que Riwal está analizando hacer de su socio español, para colaborar en la actual reducción de parque en la Península Ibérica en aras de una mejora necesaria de los márgenes del sector. Clem Riwal cuenta con 2.000 unidades en alquiler.

"Era un momento de eclosión y tuvimos contactos con fondos de capital riesgo, pero por la forma de trabajar y para seguir con la misma filosofía de empresa nos decantamos por Riwal"



Clem Riwal inaugura su nueva sede central en Cheste

El pasado 5 de marzo la firma valenciana inauguró su nueva sede central en Cheste, reforzando así la apuesta de Riwal por España a largo plazo. El presidente, Doron Livnat, hizo hincapié durante su intervención en la filosofía de Riwal en cuanto a la entrada en distintos países, que se realiza a largo plazo con socios que tienen un alto 'valor añadido' como gestores locales y que pueden aportar grandes sinergias al grupo; a su vez, remarcó que estas nuevas instalaciones eran el fiel reflejo del espíritu de 'Riwal Team' y su apuesta firme por el negocio, en cualquiera de las fases que se encuentre.

Gracias a la nueva sede central, concebida para la centralización y optimización de servicios, todas las actuales delegaciones y posibles futuras aperturas estarán mejor atendidas. "Actualmente ya hemos centralizado el 90% de los servicios a las delegaciones y esperamos llegar al 99% a final de 2010, mejorando la calidad del servicio prestado a nuestros clientes internos (delegaciones) y liberándoles de carga de trabajo, para que se dediquen con más afán si cabe al cliente", explica la compañía.

El diseño de las instalaciones se realizó en colaboración de los equipos directivos español y holandés, aprovechando así al máximo los conocimientos de ambos; a su vez, Riwal Dinamarca, la cual inauguró instalaciones en 2009, aportó su experiencia.

La fase de diseño y estudio duró 18 meses aproximadamente. Los tres pilares básicos fueron Logística, Prevención e Interoperatividad. El gran esfuerzo en esta fase previa fue la clave del magnífico resultado y una ejecución impecable con una duración de 12 meses, que se llevó a cabo por Edificaciones Tybort en la construcción y con el apoyo de Proyectos de Interiores Díaz-Cano. La localización de la parcela, también fue objeto de estudio y se valoraron diversas opciones, optándose finalmente por el enclave en Cheste (Polígono Industrial Castilla), debido a su cercanía logística con la A3 (100mts), el nudo logístico Valencia-Barcelona-Alicante (3km) y la excelente relación con el Ayuntamiento de Cheste, Universidad Laboral de Cheste y el Circuito de Velocidad 'Ricardo Tormo'.

Todo ha sido pensado al milímetro, las oficinas están diseñadas con un concepto muy claro de luminosidad, optimización del trabajo, minimización de los movimientos no productivos y creación de un ambiente agradable para el desarrollo del día a día; por ejemplo, todas las plantas han sido dotadas de un punto de café e impresión, con un ambiente relajado donde compartir experiencias con otros compañeros, sin tener que hacer grandes recorridos.

Los talleres poseen las últimas tecnologías en cuanto a reciclaje y 'green concept', todos los fluidos están centralizados en un punto y tanto los usados como los nuevos están automatizados, son fáciles de usar y respetuosos con el Medio Ambiente. La zona de reacondicionamiento de unidades posee separador de hidrocarburos con tres niveles de filtrado, extracción de humos individual hasta cada área de trabajo, doble puente grúa con 10T de capacidad, estación de servicio/reportaje, etc. Cada espacio del taller está diseñado para unas tareas concretas, lo que podríamos denominar un *box* de producción para cada departamento distinto. Evidentemente, esto va a permitir potenciar el departamento de reacondicionamiento de unidades y liberar de trabajos pesados a las delegaciones.

Una de las ventajas competitivas de Clem Riwal son sus servicios de valor añadido, destacando los siguientes: Clem Safety, Clem Online, Clem Training y Clem International. La compañía puede dar cobertura global a sus clientes (*worldwide*), ofrecer la coordinación de servicios de prevención, formar a sus operarios (en 2009 más de 400 cursos realizados) y tener todo esto controlado con un simple 'click' a través de su sistema *online*.

"Ya que no esperamos que el mercado pueda reaccionar hasta finales de 2010 o principios de 2011, debido principalmente al exceso de oferta y falta de demanda, todas las compañías han necesitado o necesitan un tiempo para reorganizar su estructura o parques y creemos que todo esto estará finalizado en 2011", vaticina la firma. Así pues, Clem Riwal insiste en que este 2010 es un año de estabilización de la reestructuración acometida en 2009 para mejorar la eficiencia del grupo, como de asentamiento y control de las nuevas aperturas; en definitiva, terminar de consolidar todos los proyectos en marcha y dejar bien definida la reorientación del Plan Estratégico de la compañía 2009-2014.



A la izqda. Javier Gómez, gerente de Clem Riwal, acompañado del alcalde de Cheste, David Domenech