

Luis Ángel Salas Consejero Director General de HUNE

“El asesoramiento y la formación al cliente forman parte de la filosofía de HUNE”

En el año 2008, cuatro empresas del sector del alquiler de maquinaria y plataformas elevadoras sin conductor se unieron para crear HUNE. Nació así, bajo una nueva marca, una de las compañías líderes del sector en España. De todo ello hablamos con su Consejero Director General, Luis Ángel Salas.

¿Cuáles son los orígenes de HUNE?

La unión de las cuatro empresas que formaron HUNE se remonta al año 2007, cuando se inició el proceso que fructificó unos meses más tarde. Mi incorporación a la Compañía fue en ese momento, como Director de RRHH, formando parte del grupo directivo que se ocupó de gestionar aquel proceso que nos ha convertido a la postre en una de las referencias del sector.

¿Cuál es la fotografía de la compañía actualmente?

HUNE tiene una amplia estructura que cubre el territorio español, Portugal y Francia. En total, se trata de 37 centros de trabajo desde los que ofrecemos servicio integral de alquiler de maquinaria y servicios complementarios a nuestros clientes. Contamos con un parque de maquinaria que supera las 18.000 unidades. Además, estamos operando también –en este caso en colaboración con socios locales– en Arabia Saudí (HUNESICO) y Colombia (PRONTORENTAL). En conjunto, HUNE lo formamos un equipo humano de unos 600 profesionales, el 85% de los cuales tienen un contrato indefinido. La unión de toda esa estructura nos ha permitido cerrar el año 2014 como líderes en el mercado español, situándonos por encima en términos de facturación y resultados, de nuestro principal y único competidor a nivel nacional.

¿Qué elementos diferencian a HUNE de su competencia?

El eje de nuestra actividad se centra en ofrecer algo más que el alquiler de una máquina. Lo que HUNE persigue es hacerlo de un modo seguro y eficaz a todos los niveles. En el primer caso, me gustaría destacar que gracias al trabajo de todos los trabajadores y técnicos de la empresa hemos logrado unos ratios de accidentalidad inferiores del 0'3%, muy por debajo de la media del sector. En cuanto a la eficacia, la inversión en tecnología realizada en los últimos años nos ha permitido desarrollar una metodología de mejora continua.

¿En qué sentido?

La tecnología es muy importante para gestionar un parque de maquinaria como el que tene-

Calidad certificada

HUNE dispone de un Sistema Integrado de Gestión basado en dos normas ISO (9001:2008 de calidad e ISO 14001 de gestión medioambiental) que reconocen el compromiso de protección con el entorno, la prevención de riesgos laborales y la gestión eficaz de los residuos que produce su actividad industrial.

Además, desde abril del 2014, la compañía está registrada en Repro, sistema de certificación de los sectores del agua, gas, electricidad, petróleo, navales y afines (con calificación de 7,3). Así mismo posee certificaciones en las normas UNE 58451 y UNE 58923 de Formación de Operadores de Carretillas y Plataformas elevadoras móviles. También está acreditado por el fabricante internacional JLG Industries y por la organización internacional PASMA para la formación de Operadores de Andamios.



mos para lograr, por ejemplo, que el plazo de servicio de atención técnica al cliente sea inferior a las dos horas y media. No basta con tener la máquina y alquilarla, sino que debemos tener la capacidad suficiente para gestionar también el servicio técnico, el almacén y los repuestos. La inversión que hemos realizado en la implantación y desarrollo de herramientas ERP de Navision ha sido clave para conseguir una mayor eficiencia en todas las áreas, desde comercial, producción, logística o también incluso en áreas administrativo financieras y de recursos humanos.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

En los últimos años hemos diversificado mucho nuestra oferta para llegar al mayor número de sectores diferentes. Esto ha hecho que la mayoría de los clientes nuevos pertenezcan al mundo de la

industria, mientras que la obra civil ha sufrido especialmente durante estos años de crisis. En cuanto a la construcción, estamos viendo una cierta recuperación que viene dada por el auge de la obra privada no residencial y por el desarrollo y construcción de grandes centros logísticos y naves industriales. HUNE presta sus servicios a todos ellos y a otros sectores, como el eólico, medio ambiente, energético, telecomunicaciones, industrial y eventos, (la Fashion Week de Barcelona, la Volvo Ocean Race en Alicante y el Circo del Sol en Madrid y Barcelona, son sólo tres ejemplos de espectáculos donde HUNE ha suministrado máquinas de elevación y energía).

¿El cliente de HUNE demanda asesoramiento en su relación con la empresa?

El asesoramiento forma parte de nuestra filosofía de empresa. Es más, no sólo el asesoramiento, sino también la formación. Escuchamos la necesidad del cliente para indicarle el equipo que mejor se adapta a sus necesidades, pero vamos un paso más allá y formamos a su personal en el manejo de las máquinas. Para que se haga una idea, en los últimos cuatro años hemos formado a más de 14.000 personas anualmente, todas ellas personal de nuestros clientes. HUNE es el líder nacional indiscutible en formación de operadores de maquinaria y plataformas elevadoras, con una oferta de más de 55 tipologías de cursos diferentes dirigidos a cubrir todo tipo de necesidades. Sólo en 2014 se han impartido más de 1.500 formaciones en toda clase de empresas y sectores, desde la construcción al automóvil, pasando por sectores como el siderometalúrgico, el energético, etc.

¿Se traduce ese valor añadido en fidelidad de los clientes?

En un mundo en el que el precio acostumbra a ser determinante, el valor añadido es lo que crea el vínculo entre proveedor y cliente. Nosotros cuidamos mucho esa relación y por ello, en septiembre de 2014 realizamos una encuesta de satisfacción a nuestros clientes en la que obtu-



mos muy buena nota: un 7,51. La encuesta fue realizada por la empresa STIGA a 13.000 clientes y el 85,1% de ellos nos puntuaron por encima de 7. Estamos satisfechos, y sus respuestas y recomendaciones nos han orientado para ofrecer un servicio todavía mejor.

¿Cuál es el enfoque de la dirección general desde que usted asumió el cargo el año pasado?

Creo que mi experiencia en el mundo de la organización y los recursos humanos hace que valore especialmente la importancia de las personas en las compañías. Al contrario del enfoque de moda de la optimización que rige en tantas empresas, lo cual significa reducir recursos, mi filosofía en HUNE desde principios del año pasado ha sido la de maximizar los recursos que tenemos (técnicos y humanos) para lograr los mejores desempeños. Si antes le hablaba de la formación a los clientes, lo mismo puedo decir de la interna: HUNE ha impartido a sus empleados una media de más de 12 mil horas anuales de formación interna durante estos últimos 7 años de crisis.

¿Cuáles son los retos de futuro de HUNE?

No nos conformamos con ser líderes en el mercado nacional. Queremos crecer de forma sostenible y rentable, y en esa línea, tenemos muy buenas expectativas. El pasado mes de diciembre organizamos en Madrid una Convención a la que asistieron 155 personas, incluyendo a todo el equipo directivo, los jefes técnicos y de departamento y la totalidad del equipo comercial. Allí expusimos las principales líneas estratégicas para este año 2015 y siguientes.

Con el apoyo de accionistas y entidades financieras, la mejora operativa y de resultados han servido de base a la reestructuración de la deuda, ya finalizada con éxito, dotando a la empresa de la estabilidad financiera necesaria para afrontar los planes de crecimiento durante el siguiente lustro.

A fecha de hoy, 2015 supera en más de un 10% los ingresos y resultados del pasado año, consolidando el cambio positivo de tendencia iniciado en 2014.



Convención HUNE. Diciembre 2014



www.hune.com

