

Estanislao Domecq y Juan Iglesias Consejero Delegado y Gerente de Limpiezas y Mantenimientos Serrano 112, respectivamente

“Cercanía, profesionalidad y recursos”

Implantada en numerosas provincias y con capacidad para ofrecer servicio a toda España, Limpiezas y Mantenimientos Serrano 112 es una empresa cuya andadura se inicia en 2008, especializada, como su nombre indica, en servicios de limpieza y mantenimiento industrial, core business al que después ha ido añadiendo otros servicios complementarios que la convierten en una empresa de soluciones integrales al cliente en su ámbito de trabajo.

Su actividad empieza en 2008 ¿Cómo ha conseguido su empresa abrirse camino en el marco de la crisis?

Unimos los más de 25 años de experiencia de Juan en el sector de la limpieza con el también extenso bagaje comercial de los demás socios. Sobre esta base, hemos trabajado desde el principio para ofrecer al cliente un servicio muy profesional y adaptado a sus necesidades. Tenemos además vocación de ser una empresa muy cercana, tanto en el trato como en la distancia, de manera que contamos con representantes de zona que visitan a menudo a nuestros clientes para comprobar que está perfectamente atendido y que nuestros servicios se prestan de la manera correcta, atendiendo a la calidad y la excelencia que queremos que nos defina. Eso nos permite también adelantarnos a cualquier posible incidencia que pudiera afectarles.

¿A qué clientes se orientan?

Nuestra cartera está integrada por clientes del sector privado, desde oficinas de 200m² a edificios de 3000m². Tras 7 años de trayectoria y con la facturación que alcanzamos hoy en día, creemos que ya estamos preparados para ir a clientes más grandes. La solvencia de nuestros clientes, que no nos dan problemas de impago, unido a la masa de nuestra cartera y el pulmón financiero que hoy tenemos nos permiten ampliar ya nuestros horizontes; tanto por recursos propios como por la mayor receptividad que per-



cibimos en las entidades financieras. Hoy nos ven como una empresa sólida y nos ofrecen más financiación incluso de la que necesitamos. Hay que tener en cuenta que nuestro gasto en un 85% es mano de obra, así que cuando asumimos un trabajo de según qué envergadura debemos estar seguros de poder afrontarlo económicamente, esto es, poder pagar a nuestros empleados puntualmente, teniendo en cuenta que nosotros cobramos en un plazo de tres meses. Hasta ahora hemos podido hacerlo sin problema, creciendo además año tras año como empresa, pasando de facturar 300.000€ en 2008 a los 3,5 millones de euros en 2014.

¿Cuáles son sus puntos fuertes? ¿Por qué elige el cliente?

Además de la cercanía a la que antes nos referíamos y la profesionalidad con la que procuramos trabajar, diría que ofrecemos un servicio tecnológicamente más avanzado que el de empresas con más recorrido en el sector. Somos una empresa relativamente joven y eso se nota en nuestro equipamiento: es más avanzado. Nuestra maquinaria es más moderna. Además, procuramos utilizar siempre productos de limpieza respetuosos con el medio ambiente. Todo ello, en conjunto, hace que nuestro cliente esté muy contento con lo que le ofrecemos y con la manera en que se lo ofrecemos. Quizá no seamos la opción económica, pero lo que



hacemos, lo hacemos bien. Por eso tenemos un cliente muy fidelizado.

¿Qué otros servicios ofrecen, además de los de limpieza?

Servicios de mantenimiento integral de oficinas y edificios, desde albañilería a electricidad, fontanería, climatización... Todo tipo de reparaciones y mantenimiento técnico. Además, atendiendo a la demanda de nuestros clientes, hemos creado una empresa (Servicios de Auxiliares) especializada en servicios de conserjería y personal de recepción. Hay mucho otros servicios que cubrir en un mismo espacio de trabajo, así que poco a poco nos hemos ido preparando para ofrecer al cliente un servicio más integral. Y además, suministramos productos (artículos de higiene personal y limpieza), hasta un total de 5000 referencias, para que el cliente tenga cubierto el máximo de servicios en un solo proveedor.

www.limpiezasymantenimientoserrano112.com



Pablo Gª Ugena Director de Operaciones de Dematic en el Sur de Europa

“La logística es clave para la recuperación económica”

Con más de 100 años de historia a sus espaldas, Dematic es una empresa especializada en ofrecer soluciones integrales de supply chain para distribución, almacenaje y entornos de fabricación en más de 12 mercados verticales incluidos el mundo de la moda, retail, comercio electrónico, o grandes almacenes de distribución dentro del ámbito del mundo de la automatización y la logística industrial. Para conocer con más detalle cuál es su filosofía de trabajo, hablamos con José Pablo García Ugena, Director de Operaciones de la compañía para el sur de Europa.

¿Cuál es la foto actual de Dematic?

La compañía fue fundada en Alemania hace más de un siglo y es el líder mundial en el sector de la automatización logística y en el suministro de soluciones y servicios de almacenamiento y mantenimiento. Contamos con más de 5.000 empleados y disponemos de fábricas en Europa, Estados Unidos, México, China y Australia. En España, Dematic da empleo a 115 personas en sus delegaciones de Madrid y Barcelona.

¿Qué diferencia a la compañía de sus competidores?

Hay varios aspectos que nos definen. El primero de ellos es que somos capaces de ofrecer sistemas integrados y soluciones que ayudan a nuestros clientes a optimizar tanto sus recursos de personal, como sus instalaciones a medida. El segundo gran aspecto es que todos los elementos que componen esas soluciones son fabricados por Dematic.

Y con ingeniería en nuestro país...

Así es. En España contamos con ingeniería propia, algo que facilita ese servicio integral al cliente. No sólo le ofrecemos los sistemas de maquinaria, sino que también le ayudamos a definir el proyecto, dirigir y entregar en tiempo exitoso soluciones específicas para su cadena de suminis-

tro. También aportamos un servicio Post Venta integral 24/7/365

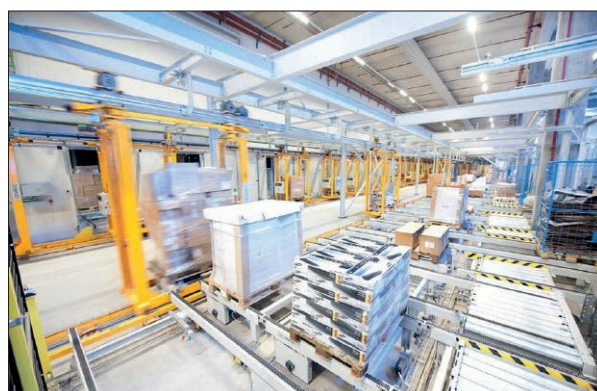
¿Qué papel juega la logística en la recuperación económica?

Considero que la optimización de la logística es un elemento clave no solo para la recuperación, si-

no también para el futuro. Las inversiones de las grandes empresas en centros logísticos y plataformas que ayuden a mejorar su competitividad son cada vez mayores. Nosotros lo vemos en clientes como Mango, Inditex, Logista o Galletas Gullón, pero también hay que sumar el auge del comercio electrónico y la eficacia que exige. En este sentido, estamos trabajando en soluciones para el ámbito de e-commerce de El Corte Inglés o para supermercados como Leclerc o Carrefour. Y todo con ingeniería española desde nuestro centro de competencia de Coslada, donde desarrollamos productos innovadores y fiables a precios competitivos y totalmente escalables para adaptarse a la evolución de cada cliente.

¿Cuáles son los planes de futuro de la empresa?

Seguir apostando por la innovación y el servicio al cliente. Cada año destinamos un 10% de nuestro volumen de negocio a I+D para lograr que la logística responda a una tendencia que pide manejar más volumen de productos y referencias en menos tiempo. Dematic propone soluciones de alta calidad, eficaces y económicamente rentables, puesto que el retorno medio de la inversión se sitúa en torno a los tres años.



www.dematic.com