

Leku-Ona, un nombre con seis unidades de negocio

Licenciado en Económicas y Empresariales por la Universidad de Navarra y con más de 20 años de experiencia en el sector de la oleohidráulica y la neumática, Álex Zabala es responsable del Grupo Leku-Ona, que además de la empresa matriz Leku-Ona, dedicada a la comercialización y fabricación de productos y componentes relacionados con la hidráulica y neumática, está compuesto por las empresas Urtzinox (partner logístico especializada en la optimización de los procesos en lo que se refiere a suministro, logística y fabricación), MKL Machining (que ofrece soluciones personalizadas en mecanizado y corte láser de acero, inoxidable o aluminio) y Bostak (especializada en el montaje y mantenimiento de instalaciones hidráulicas y neumáticas). Hablamos sobre todo ello con el Sr. Zabala.

¿Cuál es el perfil global de la compañía y qué productos y servicios ofrece?

D

Desde su fundación en 1973, Leku-Ona se ha convertido en un referente dentro del sector de la fabricación y comercialización de una amplia gama de productos y componentes relacionados con la automatización, en las áreas de Neumática, Hidráulica, Mecanizado, Corte por láser, Tubo conformado y Montaje, que constituyen actualmente sus seis unidades de negocio.

El Grupo Leku-Ona lo compone un equipo de más de 50 personas, con una amplia red co-



Álex Zabala.

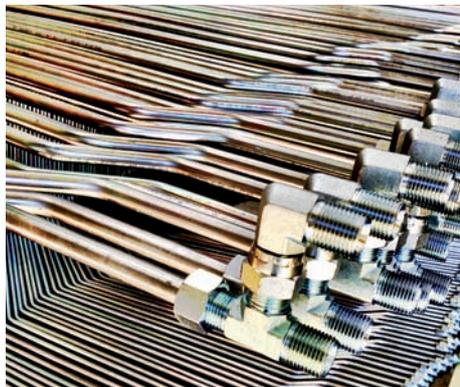


Sede de la central de la empresa.

mercantil con 6 delegaciones en España, además de su división internacional con sede en China. La empresa cuenta en total con instalaciones que superan los 25.000 m² para ofrecer el mejor servicio a los más de 3.600 clientes que ya confían en la compañía.

Leku-Ona distribuye en exclusiva en España marcas líderes a escala mundial de productos y accesorios para neumática e hidráulica:

- Mangueras LOHT
- Racores DIN 2353 MF Metric Fitting - Volz Gruppe
- Enchufes hidráulicos Faster
- Cilindros A.Z.Pneumatic
- Válvulas Pister
- Bridas Ciocca
- Abrazaderas AEGI
- Actuadores neumáticos Valbia
- Manguera Protec fuego ADL Insulflex



Tubo conformado.



Almacén.

- Protección de mangueras Safeplast
- Grupos de filtrado TPC Pneumatics
- Manómetros Accuair
- Filtros LHA - Donaldson.

¿Cómo valora el ejercicio correspondiente a 2014 y cuáles son las perspectivas para el cierre del de 2015?

Tras el profundo proceso de reflexión estratégica acometido por la compañía en 2014, se establecieron las líneas maestras que iban a guiar el desarrollo del presente ejercicio, así como los posteriores. Pues bien, las perspectivas que teníamos para el presente ejercicio se han ido cumpliendo en un escenario nada fácil donde la compañía afrontaba cambios importantes que en nuestra opinión garantizan el futuro de la compañía. Por todo ello, tanto en términos de crecimiento orgánico como de facturación, podemos decir que el de 2015

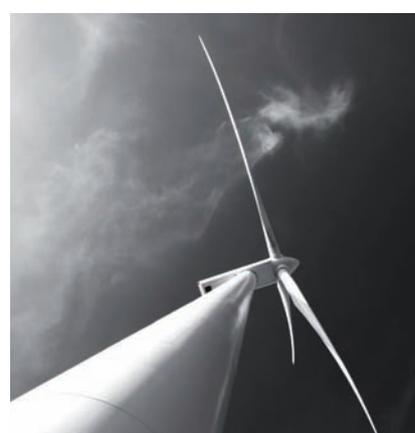




Aplicaciones: Ferrocarril.



Aplicaciones: Industria naval.



Aplicaciones: Energía eólica.



Aplicaciones: Obra pública.



Petroquímico.

está siendo un ejercicio muy positivo para Leku-Ona.

¿Cómo se desenvuelve su firma en estas circunstancias?

En el actual entorno competitivo, en nuestra opinión es clave contar con partners tecnológicos de confianza que, con una amplia gama de productos para la automatización industrial den respuesta a multitud de sectores que conforman el tejido industrial.

Es precisamente por este motivo por el que nuestra empresa sigue con su estrategia de crecimiento para ofrecer productos y servicios que abarcan gran parte de las necesidades del cliente industrial y básicamente por eso hemos dividido nuestra actividad en 6 unidades de negocio: Hidráulica, Neumática, Mecanizado, Corte por láser, Tubo conformado y Montaje.

Gracias a la fortaleza de un grupo formado por empresas con una dilatada experiencia en sus respectivos campos, en Leku-Ona estamos convencidos de que la compañía está preparada para los retos a los que nos enfrentamos a la hora de ofrecer sinergias y soluciones globales acordes a las necesidades del mercado. En este sentido, cada una de las empresas que forman el grupo tiene un área de actividad complementaria, ya que Leku-Ona comercializa y fabrica productos y componentes para instalaciones de hidráulica y neumática. Urtzinox, como partner logístico para las empresas industriales, está especializada en servicio de alto valor añadido como la optimización de los procesos en lo que se refiere a suministro, logística y fabricación; MKL Machining ofrece soluciones personalizadas en mecanizado y corte láser de acero, inoxidable o aluminio, y Bostak es una empresa especializada en el montaje y mantenimiento de instalaciones hidráulicas y neumáticas, con lo que se cierra el círculo.

¿Hay nuevos sectores de aplicación para sus productos y servicios?

La búsqueda de soluciones globales ha sido y sigue siendo el eje principal de las actividades de la empresa en sus más de 40 años de trayectoria, dando servicio a los diferentes clientes de cada uno de los 16 sectores industriales a los que se dirige la empresa.

Como he dicho, Leku-Ona trabaja fundamentalmente para convertirse en partner tecnológico de sus clientes que, a su vez, están distribuidos en multitud de sectores a lo largo y ancho del tejido industrial: desde aplicaciones para maquinaria agrícola hasta complejos procesos de mecanizado de piezas. Entre los clientes de la compañía se encuentran sectores clave para la economía, como la máquina herramienta, siderurgia, industria naval, construcción, maquinaria para obra pública, la industria petroquímica o la automoción.

En los últimos años, se han añadido a nuestro a cartera nuevos clientes entre los que destacan las industrias relacionadas con el medio ambiente o las energías renovables, como la eólica, solar, off-shore o geotérmica.

¿Puede detallar los próximos objetivos de la empresa?

En los próximos años seguiremos con el despliegue de las acciones que deriven de la estrategia de expansión y crecimiento en el que está inmersa la compañía, que tienen como objetivo la diversificación y la búsqueda de nuevos mercados internacionales.

Precisamente el cambio de la sede corporativa se enmarca dentro de esa estrategia que busca la eficiencia logística, a la que se le deberán unir aspectos como una cada vez mayor calidad del servicio o la implementación del plan de internacionalización de la compañía.

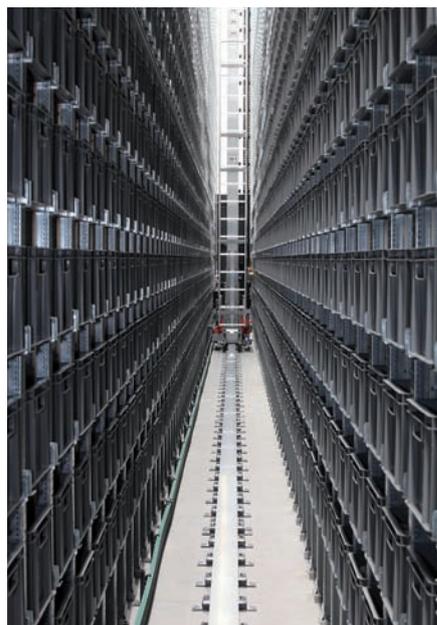
¿Qué medidas tomarán para mejorar el servicio al cliente y qué tendencias

futuras vislumbran en lo técnico y en lo comercial?

Una de las características esenciales de nuestro negocio es la rapidez de respuesta a nuestros clientes, siempre en los parámetros de calidad del servicio que ha caracterizado la actividad de Leku-Ona todos estos años.

Desde esta perspectiva estratégica, la empresa está implementando las acciones derivadas de un plan que pretende conseguir una mayor automatización del proceso de venta que derive en una mayor calidad y rapidez de servicio al cliente. Con este objetivo en mente, se está trabajando paralelamente en diferentes líneas estratégicas, entre las que destacan:

- Logística: lograr una mayor eficiencia en la logística incorporando a nuestras instalaciones un almacén automático, ampliando en consecuencia nuestra capacidad de almacenaje y garantizando el mínimo tiempo posible de respuesta entre el pedido y el suministro del material.
- Automatización: mejora del proceso de venta, y calidad de servicio a clientes, afianzando herramientas de gestión basadas en ERP, CRM y Business Intelligence, fomento de una mayor



Almacén robotizado.



Mangueras.

interactividad con nuestros clientes a través del desarrollo de herramientas on line entre las que se encuentran la petición de presupuestos a través de la web de Leku-Ona, la implantación del e-commerce o la puesta en marcha de acciones de marketing digital.

- Red comercial: dotar de los necesarios recursos a las delegaciones como herramienta que fomente la mayor calidad de servicio, además del mantenimiento de un stock de productos que dé respuesta a la demanda de producto de los clientes.
- Asesoramiento: explorar vías para incrementar el valor añadido ofrecido, mejorando la atención a nuestros clientes en lo que se refiere a servicios de ingeniería, especialmente en el desarrollo de proyectos, investigación o diseño de instalaciones oleohidráulicas

¿Qué mejoras representarán sus nuevas instalaciones?

Con el objetivo de mejorar los procesos productivos del Grupo y aprovechar sus sinergias, la sede corporativa se ha trasladado recientemente a las nuevas instalaciones de Itziar-Deba (Gipuzkoa) que tienen una superficie total de 16.000 m².

En nuestra nueva ubicación contamos con 8.500 m² de almacén, lo que significa una ventaja competitiva muy importante de calidad de servicio al cliente, en un sector donde este no asume los stocks y demanda al fabricante

disponer del producto en el propio almacén con un servicio de entrega inmediato.

Para ello se ha implantado una combinación de dos soluciones: un sistema de paletización convencional con capacidad para 1.000 paletas diseñado por AR Racking y un sistema Miniload automático con capacidad para 6.000 cajas diseñado por Ulma Handling Systems.

Además, Leku-Ona dispone, tanto en su nueva sede como en sus delegaciones de Madrid, Barcelona, Sevilla y Zaragoza, de almacenes de venta directa de material, dando servicio a los clientes que acuden ante la necesidad de cualquier tipo de repuesto.

Los datos

Leku-Ona (Central)
 Pol. Industrial Itziar, Nave N2B
 20829 Itziar-Deba (Gipuzkoa)
 Tel.: +34 943 74 34 50
 Fax: +34 943 74 34 62
 E-mail: Leku-Ona@Leku-Ona.com
 www.Leku-Ona.com

LEKU-ONA

GRUPO Global Solutions

www.leku-ona.com

(Véase la sección Guía del Comprador, pág. 000)