

n

NUESTROS
TEMAS

25° aniversario de Elkoma

La filial española de KOMA cumple este año su 25° aniversario de implantación en España. Hablamos con su gerente, Jordi Arolas, que hace balance de estos años y de una trayectoria espectacular que ha convertido a la firma holandesa en líder del sector de la refrigeración, la fermentación y la congelación en nuestro país. Para pasteleros y panaderos artesanos es un referente indiscutible de calidad. Como dice Arolas, es cuestión de marca: “hablar de frío es hablar de KOMA”.



Koma lleva más de 70 años implantando con éxito sus sistemas de fermentación controlada y tradicional para el sector pastelero y panadero de todo el mundo

Más de setenta años apostando por la calidad han hecho de KOMA una referencia en el mundo entero dentro del sector. Lo que empezó como una pequeña empresa en Roermond (Holanda), fundada en 1938, se ha convertido con el tiempo en un grupo líder, dirigido por su actual presidente, J.M.M. Aarts. Normas y valores fundamentales y, sobre todo, la integridad constituyeron en sus comienzos el punto de partida para KOMA Koeltechnische Industrie B.V. y resultaron ser una base honesta y sólida sobre la que hoy se continúa operando con éxito. Gracias a decisiones estratégicas oportunamente tomadas y junto con sus motivados técnicos y empleados lograron un avance importante en la técnica de conservación y refrigeración.

Sus sistemas de refrigeración y congelación son un símbolo de máxima calidad en los sectores de pastelería y panadería, así como en la industria alimentaria

en general. En este aspecto, KOMA quiere extender y reforzar su posición destacada en el mercado en los años próximos. Por este motivo, la firma permanece atenta a nuevos desarrollos y nuevas posibilidades.

Es el propio cliente el que les da, desde hace muchos años y hasta la actualidad, su total confianza. KOMA está orgullosa y aprecia esta actitud ya que sólo la cooperación con el cliente puede crear sistemas innovadores en la tecnología de refrigeración. Solucionar problemas es un trabajo de equipo; ahora y también en el futuro.

Durante nuestra conversación con Jordi Arolas, gerente de la filial española Elkoma, salen infinidad de nombres de clientes de reconocido prestigio, en el sector pastelero, panadero, restauración e industrial. Todos ellos han apostado por KOMA o han exigido estos equipos como condición para aceptar un determinado

trabajo. De igual modo ha sido la elección de muchas escuelas, con el fin de que los alumnos aprendan con la mejor herramienta de calidad desde un entorno adecuado y de muchos laboratorios para efectuar ensayos de nuevos productos utilizando las herramientas más fiables para ello. Sin dejar de mencionar la participación constante de Elkoma en foros, congresos, ferias y cualquier evento sectorial en el que se reclame su colaboración.

El tiempo no se detiene. Desde el principio se identifica a KOMA con la innovación, resultado del conocimiento, el perfil de sus empleados y rigurosos controles de calidad. Durante los primeros años se desarrollaron tanto los departamentos de producción y de venta como el departamento técnico y de atención al cliente. Este dinamismo innovador le permite a KOMA crear una realidad socioeconómica favorable al pastelero y al panadero artesano e industrial y al productor industrial de alimentación en general.

Los sistemas e instalaciones de la firma se utilizan hoy en el mundo entero, en todos los continentes, hasta el punto de constituir un símbolo de prestigio que comenzó con el sistema 80/20, patentado mundialmente y consolidó el éxito de KOMA, pasando por el cuadro de control con pantalla táctil o los equipos de acondicionamiento de masas. Bajo el lema de “el mundo es nuestro campo de acción”, KOMA afronta el futuro con optimismo y confianza.

Las nuevas instalaciones inauguradas en 2009 (las antiguas se quemaron casi por completo en 2007) cuadruplican la anterior capacidad de producción; edificios dotados de instalaciones modernas y maquinaria de alta tecnología destinadas a producir siguiendo los cánones de calidad que siempre han caracterizado a la firma. Para KOMA, ante todo, la satisfacción del cliente es lo primero.

Las necesidades del usuario final son su foco de atención, lo que conlleva



innovaciones tecnológicas, como los sistemas de control MonoCell AT, MultiCell y SunRiser Touchscreen con pantalla táctil son claros ejemplos de esta filosofía de trabajo.

Estos sistemas de control hightech son un gran éxito en el mundo; ofrecen fiabilidad absoluta y disminuyen los gastos de energía y mantenimiento.

El mando, el reglaje y el control de la instalación son muy precisos, algo que garantiza la calidad de los productos acabados. KOMA es la única firma que fabrica, comercializa, instala y asiste directamente a sus clientes en todo el mundo.

Todos los componentes técnicos, electrónicos, paneles aislantes y los elementos de repartición del frío son fabricados enteramente bajo las estrictas normas de seguridad, higiene y control establecidas por KOMA. Como resultado, pueden garantizar el 100% la capacidad de sus sistemas incluso en las condiciones más exigentes. No es una sola razón la que lleva a elegir KOMA sino un servicio global, las garantías, las referencias... que la hacen incomparable a cualquier otra propuesta. Ello conlleva una parte negativa "Sólo por el hecho de ser KOMA se nos exige mucho más que a otras marcas", dice Arolas.

Las instalaciones KOMA son proyectos personalizados, a medida, que se estudian al detalle para lograr una coordinación total entre los miembros del equipo. Así, planos trazados al milímetro del espacio, las condiciones, la ubicación, las necesidades, temperaturas, energía, tiempos... a mayor información, mayor optimización del tiempo para que todo encaje. La especialización de KOMA garantiza una dedicación constante y una atención concentrada durante la realización de soluciones a medida: "Podemos ofrecer cualquier solución en cuanto a medidas y capacidades de producción", asegura el gerente de la firma en España.

De todos modos, subraya Arolas, "falta información, tal vez demostraciones prácticas que muestren las ventajas y facilidades de los equipos para lograr una total rentabilidad". Sin embargo, en España hace tiempo que se utiliza el término "KOMA" como si se tratara de un genérico, por la fuerte implantación de la marca. Incluso, afirma con rotundidad, "se podría decir que hay un antes y un después de la actividad de la filial en España, fraguándose un cambio en la forma de trabajar de estos sectores puesto que llegamos cuando no había nada".

Por otro lado, justifica que el profesional se aleje de lo que no comprende y termine por valorar el precio de forma aislada. Es fundamental que se lo plantee como apuesta por calidad de vida, fiabilidad del producto acabado y una considerable mejora de resultados. "Ya no se trabaja como hace treinta años. Los obradores han cambiado su ubicación, su filo-



En España, el prestigio de la firma hace que se emplee el término "Koma" como si se tratara de un genérico, por la fuerte implantación de la marca y el producto, pionero en nuestro país. En la imagen, túnel lineal de enfriamiento y ultracongelación rápida

sofía; las tiendas tienen otro concepto, otra imagen y otra organización, como también el cliente final es diferente". KOMA permite al profesional disponer de producto acabado, ahorrar en tiempo, energía y personal. Sólo sumar estas tres variables supone un gran beneficio.

En este sentido, cabe destacar el capital humano de KOMA; ingenieros, frigoristas, comerciales, todos y cada uno de

los empleados que trabajan en la compañía.

KOMA no duda en invertir en formación y cursos de reciclaje y perfeccionamiento que determinan este carácter innovador. Sólo así pueden implantar de forma equilibrada nuevas tecnologías en sus instalaciones y sistemas.

Cada instalación va acompañada de un asesoramiento personal de un téc-



Una imagen entrañable. Jordi Arolas posa en un stand ferial con Pepe Balcells, el reconocido pastelero catalán que durante un tiempo fue asesor técnico de Elkoma



nico experto en el funcionamiento del equipo. De este modo, el cliente percibe de primera mano el conocimiento profesional y será testigo directo del eficiente servicio de KOMA. Además, en cualquier momento el cliente puede contactar con su equipo, es lo que llaman disponibilidad óptima. Asimismo, KOMA es un ejemplo en su preocupación por el medio ambiente, por lo que observa de forma estricta las normas de consumo energético en sus productos.

KOMA no emplea productos con CFC's en el material aislante ni en el gas refrigerante. Por otro lado, sus equipos destacan por ser duraderos y porque las intervenciones del servicio técnico son mínimas.

“Nuestros fabricados rebasan ampliamente todas las estrictas normas y especificaciones CE y TÜV alemanas respecto a alimentos congelados. Cumplimos la legislación vigente en materia de recuperación y retirada de los gases contaminantes existentes en las viejas

instalaciones. La experiencia de más de 70 años capacita a KOMA para dar respuesta a los retos actuales y futuros”, comenta Arolas al respecto.

Y añade: “Nos gustaría extender y reforzar nuestra posición de liderazgo, en instalaciones de la más alta calidad y fiabilidad fabricadas con procedimientos de tecnología punta, durante los años venideros. Por ello seguiremos atentos a nuevas oportunidades además de agradecer la confianza que miles de clientes en todo el mundo han depositado en nuestra marca”.

Fruto de esta política de expansión son las dos nuevas delegaciones que se han abierto durante el año 2009; la primera en la comunidad Valenciana que dará servicio comercial y técnico en las provincias de Valencia, Castellón y Alicante y la segunda en nuestro vecino país, Portugal.

Arolas no quiere acabar la conversación sin mencionar a Pepe Balcells, un profesional y amigo que dio nombre a la

beca que patrocina Elkoma.

El reconocido pastelero catalán, que durante un tiempo fue asesor técnico de Elkoma, da nombre a este convenio con la Escuela de Pastelería del Gremio de Barcelona. “Es una buena forma de contribuir al sector, de promover la formación profesional en pastelería y pienso que a Pepe le habría gustado la iniciativa”.

Y, ahora sí, para terminar, unas palabras de agradecimiento: “Aprovecho para dar las gracias a todas las personas que han hecho posible con su esfuerzo que hoy estemos aquí (personal comercial, técnico y administrativo) y, de un modo muy especial, a Pelayo Mora, fundador de la empresa”. Y un profesional muy querido dentro del sector.

Información:

ELKOMA, S.A. c/ Motores, 149
nave 5. 08038 Barcelona
Tel.: 902 900 417
Fax: 93 223 34 55
email: elkoma@elkoma.com
web: www.elkoma.com

Jordi Arolas: “Creo que el relanzamiento del sector comenzará en la primavera de 2011”



Jordi Arolas, gerente de la filial española Elkoma

¿Se han visto afectados por la situación económica actual?

No sería honesto ni sincero si dijera que no nos hemos visto afectados por la crisis. Como toda empresa que vende bienes de equipo, la escasez de créditos y la desconfianza reinante han perjudicado su cuenta de resultados.

¿Cómo afronta Elkoma la crisis?

Es en tiempos de crisis, como en la que estamos inmersos, cuando una empresa puede proveerse del inmobilizado necesario (a un mejor precio) para acometer las inversiones que te diferencien de la competencia cuando todo vuelva a la normalidad.

¿Qué tipos de soluciones han puesto en marcha?

Hay que aprovechar este periodo negativo para crecer en presencia en el mercado nacional. Hemos abierto durante este año dos delegaciones (una en la Comunidad Valenciana y otra en Portugal) dotadas de personal comercial y técnico, todo ello con el fin de estar más próximos al cliente final y darle el servicio posventa KOMA que todo comprador debe tener y exigir.

Asimismo, hemos puesto en marcha la nueva web de Elkoma

(www.elkoma.com) con muchas novedades, noticias de prensa, vídeos de productos, gráficos en 3D y próximamente tendremos enlaces a vídeos patrocinados por Elkoma en los cuales clientes de la marca explicarán sus experiencias con KOMA y cómo utilizan nuestros productos para sacarles el máximo provecho.

Además, hemos estrenado blog: www.elkoma-koma.blogspot.com

En este sitio irán apareciendo todas las noticias y novedades, aparte de un boletín empresarial (tipo newsletter) que será enviado cada mes. De esta forma, Elkoma apuesta por las nuevas tecnologías a la hora de informar.

¿Cuándo cree que va a llegar la recuperación del sector?

Ya se empezó a notar a finales del 2009 una cierta mejora de la confianza del comprador hacia este tipo de maquinaria. Esperemos que siga en 2010 aunque creo que no va a ser hasta aproximadamente marzo de 2011 (fecha que coincidirá con la celebración de la feria más importante) que no va a haber un relanzamiento del sector. Entonces se marcará un camino lento pero ascendente. Las empresas que se hayan preparado debidamente para ello obtendrán su fruto.

¿Qué ofrece Elkoma a sus clientes?

Deberían valorarse ciertas condiciones y no sólo el valor monetario del bien al tomar la decisión de compra y más en bienes que se suponen tienen una vida útil de cómo mínimo 20 años. Además, son una herramienta de trabajo diaria sin la cual el profesional no puede desempeñar sus labor. Condiciones que deberían cumplir, entre otros, requisitos como: Una buena marca que respalde el producto con una experiencia demostrada; experiencia que prevalezca en el tiempo; marca que invierta en I+D+I; servicio comercial conocedor del producto; producto fabricado con material de calidad contrastada; servicio técnico de calidad y formado en la empresa, conocedor del producto; garantía total de un año o más; garantía en reparaciones; material de recambio durante la vida útil del bien; que aporte ventajas; y RSE.