



entrevista

Guillermo Rosenberg

Director general de Hitecsa

“Tenemos un proyecto prometedor con mucho recorrido futuro y el mejor balance de la industria”



El grupo inversor PHI Industrial adquirió Hitecsa en el proceso concursal en el que se hallaba desde enero de 2012. Estos primeros meses, como nos explica en esta entrevista el actual director general de Hitecsa, Guillermo Rosenberg, han sido “muy intensos” por ser el momento en que ejecutan todos los cambios: industriales, de mentalidad, de organización y de filosofía de empresa, con el objetivo de consolidar a Hitecsa como “una gran empresa” a la que los directivos del grupo inversor consideran “la joya de la corona”.



El Instalador: Hace menos de un año que el grupo inversor PHI Industrial adquirió Hitecsa en el proceso concursal en el que se hallaba desde enero de 2012. ¿Cómo han sido estos primeros meses?

Guillermo Rosenberg: Los primeros meses, como en todas las empresas del grupo PHI, son muy intensos ya que es el momento en que ejecutamos todos los cambios: industriales, de mentalidad, de organización y de filosofía de empresa. El equipo de Hitecsa ha sentido mucha presión por el nuevo sistema de trabajo pero al ver nuestra implicación en el proceso de cambio y en el día a día se implican de lleno. Al contar plenamente con las aportaciones de todos, hay una gran cantidad de ideas que se han analizado convirtiéndose muchas de ellas en acciones de mejora. Una de las mayores motivaciones que pueden tener los empleados de una empresa es ver que sus contribuciones se toman en serio y muchas de ellas se convierten en realidades.

E.I.: ¿Qué papel juega Hitecsa dentro del grupo industrial PHI?

G.R.: Estamos muy contentos con el arranque de Hitecsa desde nuestra adquisición. Es un proyecto que consideramos la "joya de la corona" y todos los directivos de PHI estamos muy convencidos que Hitecsa es una gran empresa y que lo seguirá siendo durante mucho tiempo.

E.I.: ¿Qué cambios se han producido en la gestión de la compañía?

G.R.: Muchos. Hemos cambiado la forma de gestionar al equipo comercial, hemos cambiado la filosofía de gestión y el control de tesorería. Hemos cambiado la gestión productiva y la hemos profesionalizado, la forma en que se le da prioridad a los proyectos de desarrollo, acelerando los mismos y llevándolos a ejecución. Hemos aumentado la interacción entre el Servicio Post-Venta, Calidad y Producción, mejorando de forma importante los fallos detectados en nuestro sistema de verificación antes de que las máquinas sean entregadas a nuestros clientes, lo cual deriva en que los equipos, que eran ya de una gran calidad, salgan con una calidad aún mejor posicionando a los equipos Hitecsa entre los mejores del mercado por su alta fiabilidad.

“En PHI hemos decidido apostar por tres áreas de inversión en Hitecsa: en mejoras de productividad y control de calidad, en desarrollo de nuevos productos y en expansión internacional. “

E.I.: La compra de la compañía por parte de un grupo inversor habrá supuesto una inyección de capital para retomar el desarrollo de esta veterana empresa española. ¿Se está invirtiendo en la expansión de la empresa tanto en España como en el mercado exterior? ¿Hacia qué mercados dirigen su oferta?

G.R.: En PHI hemos decidido apostar por tres áreas de inversión en Hitecsa: en mejoras de productividad y control de calidad, en desarrollo de nuevos productos y en expansión internacional. Últimamente se han hecho y se siguen haciendo mejoras productivas. A nivel de productos hemos lanzado nuevas gamas y nuevas opciones en las gamas existentes y hay un pipeline de proyectos planificados para los próximos años. A nivel de expansión internacional hemos creado un nuevo equipo de Exportación con personas que poseen una dilatada experiencia en mercados internacionales, disponemos de un equipo altamente cualificado y profesional enfocándonos en mercados EMEA y América Latina.

E.I.: ¿Se ha mantenido toda la gama de equipos que hasta el momento de la adquisición disponía Hitecsa?

G.R.: Por el momento se han mantenido todas las gamas aunque hay un plan de racionalización debido a que hay algunas gamas duplicadas y como ya hemos mencionado antes hemos agregado también nuevos productos, con alto valor tecnológico.

E.I.: ¿Y en cuanto a I+D? ¿Cuánto destinan al desarrollo de nuevos productos?

G.R.: En I+D tenemos un equipo de ingenieros dedicados exclusivamente al desarrollo de nuevos productos y a la mejora de los existentes. Este es

uno de los equipos que se ha fortalecido desde nuestra entrada, con la incorporación de dos nuevos ingenieros.

E.I.: Ustedes van a participar en la próxima edición de Climatización. ¿Qué novedades presentarán en este certamen?

G.R.: Para nosotros la Feria de Climatización, además de una oportunidad para presentar nuestros productos, es una oportunidad para demostrar al mercado que estamos sanos y vivos, somos conocedores de los rumores post-concurso que nuestros competidores aprovecharon para lanzar al mercado. Es muy importante ver a todos nuestros clientes y explicarles que tenemos un proyecto prometedor con mucho recorrido futuro y de paso el mejor balance de la industria. En cuanto a producto, tanto en la gama de autónomos, como de Roof-Top, se presentan novedades muy interesantes a nivel de eficiencia energética.

“Serv-Hiplus es una unidad de negocio que hemos creado con el objetivo de dar un mejor servicio en todos los sentidos a los clientes que confían en Hitecsa para sus equipos de climatización”

E.I.: Precisamente en este Salón van a presentar un nuevo servicio: Serv-Hiplus. ¿En qué consiste exactamente?

G.R.: Serv-Hiplus es una unidad de negocio que hemos creado con el objetivo de dar un mejor servicio en todos los sentidos a los clientes que confían en Hitecsa para sus equipos de climatización. Este servicio incluye formación, tanto interna como a instaladores y clientes, asistencia técnica tanto presencial como telefónica y un programa de recambios de calidad, optimizado y rápido a precios