





# E

lektra celebra este año su 40 aniversario, pero ¿cómo definiría a grandes rasgos la trayectoria de la compañía en todo este tiempo y qué momentos claves despuntan en ese recorrido?

Elektra nace en 1978 en San Sebastián de la mano de 3 emprendedores vascos y evidentemente en estos cuarenta años de historia ha habido muchos momentos clave en su trayectoria.

Entre ellos destacaría lo acaecido el viernes 12 de abril de 1985 en el que un incendio fulminante calcina la sede de Elektra, quedando irrecuperables tanto las instalaciones como todo el material de stock.

Sin embargo, apenas dos días después, gracias a la colaboración de sus trabajadores, clientes, proveedores y a la ayuda de las instituciones públicas, la empresa ya estaba operativa, funcionando desde un almacén provisional y gracias al material aportado por otras delegaciones.

En menos de un año se inauguró un nuevo edificio central en Martutene, que, a día de hoy, sigue siendo la sede de la compañía.

Sin duda alguna los momentos más importantes que han salpicado la historia de Grupo Elektra han llegado con las aperturas de nuevos puntos de venta o incorporaciones de empresas que ha ha-



bido durante estos 40 años y que citamos rápidamente:

De **1978 a 1980** se abren 4 centros: Martutene, Olaberria, Pamplona y Elgoibar.



En **1987** se adquiere la empresa Vizcaína Baimen.



En **1990** se incorpora la empresa alavesa Eguidazu, que queda integrada en Elektra.

En **2000** entra a formar parte del Grupo la empresa Selcansa.



En **2003** se adquiere la empresa asturiana La Eléctrica Álvarez Sirgo.



En **2005** se incorpora SEI

Zaragoza, actualmente Elektra Aragón.



En **2007** se une al Grupo la empresa riojana, Electricidad Guerra.



En **2009** se inicia la actividad en Lleida de lo que hoy en día es Elektra Catalunya.



En **2010** se adquiere Energema en Mallorca y se crean Baimelek en Madrid y Valektra en Valencia.



En 2011 se crea la empresa Galektra para atender el mercado gallego



En 2013 se crea Elektra Andalucía en Sevilla





**¿Cuáles son las claves que han llevado a Elektra a ir escalando posiciones hasta llegar a estar entre los punteros del sector de la distribución?**

Creemos firmemente que lo que nos ha permitido formar un Grupo Elektra consolidado y solvente ha sido estar centrados en trabajar con la máxima calidad posible, tanto en los productos suministrados como en el servicio al cliente.

Siempre hemos sido fieles a valores como la calidad y el desarrollo tecnológico para con nuestros proveedores y clientes, con los que buscamos alianzas comprometidas y de futuro.

Por supuesto que el asesoramiento técnico es un pilar con el que ofrecer un

valor diferenciador y la formación continua de nuestro personal.

Para Grupo Elektra, el factor humano marca la diferencia y, lo intentamos demostrar día a día, evolucionando y adaptando al mercado nuestra organización en la que trabajamos casi 1.000 personas.

**¿De qué forma han ido cubriendo objetivos durante el pasado ejercicio y qué metas se han propuesto para el actual?**

La verdad es que el año 2017 ha estado en sintonía con los pasados años, consiguiendo no sólo un buen crecimiento sino también un buen resultado. Pensemos que, ya en 2016, conseguimos superar las cifras pre-crisis.

Nuestros objetivos para este año son seguir consolidando las sociedades más jóvenes de Grupo Elektra, y por tanto, seguir incrementado poco a poco nuestra cuota de mercado, eso sí, de una manera ordenada, haciendo bien nuestro trabajo y creciendo de forma rentable en el conjunto de la compañía

**17 empresas distribuidoras, casi un millar de personas en plantilla y 52 puntos de venta es un bagaje muy destacado, ¿Qué ventajas ofrece el manejar esas cifras? ¿Comparten valores y herramientas comunes las empresas del grupo?**

La principal ventaja de ser o trabajar así es que pensamos como una empresa grande y actuamos como una pequeña, ya que pensamos que es la mejor manera de trabajar en el mercado de la Distribución eléctrica, poniendo el stock y los recursos en los puntos de venta y por tanto cerca de nuestro cliente.

Por supuesto que compartimos muchas cosas: desde el ERP gracias al

**“Nuestros objetivos para este año son seguir consolidando las sociedades más jóvenes de Grupo Elektra”**



cual podemos compartir stocks y entregar en menos de 24h entre dos puntos de venta, hasta la forma de entender la empresa, el mercado y la forma de trabajar.

**Con ese despliegue, ¿están o cubren todo el territorio? ¿Es esa una de las finalidades, llegar a todos los rincones del país?**

Como se puede ver en nuestro mapa de puntos de venta, estamos en 13 de las 17 Comunidades Autónomas:

País Vasco, Cantabria, Asturias, Galicia, Catalunya, Aragón, C. Valenciana, C. de Madrid, Andalucía, Baleares, Castilla La Mancha, Castilla-León y Rioja.



Nos faltan muchos huecos geográficos por cubrir, pero no es algo que nos obsesione: nuestro crecimiento siempre ha sido y será ordenado, haciendo bien las cosas y aportando valor con las personas adecuadas.

**¿Cuáles son ahora mismo los retos más importantes que tiene que afrontar el sector en general y Elektra en particular, quizá la digitalización, venta online, formación, especialización y adaptación a las nuevas tecnologías?**

Yo diría que el primer reto en general de la Distribución y en concreto nuestra empresa es algo permanente y, es la búsqueda del incremento de la aportación de valor básicamente en el servicio y en las 3 dimensiones en las que se mueve un distribuidor: Servicio técnico; Servicio Logístico y Servicio comercial.

La mayoría de los aspectos que ustedes citan están relacionados con la digitalización, sin duda el reto consiste en la adaptación de digitalización a lo que real-



mente aporta valor y hace más eficiente a la Distribución en su relación con sus principales clientes.

**¿De qué forman ayudan al instalador a afrontar esta nueva realidad? ¿Y qué hay de los fabricantes? ¿Cuál es su grado de implicación?**

Por un lado, de cara a nuestros clientes instaladores, la manera de afrontarlo es mejorando lo que hacemos.

Pensemos que Grupo Elektra tiene desde el año 2004, cuando todavía nadie hablaba de digitalización, una web-shop específica para nuestros clientes donde se puede realizar todo el proceso de compra: desde la consulta del producto, la oferta, la realización del pedido, el seguimiento de la factura y de la entrega.

Respecto a los proveedores, su implicación es buena y fundamental, ya que es de donde emana la información enriquecida que cada vez más debe-

mos ir incorporando a los productos de nuestra web.

Nuestra implicación es máxima: queremos ser un aliado de valor tanto para nuestros clientes como para nuestros proveedores

**¿Qué acciones más destacadas emprenderán para celebrar este 40 aniversario?**

La acción fundamental ha sido convocar a todos los trabajadores de la empresa Elektra S.A., y a todos los gerentes y delegados del resto de empresas, un encuentro que realizamos el pasado 20 de octubre en el Kursaal de San Sebastián.

Allí compartimos "en la intimidad", con más de 300 compañeros, unos agradables momentos entre los cuales fue disfrutar de la presencia de los 3 Gerentes que ha tenido la empresa durante toda su historia: Tomás Echeverría, Agustín Lopetegui y nuestro actual Director General desde 2008, Xabier Artutxa.

**“Queremos ser un aliado de valor tanto para nuestros clientes como para nuestros proveedores”**

