

ANTHONY VILLENEUVE

# «Para nosotros no existen clientes pequeños o grandes, todos reciben el mismo trato»

Anthony Villeneuve es el director general de RA5 Disposiciones, la nueva empresa creada tras la fusión de Disposiciones A5 con el Grupo Rasec. Esta fusión ha dado como resultado una empresa más ágil y eficaz en la ejecución de los proyectos comerciales que se le encarguen. Anthony Villeneuve considera que el mercado español tiene todavía grandes posibilidades de crecimiento, por eso entre las estrategias de futuro destaca la diversificación comercial para poder atender a nuevos sectores en los que hoy todavía no están presentes.



A finales del pasado año se consumaba la fusión de la empresa Disposiciones A5 y el Grupo Rasec creando un gigante en el sector bajo el nuevo nombre comercial RA5 Disposiciones. Al frente de la división española de RA5 Disposiciones se encuentra Anthony Villeneuve, la persona que inició este proyecto en el año 2001 con ayuda de una secretaria y con un volumen de negocio que pasó de los 165.152 euros de 2001 a los 10 millones de euros con los que cerrará 2008. RA5 Disposiciones se ha convertido en una empresa de referencia en el sector con más de 40 empleados en plantilla y que trabaja con los principales clientes del mundo del bricolaje. Entre sus objetivos se encuentran ganar mercado en otros sectores ajenos al mundo ferretero.

RA5 Disposiciones inicia una nueva etapa tras su fusión con el grupo Rasec. ¿Qué recorrido ha realizado RA5 Disposiciones durante estos años hasta llegar al momento actual?

RA5 Disposiciones es el resultado de la fusión de Disposiciones A5 con el Grupo Rasec. La fusión de ambas empresas ha dado origen a un nuevo líder en el equipamiento comercial. Pero para llegar hasta aquí hemos tenido que demostrar al cliente que somos la empresa que necesita para equipar sus tiendas. Cuando llegué a España en el año 2001 creé Disposiciones A5 en una pequeña nave de 300 metros cuadrados en las que contaba tan sólo con el apoyo de una persona. En poco tiempo pasamos a unas nuevas instalaciones en Paracuellos del Jarama de 2.000 metros cuadrados y una plantilla de 25 personas. Desde el año 2006 estamos instalados en San Sebastián de los Reyes donde contamos con 7.500 metros cuadrados de taller y oficinas y ya somos 40 personas. De forma paralela hemos ido creciendo en la facturación y clientes, ya que de los dos únicos clientes que teníamos en 2001, Leroy Merlin y AKI, hemos pasado a trabajar con todas las grandes firmas del sector del bricolaje y la ferretería.

¿Qué supone para la empresa este



## « La fusión de Disposiciones A5 con el Grupo Rasec ha beneficiado a nuestros clientes, a los que ahora podemos dar más y mejores servicios »»

cambio y cómo le afectará en el futuro?

El principal beneficiado de la creación de RA5 Disposiciones será el cliente, porque le podremos dar mejor servicio, una respuesta más rápida y también una tarifas mejores para sus proyectos con la máxima calidad. Hasta ahora había productos que se fabricaban fuera de España y eso retrasaba en alguna medida nuestros servicios. En la actualidad, somos capaces de ofrecer todos los servicios, excepto los puntos de cobro, un servicio que estaremos en disposición de ofrecer en nuestras instalaciones de España en el año 2010.

¿Cuáles serán las prioridades en la gestión y en la orientación de la empresa para los próximos años?

Para nosotros es muy importante la diversificación de las áreas de negocio, por lo que continuaremos entrando en nuevos sectores. Es verdad que, sobre todo, somos conocidos por nuestros proyectos dentro del mundo del bricolaje, pero cada vez estamos presentes en más campos. Así, tenemos clientes en otros sectores, como la alimentación, jardinería, decoración, electrodomésticos, zapaterías,

ópticas, etc. Continuaremos en esta misma línea, pero siempre teniendo muy claro que nuestro objetivo es tener un cliente satisfecho con nuestros productos y nuestros servicios manteniendo una continua comunicación con el cliente.

Su cartera de clientes cuenta con numerosas firmas comerciales en la Península. ¿Cuáles son éstas firmas y cuáles los principales argumentos de RA5 Disposiciones para conseguir atraerlas?

En España algunos de nuestros clientes son: Leroy Merlin, AKI, Brico Dépôt, Bricomart, ATB, Ardy Bricolaje, Mr. Bricolage, Bricor, Brico King, Alcampo, Verdecora, Boulanger y El Corte Inglés. En Portugal nuestros clientes son Modelo, Continente, Worten, Jumbo, Intermarché y Bricomarché. En cuanto a nuestros principales argumentos destacaría dos. Por un lado que acompañamos al cliente en todo el proceso de diseño y equipamiento de su tienda desde el principio al fin, y en segundo lugar un servicio muy esmerado. A los clientes hay que ayudarles en la toma de decisiones, porque ellos tienen una idea general y nosotros tenemos

que ser capaces de interpretarla técnicamente. Hay todo un equipo detrás de cada proyecto, desde comerciales, diseñadores, taller de producción nacional dando posibilidad al cliente de tener prototipos en tiempo real. Nuestro equipo técnico de montadores el cual se especializa en montar in situ nuestro producto para conseguir dar la respuesta más adecuada a los retos que se nos presentan todos los días. Además, nuestro trabajo no acaba cuando el cliente abre la puerta, sino que nosotros le visitamos posteriormente y analizamos el comportamiento de las ventas, para ver aquello que ha funcionado y aquello que es necesario cambiar.

**RA5 Disposiciones** también trabaja con establecimientos independientes y de menor tamaño ¿Tienen algún servicio especial para este tipo de clientes?

Nuestros clientes son todos iguales, independientemente del tamaño de sus tiendas. No creemos que haya unos clientes más importantes que otros, ya que ponemos a disposición de ellos todos nuestros recursos. Cuando un empresario quiere equipar una tienda de 200 ó 300 metros cuadrados le visita uno de nuestros comerciales y luego se diseñan dos modelos diferentes de soluciones para que pueda escoger la que mejor responda a sus intereses. También le diseñamos muebles específicos y adaptamos el mobiliario a su imagen comercial. En cierta manera, es más fácil equipar una gran superficie que una tienda pequeña, porque las grandes siguen patrones fijos, mientras que las pequeñas son todas muy diferentes entre sí. Pero, en cualquier caso, van a recibir la misma atención.

¿Cómo entiende RA5 Disposiciones conceptos como la innovación en sus productos y servicios? ¿Qué servicios cree que resultan más atractivos para sus clientes?

Nuestra empresa cree en la innovación de productos y servicios, y por eso estas premisas las hemos convertido en una seña de identidad propia. Nosotros nos esforzamos para ofrecer a nuestros clientes soluciones nuevas



« Creo que una vez superada la crisis, tendrán mayor protagonismo las enseñanzas de bricolaje y ferretería que trabajen el *hard discount* »

en cada centro que ellos abren. Ellos quieren sorprender a sus clientes con nuevas propuestas y nosotros somos los que tenemos que conseguir dar respuesta a sus necesidades. Es una tarea compleja a la que dedicamos muchos esfuerzos, pero creemos que merece la pena.

**RA5 Disposiciones** también está trabajando en Portugal y sus colonias. ¿Cuál es el crecimiento que han obtenido en este mercado?

El 15 por ciento de nuestro volumen de negocio se realiza en Portugal, frente al 85 por ciento restante que supone España. Portugal es un país en el que seguiremos creciendo en el futuro porque todavía tiene muchas posibilidades. Acabamos de firmar un proyecto para el equipamiento de 300 tiendas de alimentación en Angola a través de nuestra filial portuguesa.

Uno de los últimos centros equipados ha sido el Leroy Merlin de Rivas. ¿Ha resultado más complejo que otros establecimientos por el gran tamaño de la tienda?

El proyecto de Leroy Merlin tenía algunas dificultades especiales como el

tamaño de la tienda con sus 14.500 metros cuadrados y el objetivo de Leroy Merlin de hacer una tienda diferente a todas las demás. Pero el resultado ha sido espectacular: una tienda completamente nueva, muy orientada a la decoración, donde el mobiliario de madera toma protagonismo frente al tradicional mobiliario metálico y donde los productos expuestos ganan en visibilidad e interés de cara a los clientes. Hemos creado mucho mobiliario nuevo y específico para Leroy Merlin y hemos desarrollado mundos en los que tienen cabida familias enteras de productos.

¿Cree que cambiará mucho el mapa de la ferretería y el bricolaje en España en los próximos años?

Todo dependerá de la duración de la crisis. Lo más probable es que en los dos próximos años no se produzcan grandes cambios en el sector. Lo que sí creo es que una vez superada la crisis ganarán protagonismo las tiendas de *hard discount*. Se trata de un fenómeno que ha tenido un gran protagonismo en Francia en los últimos años y que creo que pronto empezará a extenderse también por España.