

Actualitat > Testimonis > Casos d'èxit > "Vaig venir a Reempresa perquè necessitava un canvi i volia tornar a treballar per a mi mateix"

"Vaig venir a Reempresa perquè necessitava un canvi i volia tornar a treballar per a mi mateix"

Publicat el 13-09-2019



Empresa: Código Motor Garage (abans Talleres Lozano). Localitat: Terrassa / Cedent: José Jesús Lozano | Reemprenedor: Alides Omar Laurecena

Ens pot explicar la seva formació i experiència professional?

He estat durant 4 anys manager de producció internacional a una empresa i també he estat empresari – autònom gestionant un negoci propi. D'altra banda, tinc formació i experiència en gestió empresarial i pel que fa a la mecànica de vehicles, tinc coneixements i experiència derivada de feines anteriors, i també en compravenda de vehicles d'ocasió.

Quines són les motivacions que l'han impulsat a venir a Reempresa?

Vaig venir a Reempresa perquè necessitava un canvi i volia tornar a treballar per a mi mateix, i així autoocupar-me i aplicar noves maneres i innovadores de gestionar un negoci tradicional com és un taller de reparació de vehicles.

Com ha definit el tipus d'empresa a reemprendre? En quins criteris es basa?

Quan vaig venir a Reempresa ja tenia molt clar quina empresa m'interessava comprar, en aquest cas, volia adquirir un taller mecànic que em permetés també poder exposar cotxes d'ocasió/segona mà per a vendre'ls. Per tant, buscava un taller mecànic amb unes instal·lacions prou grans com per poder oferir tots aquests serveis.

Amb quantes empreses ha tingut contacte? Quina és la seva experiència al respecte?

En el meu cas només em vaig reunir amb una empresa, ja que des del primer moment en que vaig veure l'anunci i les fotografies al web de Reempresa vaig veure que encaixava amb el que jo buscava.

Creu que és important l'assessorament per part de persones especialitzades en compravenda?

Si, crec que és molt important comptar amb l'assessorament de persones expertes, ja que són moltes coses les que s'han de tenir en compte a l'hora de comprar una empresa, i tenir una persona que t'ajudi a fer els passos correctes i no cometre errors en aquest cas és molt important.

Quines són els avantatges i les dificultats que s'ha trobat en aquest camí per a reemprendre?

El principal avantatge és que l'empresa ja està muntada i en funcionament, i té una clientela i trajectòria consolidada, així que al reemprendre t'estalvies molts dels passos a fer per crear una empresa. Però el més complicat en el meu cas ha estat el finançament, ja que al no disposar de tots els recursos per a fer front al pagament, vaig haver de demanar finançament extern, i això requereix d'un temps i uns passos molt concrets.

Quin consell donaria a una persona que tingués el desig de convertir-se en empresari? Recomanaria Reempresa?

Jo sí que recomanaria Reempresa a qualsevol persona que tingués ganes d'emprendre, ja que és més fàcil que començar de zero. El meu principal consell per a aquelles persones que vulguin reemprendre és que tinguin paciència i determinació, cal ser constant i perseguir l'objectiu fins al final.

Ens pot explicar breument a què es dedica l'empresa que has reemprendrà?

L'empresa que he reemprendrà és un taller mecànic a Terrassa, aquest tenia una trajectòria de més de 40 anys i disposava d'un establiment molt ampli i adequat per a l'activitat, així que era una opció perfecta per a mi.

Quants treballadors té l'empresa? Té pensat contractar-ne més?

Ara a l'empresa estarem jo i una persona que vull contractar. Respecte als treballadors de l'empresa no s'ha mantingut cap ja que l'única persona que hi treballava era el cedent que ara s'ha jubilat.

Quant temps van durar les negociacions? Van ser dures o fàcils?

En total les negociacions van durar 9 mesos ja que en el meu cas no només calia arribar a un acord amb el cedent, sinó que també era molt important el finançament, i és per aquest motiu que es van allargar. Tot i això, cal dir que les negociacions amb el cedent van ser molt fàcils ja que ens vam entendre molt bé des del primer moment.

Pretén ampliar la línia de productes/serveis que ofereix l'empresa?

Un cop adquirida l'activitat, vull afegir alguns serveis que no ofería l'anterior empresari, així doncs, vendré vehicles d'ocasió, vull incorporar i potenciar el servei d'atenció a empreses de renting de vehicles, i també vull ser en un futur proveïdor directe d'empreses d'assegurances.

Quin toc personal li pretén donar al negoci per fer-lo créixer?

Un dels meus objectius principals en aquest aspecte, és millorar el posicionament web de l'empresa i fer millores a nivell TIC.

De quina manera ha finançat la Reempresa?

Per tal de finançar la compravenda del negoci, he capitalitzat l'atur i he demanat un petit préstec a ASCA.

Va demanar-li al cedent un acompanyament durant un temps per treballar conjuntament i transmetre així el know-how empresarial?

Sí, amb el cedent hem pactat un acompanyament, orientat sobretot a que el client no noti tant els canvis en la gestió del negoci.