

#2017 Abril

OPUS NEWS

Bienvenido/a a Opus News núm. 3

Noticias e información para los empleados de Opus



El primer Opus News del año trata de nuestras inversiones para establecer nuestro grupo empresarial como un actor principal en seguridad en el tráfico y control ambiental de vehículos. Hemos tenido una evolución fantástica en los últimos cinco años, en crecimiento y en rentabilidad, y preveo que el próximo lustro será, por lo menos, igualmente fuerte.

Este Opus News es también mi último boletín como director ejecutivo y presidente de Opus Group. Desde el 1 de abril, me sucede Lothar Geilen y yo trabajaré con el desarrollo de negocio estratégico del grupo. Más adelante en Opus News se trata este tema y nuestra estrategia de crecimiento.

*Le deseo una agradable lectura,
Magnus Greko*

Otro año bueno El resultado de 2016

Aumento de facturación y resultado, nuevos mercados y nuevas empresas del grupo. 2016 fue otro buen año para Opus Group. Aumentaron la facturación y el resultado, manteniendo la tendencia de los últimos diez años. En comparación con 2015, la facturación aumentó en 37 MSEK hasta 1700 MSEK, y el resultado aumentó un 20,9 %. El margen de beneficio de 19,5 % supera con creces el objetivo financiero de 15 %.



Durante el año hicimos algunos avances importantes en nuevos mercados. El verano pasado se inauguraron los primeros centros en Chile y Pakistán, a los que seguirán otros durante 2017 y después. La organización latinoamericana se ha reforzado con el nombramiento de Alfredo Granai como director ejecutivo de Vehicle Inspection Latin America, y vemos muchas posibilidades interesantes en América Latina, Asia y África.

Durante 2016 también continuamos introduciendo nuestro modelo de negocio EaaS (Equipment as a Service) en Georgia, EE.UU.

Hemos construido una plataforma sólida con unas finanzas sólidas, posiciones líderes de mercado en EE.UU. y Suecia, y tecnología y competencia de vanguardia. La demanda de nuestros servicios va en aumento, y en febrero de este año presentamos un plan de crecimiento ofensivo con el que preveo duplicar la facturación y los beneficios en cinco años.

Magnus Greko
Director ejecutivo y presidente del grupo
Lea el informe de resultado completo en www.opus.se

¡READY, SET, GROW!

Doblar en cinco años.

El mundo quiere un tráfico más seguro y aire más limpio. Las empresas de Opus Group ofrecen servicios y soluciones técnicas para lograrlo: prevemos crecer el doble en cinco años. En 2010 la OMS (Organización Mundial de la Salud) estableció el objetivo de reducir a la mitad las muertes en tráfico para 2020. El mundo industrializado va bien encaminado para lograr el objetivo, mientras que la evolución va en sentido contrario en los países en vías de desarrollo y las economías en rápido crecimiento. Además, en muchos de estos países la contaminación del aire en regiones densamente pobladas empeora y a menudo sobrepasa varias veces los valores límites vigentes.

Focalizando vehículos viejos

El crecimiento económico y de la clase media conlleva un incremento del número de vehículos y del tráfico. Los vehículos nuevos tienen normalmente seguridad alta y bajas emisiones y, por consiguiente, se pone el centro de atención cada vez más los vehículos viejos. Con inspecciones regulares se quitan de las carreteras los vehículos más peligrosos para el tráfico y el medio ambiente; exactamente lo que ha ocurrido en los países industrializados desde los años 60 y 70.

Doblar la facturación

El aumento del número de países que implementan programas de ITV crea premisas ideales para Opus. Tenemos la experiencia, la competencia técnica y la potencia financiera para poder crecer y ser un actor líder mundial en inspección técnica de vehículos. El objetivo doblar en cinco años la facturación, desde 200 hasta 400 MUSD y aumentar los beneficios desde 40 hasta 100 MUSD.

Nuestra estrategia de crecimiento se basa en que somos una de las empresas más fuertes del mundo en ITV, y en que reforzamos la dirección, desarrollamos nuevas tecnologías y servicios y nos establecemos en nuevos mercados. Hay una presentación completa de la estrategia en www.opus.se (en inglés).



READY

Tenemos una plataforma estable para crecer y ser uno de los actores realmente significativos en el mundo. Opus es número uno en EE.UU. y dos en Suecia y tiene actividades establecidas en Asia y América Latina. La dirección tiene una experiencia larga y extensa en ITV globalmente, somos líderes en el ámbito técnico y tenemos grandes recursos propios de desarrollo. Por último, aunque no menos importante, tenemos unas finanzas sólidas, lo que es condición necesaria para crecer con rentabilidad.

SET

Reforzamos la dirección del grupo, que se ampliará desde cuatro a ocho personas. Lothar Geilen será director ejecutivo y presidente del grupo sustituyendo a Magnus Greko, que trabajará con desarrollo de negocio estratégico del grupo. Forman parte del nuevo equipo directivo los jefes de los tres segmentos Europa, EE.UU. y resto del mundo y América Latina. También se está reclutando un director de comunicación global, que desarrollará nuestra comunicación externa e interna. En Pakistán se ha incorporado recientemente Sohaib Ahmad como director nacional, y en Argentina, Martin Susbielles.

GROW

EE.UU.

En cuanto a ITV, gran parte de nuestros esfuerzos consisten en defender nuestra posición líder de mercado, aumentar la productividad y desarrollar nuevos recursos técnicos. La mayor parte del crecimiento desde 127 hasta 185 MSUD corresponde a nuestro modelo de negocio (Equipment as a Service).

Europa

En Suecia crecemos construyendo nuevos centros para abarcar todas las partes del país, y prevemos aumentar la facturación desde 73 hasta 90 MSUD. También planeamos establecernos en otras partes de Europa y pasar allí desde cero hasta 30 MSUD de facturación.

América Latina

En esta región vemos un gran potencial de crecimiento. A las actividades de México y Perú se unió en 2016 Chile, donde inauguramos dos centros, y planeamos otros 6-7 este año. Desde el 1 de marzo también estamos en Argentina, donde nos hemos adueñado de la actividad de otro operador con tres centros en Córdoba. El director recientemente nombrado de Opus en América Latina es Alfredo Granai. El objetivo es crecer desde los 1 MSUD actuales hasta 50 MSUD para 2021.

Resto del mundo

En julio de 2016 se inauguró nuestro primer centro en Pakistán, en Lahore. Aquí tenemos otro centro y ahora pasamos a la fase dos, que abarca 20 centros en la provincia de Punjab. Otros países de Asia – como India – y África tienen planes de ITV avanzados. Aquí vemos un buen potencial para Opus y prevemos un aumento de la facturación desde cero hasta 45 MSUD.

>>

El mundo necesita a Opus

Entonces, ¿qué es lo que nos hace pensar que alcanzaremos nuestros altos objetivos?

– Nuestros servicios están adaptados al tiempo y la demanda aumenta con firmeza cuando cada vez más países introducen programas de ITV; sostiene Magnus Greko. En definitiva, podemos decir que mejoramos el medio ambiente y la seguridad en el tráfico día a día en la vida cotidiana de la gente. Nuestro alto nivel tecnológico es una ventaja competitiva potente que ganará en importancia debido a que los coches tienen sistemas cada vez más avanzados que ayudan al conductor e incluso se hacen cargo de la conducción del vehículo. Un fallo en los avanzados sistemas de estos coches puede tener unas consecuencias distintas a las que hemos visto hasta ahora en los coches actuales.

Pero hay un factor de éxito que es por lo menos igualmente importante: la cultura empresarial.

– Nosotros somos buenos en crecer, tanto orgánicamente como mediante adquisiciones; concluye Magnus Greko. Somos hábiles en comprar empresas y en crear una cultura Opus común con un espíritu emprendedor muy vivo.

La actividad central de Opus está en el punto de intersección entre tecnología y talleres de automóviles, servicio público y actividad de ITV certificada.



Lothar Geilen accede al cargo

Sustituye a Magnus Greko como director ejecutivo y presidente del grupo.

– Ahora que Opus entra en una nueva fase de desarrollo, también hemos modificado la distribución de tareas en la dirección; sostiene Magnus Greko. Una consecuencia natural de ello es que Lothar Geilen ocupa el cargo de director ejecutivo y presidente de Opus Group. Por tanto, yo dejo las tareas de índole más operativa y trabajaré, en cambio, con el desarrollo de negocio estratégico del grupo.



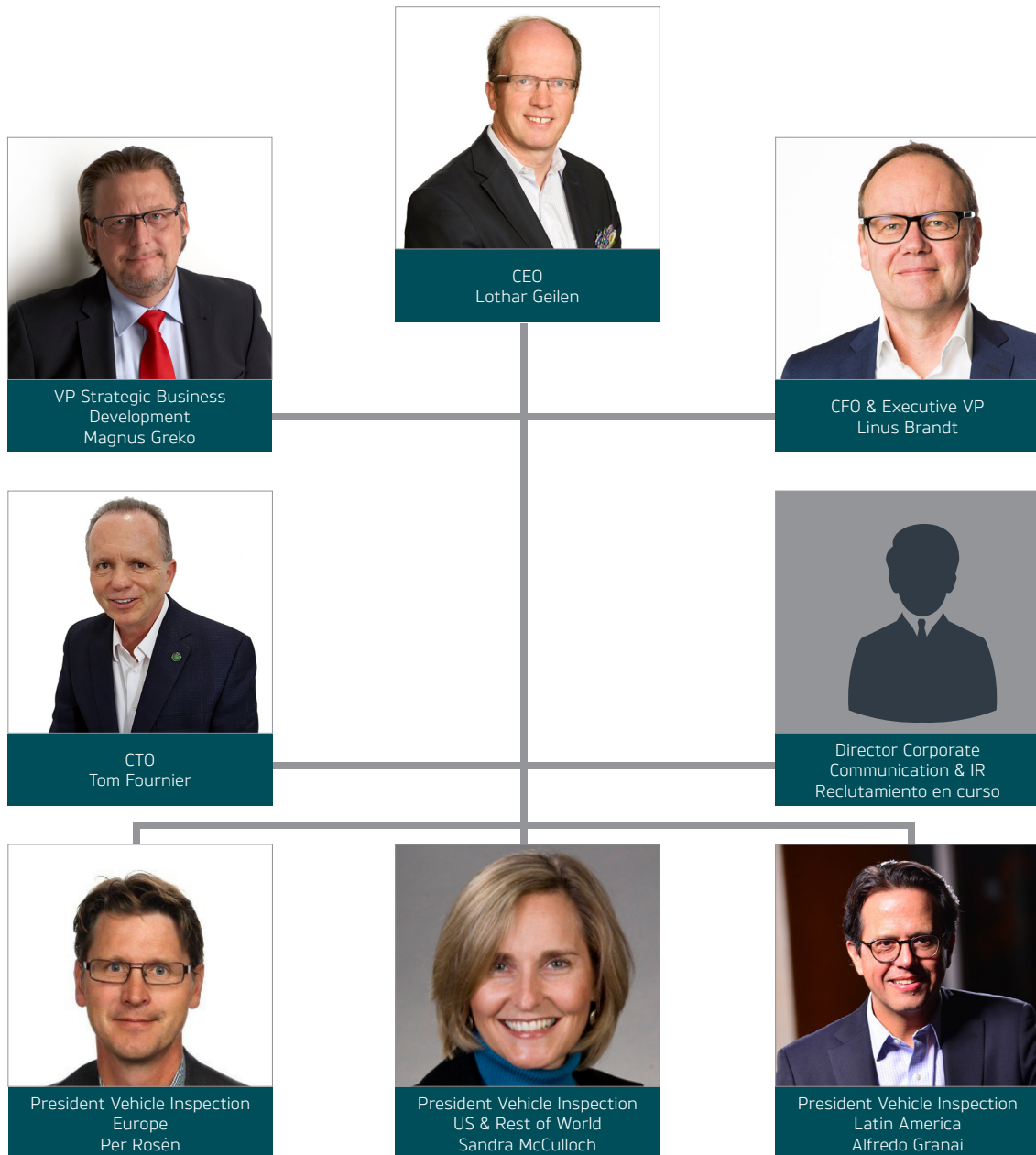
En el año 2000 Lothar Geilen participó en la fundación de la empresa americana Systech, que fue adquirida por Opus en 2008. Desde entonces, ha sido responsable de la actividad de ITV de Opus.

– Me satisface mucho que Lothar haya aceptado ser nuestro nuevo director ejecutivo; sostiene Karin Bonde, presidente del consejo de administración de Opus Group. Conoce la actividad a fondo y tiene una dilatada experiencia internacional de la actividad de ITV. Lothar ha sido un actor clave en la dirección y ha contribuido mucho a nuestro rol líder entre las empresas de ITV del mundo.

El cambio es una parte del nuevo plan de crecimiento presentado el 14 de febrero. Éste abarca, entre otras cosas, el establecimiento en nuevos mercados y adquisiciones de empresas, lo que exige un mayor enfoque en el desarrollo de negocio estratégico, una tarea que, ahora, asume Magnus Greko. Lothar Geilen dirigirá el Opus Group a través de este periodo de crecimiento; un reto que anhela asumir.

– Me concentraré en la expansión internacional, en reforzar nuestra posición líder en técnica y nuestro trabajo de sostenibilidad; sostiene. Hemos construido un buen fundamento y existen todas las condiciones necesarias para que podamos alcanzar los objetivos fijados.

REFUERZO DE LA DIRECCIÓN DEL GRUPO



Como parte del plan de crecimiento se refuerza el equipo directivo del grupo que se aumentará desde cuatro hasta ocho personas el 1 de abril. Ahora forman parte de la nueva dirección los tres directores de segmento, y damos la bienvenida especialmente a nuestros nuevos colegas Sandra McCulloch y Alfredo Granai. Se está realizando el reclutamiento de un director de comunicación global, que también formará parte del equipo directivo.

Per Rosén es el director ejecutivo de Opus ITV en Suecia desde 2013, y ahora también se responsabiliza del desarrollo de la actividad de ITV en Europa.

Sandra McCulloch será desde el 1 de abril responsable de ITV en EE.UU. y resto del mundo. Tiene una dilatada experiencia en el sector del automóvil, habiendo ocupado cargos directivos en Delphi Automotive.

Alfredo Granai es desde el 1 de enero de 2017 responsable de la actividad de ITV en América Latina. Procede del sector de tecnología médica, en la que ha ocupado cargos directivos en Johnson & Johnson, DePuy Synthes y Roche.

CONTINÚA EL ÉXITO de EaaS

El modelo de negocio EaaS (Equipment as a Service) es una pieza importante del plan de crecimiento de Opus. En síntesis, se trata de alquilar a talleres de automóviles y centros de ITV equipos de medición y tecnologías avanzados con un paquete de servicio completo que incluye soporte, servicio, software y financiación. Es un concepto sencillo para el cliente que, además, no necesita inmovilizar capital.

Cambio de equipos viejos

EaaS se introdujo con éxito en California en 2014 y en Georgia en 2016. Con la adquisición de la actividad de control de emisiones de escape de Bosch en noviembre de 2016 tenemos actualmente una cuota de mercado de casi el 70% en California, donde las máquinas antiguas Gen I y Gen II se sustituirán sucesivamente por nuevas BAR 97 Gen III. El Estado de Pennsylvania introducirá pruebas OBD; es un mercado con un total aproximado de 6.000 equipos en dos años.

Introducción de nuevas tecnologías

En 2016 se adquirió la mayoría en Fastlign®: tecnología para medición sin contacto de geometría de ruedas. Ahora se está adaptando la producción y el producto se introducirá en varios estados de EE.UU. durante 2017; por ejemplo, como componente del modelo EaaS. La programación a distancia RAP de computadoras de vehículos, desarrollada por DrewTech, es otra tecnología que se alquila a talleres con el modelo "pay-per-use".



¿HA OCURRIDO ALGO? ¡COMPARTA SU HISTORIA!

¿Ha ocurrido algo divertido o interesante en su mundo de Opus? Cuénteselo a sus colegas en "Stories"



PARTICIPE :)

¿Tiene una historia larga o corta del mundo de Opus? ¡Compártala aquí!

¡PULSE AQUÍ!



OPUS GROUP AB (PUBL). BÄCKSTENSGATAN 11D. SE-431 49 MÖLNDAL. SWEDEN
TEL. +46 31 748 34 00. INFO@OPUS.SE. WWW.OPUS.SE