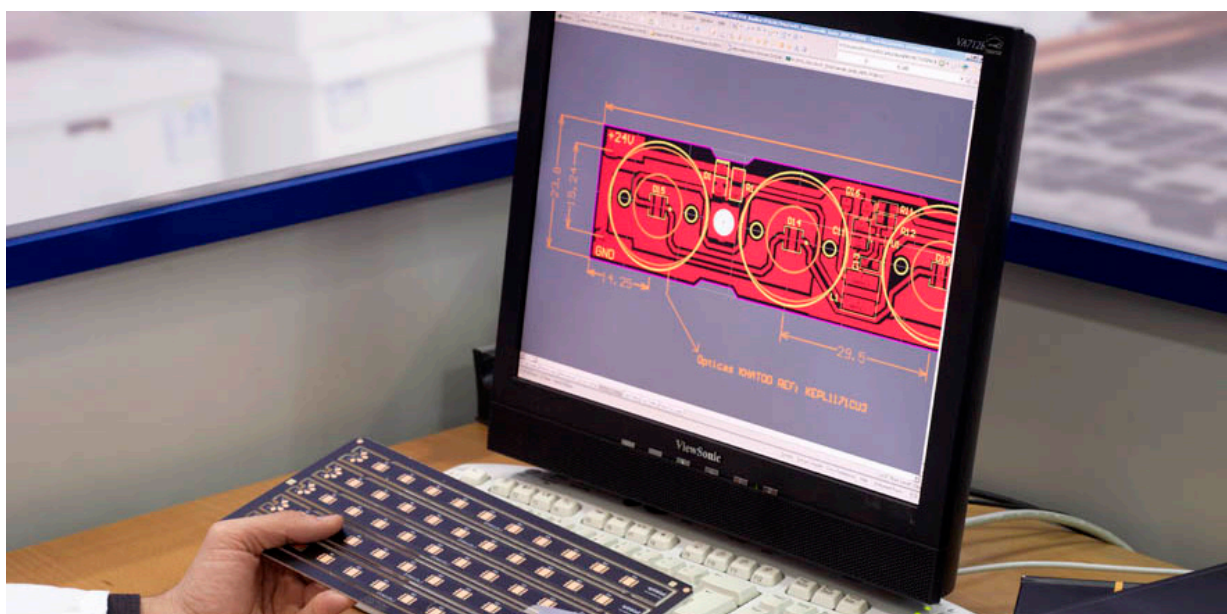


## Lamp

### Innovació i internacionalització per tornar a créixer

La il·luminació tècnica ha estat des de fa quasi 40 anys el negoci de Lamp. Tot i una àmplia experiència i haver-se fet un nom en el sector, el context del mercat semblava enfosquir el futur de l'empresa. Per aquest motiu, Lamp ha reorientat el seu negoci amb una aposta decidida cap a la internacionalització i la innovació amb la tecnologia LED.



Empresa familiar ja liderada per la segona generació, amb els quatre fills del fundador a la direcció, Lamp es dedica a la il·luminació de grans espais com oficines o centres comercials. “Va començar amb il·luminació tècnica interior i ha anat creixent fins a la il·luminació tècnica generalista”, explica Oriol Sauret, director de màrqueting de la firma. Això es tradueix en una participació en tots els segments d'il·luminació interior com botigues,

estacions de metro o aeroports; i ahora en il·luminació exterior tant pública com privada, en carrers, places, urbanitzacions o *resorts*.

#### Un llum s'apaga...

Tot i tenir present sempre una vocació d'exportar, a l'empresa terrassenca es va fer evident la necessitat de replantejar l'orientació del negoci cap al 2008. “Era imprescindible sortir més a l'exterior

després de comprovar com la facturació nacional havia anat baixant”, explica Sauret. El mercat interior, força madur, no prometia grans expectatives a curt termini, per exemple en “l’obra pública, que cada cop anava a menys”.

A aquesta voluntat de mirar més a l’exterior hi va contribuir el fet que un dels fills del fundador de Lamp es trobés a Xile dirigint la filial de l’empresa al país sud-americà. “Tenir una persona de forma permanent ajuda a conèixer millor el dia a dia de la filial en aquest país, i alhora li dóna molt més impuls”, segons resumeix el director de màrqueting de l’empresa.

### **“Un mercat madur exigia noves vies de negoci: sortir a l’exterior i innovar en tecnologies d’il·luminació”**

Més enllà de la internacionalització, però, Lamp va voler apostar també per un canvi tecnològic. “El futur passa per la tecnologia LED”, assegura convençut Oriol Sauret. D’aquesta manera, l’empresa vallesana pretenia superar les dificultats i tornar a créixer a través d’aquests dos pilars: la internacionalització i el canvi tecnològic.

#### **...i se n’encén un altre**

“Tot i que potser ara ocupa un 10% del mercat, de ben segur que la tecnologia LED arribarà al 50% el 2015, i al 80% el 2020”, assegura Oriol Sauret. Amb aquesta premissa, Lamp hi ha apostat de forma decidida. “Vam comprar una empresa electrònica aragonesa (Zydotronic), que



Producció de la nova tecnologia LED

#### **Raó social**

Lamp S.A.U.  
C/ Còrdova 16  
08226 Terrassa  
Catalunya

#### **Any de constitució**

1972

#### **Ciutat de la seu**

Terrassa

#### **Producte**

Il·luminació tècnica

#### **Web**

[www.lamp.es](http://www.lamp.es)

ens ha aportat el *know-how*, el servei, conèixer la tecnologia, quin tipus de LED hem de comprar, de quina marca o de quina qualitat”, explica el director de màrqueting de Lamp. Endinsar-se en una nova tecnologia d’il·luminació també ha anat acompanyat d’un augment de la plantilla en l’àrea de recerca i desenvolupament. “Abans teníem 4 o 5 persones a d’R+D, i ara s’ha duplicat la gent que hi treballa alhora que ha crescut molt la seva importància dins l’empresa”, assegura Sauret.

### **“L’aposta internacional de Lamp ha permès obrir tres noves delegacions a l’Àsia: Dubai, Tailàndia i la Xina”**

El desenvolupament d’aquesta nova tecnologia ha anat de la mà de la intensificació de l’activitat exterior de Lamp. “L’enllumenat públic està molt ben implantat a Sud-amèrica, i ens obligava a la central a desenvolupar nous productes que hem aprofitat per vendre’ls a Espanya i a altres països europeus”, explica el dirigent de Lamp, que destaca així un dels nous segments de mercat que han explorat els darrers tres anys. Així mateix, Lamp ha obert diferents delegacions a l’exterior, posant especial èmfasi en situar-se al mercat sud-americà i l’asiàtic. La idea és aprofitar els tres centres productius (Terrassa, Xile i Xina) per sub-

ministrar el producte al seu continent.

Els resultats positius del replantejament estratègic de Lamp es constaten precisament amb l'obertura d'aquestes noves delegacions. D'aquesta manera, la facturació global de la companyia ha gaudit d'un augment del 5% tot i la reducció del 30% en l'àmbit espanyol. En aquest aspecte destaca la filial xilena, que ha doblat la seva facturació.

En tot aquest procés, el director de màrqueting de Lamp, Oriol Sauret, destaca la importància del suport rebut per part d'ACC1Ó, "tant per les ajudes econòmiques com per l'assessorament". A més a més, "aquest suport ha estat bàsic perquè **Lamp sigui una de les empreses líder del Cl-CAT, el Clúster d'Il·luminació de Catalunya**", assegura Sauret.

De cara al futur més immediat de l'empresa, el seu dirigent té clara la línia a seguir: "acabar de créixer més a l'exterior". Actualment, Lamp factura un 55% a Espanya, i "l'objectiu és que la facturació interior i exterior s'equilibri al 50% cadascuna". Per aconseguir-ho, "caldrà anar obrint més delegacions a l'exterior", resumeix Oriol Sauret. En definitiva, trobar la llum que il·lumini el camí del creixement i l'expansió.

### Amb el suport d'ACC1Ó

ACC1Ó ha donat suport a Lamp en el seu procés de canvi estratègic a través del **programa de Noves Oportunitats de Negoci (NON)**



Un exemple dels productes Dune Led de Lamp

### Idees força

- Davant d'una situació de mercat desfavorable, repensar l'estratègia global permet donar-li la volta.
- Insistir en una estratègia obsoleta, variant només aspectes operatius, no permet aprofitar al màxim les oportunitats derivades de la nova situació del mercat.
- Reorientar el negoci al principi del canvi de la situació de mercat permet invertir i disposar de temps per sortir-ne reforçat.
- Aprofitar un canvi tecnològic incipient és clau en sectors d'alt valor afegit.
- La innovació tecnològica permet competir amb garanties al món. A més valor afegit, més competitivitat.

Accediu a totes les bones pràctiques a: [www.anella.cat/experiencies](http://www.anella.cat/experiencies)