

MARTÍ SERRA

Continuïtat per a empreses de protecció contra incendis a Catalunya

A vostè, que ha aixecat una empresa

Em dic **Martí Serra** i he posat en marxa **Projecte Relleu** amb un objectiu molt concret: trobar una bona empresa de protecció contra incendis a Catalunya, adquirir-la i implicar-m'hi personalment per dirigir-la, fer-la créixer i construir-hi el meu projecte de vida.

No busco comprar una empresa per gestionar-la des de lluny ni per tornar-la a vendre al cap de pocs anys. Busco una empresa amb una bona base, un equip que conegui l'ofici, clients que hi confiïn i, sobretot, una història que valgui la pena continuar.

La meua idea és partir de tot el que vostè ja ha construït —el coneixement, les persones, els clients, la reputació i la manera de treballar— i, sobre aquests fonaments, incorporar noves eines, tecnologia i sistemes de gestió que ens permetin portar el projecte una etapa més enllà.

Perquè darrere d'una empresa com la seva hi ha molt més que una xifra de facturació.

Hi ha anys de feina. Tècnics que s'han format al seu costat. Clients que fa deu, quinze o vint anys que confien en la mateixa empresa. Coneixement que no apareix en cap manual i una reputació que no surt al balanç, però que probablement és un dels actius més importants del negoci.

I entenc que, després de tants anys, pugui arribar el moment de plantejar-se el futur.

De vegades la família no vol continuar. Altres vegades simplement ve de gust reduir el ritme, tenir més temps o deixar de carregar cada dia amb tota la responsabilitat.

En aquest punt, vendre a una empresa més gran o a un competidor pot ser una opció, però per a empreses petites no sempre és fàcil trobar el comprador adequat. De vegades costa trobar algú que realment valori el negoci i ofereixi unes condicions raonables, tant econòmicament com pel que fa a l'equip, la continuïtat de l'empresa i el paper del propietari. I una integració també pot significar canvis de nom, retallades, pèrdua d'identitat o una desvinculació completa. Tancar, d'altra banda, no és senzill: té costos econòmics, però sobretot significa posar punt final al projecte de tota una vida, al seu equip, als seus clients i al nom que vostè ha construït.

Projecte Relleu neix precisament per oferir una alternativa.

La meua proposta és molt més personal: **treballar vostè i jo junts durant el relleu.**

Vostè aportant una cosa que no es pot aprendre als llibres: l'ofici, els clients, el coneixement del sector, les persones, els errors que cal evitar i tot allò que ha après després d'anys dirigint l'empresa.

I jo aportant energia, ambició, dedicació absoluta i una nova generació d'eines de gestió, tecnologia, finances i desenvolupament empresarial.

M'agradaria que durant aquesta etapa poguéssim treballar realment **costat a costat**: que jo aprengui de vostè tot el que sigui possible i que, alhora, entre tots dos preparem la següent etapa de l'empresa.

No concebo el relleu com el dia en què vostè entrega unes claus i desapareix. El concebo com un procés ben fet, amb confiança i amb temps.

Potser són sis mesos. Potser un any. Potser més.

I tampoc cal que el final sigui necessàriament una desvinculació total. Si vostè vol vendre completament i retirar-se amb el temps, perfecte. Però si li il·lusiona continuar vinculat al projecte, mantenir una participació, actuar com a conseller o seguir aportant la seva experiència, també m'agradaria trobar la manera perquè pugui participar del creixement futur.

Una mica sobre mi

Vinc d'una família d'empresaris i des de petit he vist de prop què significa tirar endavant un negoci: els clients, les persones, els problemes, els bons anys i aquella sensació que, quan l'empresa és teva, mai no acabes de desconnectar del tot.

M'he format en empresa i finances i he treballat en desenvolupament de negoci, finances i màrqueting, tant en empreses de sectors diversos com dins l'empresa familiar. També he tingut l'oportunitat de conèixer el món de la inversió i analitzar operacions empresarials de més dimensió.

Però cada vegada tinc una cosa més clara: **no vull passar la meua vida mirant empreses des d'un Excel. Vull construir-ne una.**

Vull conèixer els clients, parlar amb els tècnics, visitar instal·lacions, entendre els problemes del dia a dia i embrutar-me les mans —en el millor sentit de l'expressió— per fer que les coses funcionin.

Per això fa temps que estudio a fons el sector de la protecció contra incendis: la normativa, el manteniment, les instal·lacions, el model de negoci i, especialment, per què una bona empresa pot conservar els mateixos clients durant dècades.

La inversió la plantejo a **títol personal i com un projecte empresarial propi**. La meua intenció és incorporar-m'hi com a gerent —o compartir aquesta responsabilitat amb vostè durant la transició— i dedicar-hi tota la meua energia.

Per a mi hi ha algunes coses importants

- El seu equip és una part essencial de l'empresa. No busco comprar per retallar, sinó construir sobre el talent i l'experiència que ja existeixen.
- El nom, la reputació i la història tenen valor. Si hi ha una marca que els clients coneixen i respecten, la meua voluntat és cuidar-la.
- El relleu s'ha de fer bé i sense presses. Adaptarem el procés perquè sigui còmode i segur per a totes dues parts.
- **Discreció absoluta.** Qualsevol conversa serà estrictament confidencial fins que vostè decideixi el contrari.
- **Sempre parlarà directament amb mi.** No hi haurà intermediaris prenent decisions sobre una empresa que jo mateix dirigiré.

— Vostè decideix quin paper vol tenir en la següent etapa. Pot desvincular-se progressivament o continuar formant part del projecte.

I, sobretot, espero que ens ho passem bé construint aquesta etapa junts. Una operació així és important, però també crec que ha de ser una experiència humana positiva.

I després del relleu?

Aquí és on la meua ambició és gran.

No vull limitar-me a conservar el que funciona. Vull fer créixer l'empresa de manera decidida, sense perdre'n l'essència.

Més tècnics. Més clients. Més territori. Millors processos. Més capacitat comercial. Més tecnologia. Una gestió cada vegada més professional. I, amb el temps, la possibilitat d'incorporar altres empreses i construir un grup de referència en el sector.

Crec que la millor manera de respectar el que una persona ha construït no és deixar-ho quiet.

És donar-li continuïtat i fer-ho encara més gran.

I si vostè decideix mantenir una participació o continuar vinculat al projecte, també podrà participar d'aquesta nova etapa de creixement.

Si tot això li desperta curiositat, m'agradaria començar de la manera més senzilla possible: **un cafè, sense cap compromís, allà on a vostè li vagi bé.**

M'agradaria sobretot escoltar-lo. Conèixer la seva història, com va començar, què ha anat construint durant tots aquests anys, de què està més orgullós i com imagina algun dia el relleu de l'empresa.

Després ja veurem si hi ha encaix.

I si encara no està pensant a vendre, cap problema. Si és una possibilitat per d'aquí dos, tres o cinc anys, igualment m'agradaria conèixer-lo.

Els bons relleus no s'improvisen. Es construeixen amb temps i confiança.

Una abraçada,



Martí Serra

Martí Serra
PROJECTE RELLEU

P. D. Si prefereix parlar abans que escriure, truqui'm al 673 602 203.