ONNERA LAUNDRY
BARCELONA

UN SEGLE

DONANT VOLTES

PRÒLEG

El fet que una empresa de la comarca d'Osona i, en aquest cas de Sant Julià de Vilatorta, faci 100 anys és motiu ineludible de celebració. I això serveix per mirar enrere, per analitzar la trajectòria realitzada, per fer una mirada al present i, de forma sòlida, projectar el futur.

Onnera Laundry Barcelona, o Tallers Roca, com encara ara l'anomenem els qui li sabem el recorregut, **és una empresa que representa l'essència d'una comarca com la nostra**, molt industrial. El context actual, molt complex, ens planteja tres grans reptes com a societat: la transició verda, la transició social i la transició digital. Crec que no és agosarat afirmar que Onnera els aborda tots tres, com no podria ser d'altra manera en formar part del Grup MONDRAGON. Vist des de Catalunya, anhelem que altres empreses sàpiguen contagiar-se de la capacitat que ha mostrat el grup d'avançar cap a un model d'empresa més democràtic, per exemple.

Ho vull dir ras i curt: **per a Sant Julià de Vilatorta, aquest és el model d'empresa que volem a la nostra zona industrial de la Quintana**, actualment més connectada i amb més oportunitats que mai. Amb l'equip de govern actual hem compartit amb les empreses del polígon la connexió a l'Eix Transversal, la connexió amb via verda al centre del poble i l'arribada del gas natural. Déu n'hi do tot el que ha passat des de l'any 2011, quan van començar a caminar aquests projectes endegats des de l'Ajuntament de Sant Julià de Vilatorta.

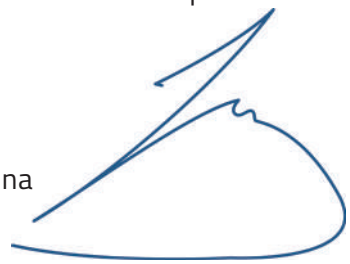
Permeteu-me destacar la bona sintonia i el goig que és, com a corporació municipal, enraonar, consensuar i, finalment, aconseguir les fites marcades amb Iban Txillida, Ricard Reales i Romualdo Algilaga. Aquest triumvirat és el que ha compartit estones amb nosaltres a l'Ajuntament. Quan hi parlem, una percepció indòmita hi ha a l'ambient: **goso dir que es noten representants d'un gran equip**. Aquestes coses traspuen.

Com a anècdota personal, a Tallers Roca hi va treballar el meu pare, Joan Rodríguez, uns tres anys, acabat d'arribar del servei militar. D'aquella època, cap a 1971, altres veïns i companys de Sant Julià hi treballaven: en Pep Gili, en Josep Casanovas, en Quico Formatger... ¡Quanta gent ens podria explicar com Tallers Roca -actualment Onnera Laundry Barcelona- ha jugat un paper a les seves vides! Segurament se'n podrien fer uns quants llibres, d'anècdotes i d'històries...

Però, francament, el llibre que tocava era aquest. Endreçat. Agradable. I consistent. Felicitats a l'autor, Toni Traveria, i a Onnera Laundry Barcelona per haver-lo fet possible. Era el colofó necessari per celebrar aquests 100 anys d'emprenedoria i millora constant. Enhorabona!

Joan Carles Rodríguez

Alcalde de Sant Julià de Vilatorta i president del Consell Comarcal d'Osona



ÍNDEX

1. ELS ANYS VINT: CONTEXT HISTÒRIC **7**

2. L'ORIGEN DE TALLERS ROCA **13**

2.1 La figura de Lluís Roca Vilardell 15

2.2 La figura de Lluís Roca Verdaguer 20

3. LES PRIMERES RENTADORES **25**

3.1 La Democràcia i els nous temps 32

4. DOMUS: LA PRIMERA MARCA **35**

5. JOSEP MARIA COLL ASSUMEIX LA DIRECCIÓ **43**

5.1 Evolució del producte, el variador de freqüència 45

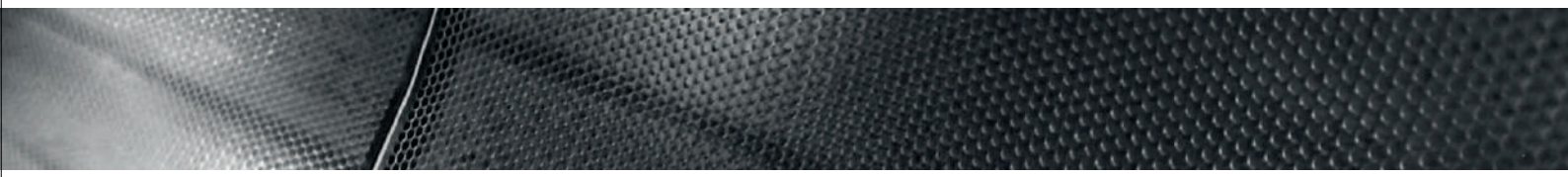
5.2 Incorporació de Primer 48

5.3 Obrint nous mercats 50

6. FAGOR ENTRA EN ESCENA **53**

7. EL TRASLLAT DE VIC A SANT JULIÀ **59**

7.1 L'adeu de Josep Maria Coll 69



8. CAIXA O FAIXA: LA REVOLUCIÓ **71**

9. LA DÈCADA PRODIGIOSA **77**

9.1 Millora de producte 78

9.2 Reforç comercial i aposta per la internacionalització 81

9.3 La gestió de la pandèmia 88

9.4 Ampliacions de la fàbrica 93

10. EL CENTENARI **95**

10.1 Fer equip, part del secret de l'èxit 101

11. EL FUTUR D'ONNERA **109**

12. L'EMPRESA EN XIFRES **113**

13. CRONOLOGIA DE FETS DESTACATS **115**

SOBRE L'AUTOR 116

AGRAÏMENTS 117

Arxiu Comarcal d'Osona

1 ELS ANYS VINT: CONTEXT HISTÒRIC

Fa cent anys, a la dècada dels anys vint del segle passat, la vida era molt diferent a com és en els nostres dies, i era distinta des de molts punts de vista. Les famílies acostumaven a ser nombroses (no era estrany que a una casa hi hagués set, vuit o més germans); el paper de l'Església tenia un pes indubtable sobre el dia a dia de les persones, i establia allò que es podia fer i allò que no.

El món sortia de la Primera Gran Guerra i assistia als anomenats ***Feliços Vint***, expressió que admet tants matisos com es vulgui, perquè no tot va ser felicitat en aquells anys. En tot cas, el *crac* de la borsa de Nova York el 1929 i la posterior Gran Depressió a escala mundial es van deixar sentir amb força.

Sigui com sigui, la societat -no podia ser d'una altra manera- evolucionava. Als Estats Units va començar a posar-se de moda la **compra a terminis**, amb la qual cosa les classes populars (i no només les benestants) van tenir accés a béns de consum com ara un cotxe o a determinats electrodomèstics. Ja a finals del segle XIX, també als Estats Units, **s'havia començat a parlar de les màquines de rentar**, que no van arribar a Europa (i, per tant, també a Espanya) fins a mitjans dels anys quaranta.

A finals del segle XIX s'havia començat a parlar de les màquines de rentar, que no van arribar a Europa fins a mitjans dels anys quaranta.

Fa un segle, com és obvi, no hi havia rastre d'internet ni de les xarxes socials i el teletreball era impensable del tot. Però el que llavors (com ara) era ben vigent era **l'anhel d'una vida més llarga, més confortable i més còmoda**.

Per repassar com era aquella vida a la Plana de Vic i a Vic mateix els anys vint del segle XX, hi ha una eina feta a mida en aquest sentit. És la tesi doctoral de Xavier Tornafoch, escrita el 2003 i titulada *Política, eleccions i caciquisme a Vic (1900-1931),* estructurada en diferents capítols un dels quals és *La ciutat de Vic i el seu entorn en el primer terç del segle XX: el context econòmic i social.*

En aquesta part de la tesi, Tornafoch analitza l'evolució demogràfica de la capital osonenca en aquells anys i explica:

*"**La demografia de la capital d'Osona va patir una greu davallada** en el decurs de la segona meitat del segle XIX. L'any 1857, en què es confecciona el primer cens oficial d'Espanya, Vic compta amb 13.712 habitants; l'any 1900, la població vigatana s'haurà reduït a 11.628 persones. La comarca haurà experimentat un procés paral·lel de reducció demogràfica; dels 63.077 habitants del 1857 als 57.004 del 1900. Les causes d'aquest retrocés demogràfic cal buscar-les en el lent creixement vegetatiu de la població autòctona (les taxes de mortalitat són encara elevades) i un saldo migratori negatiu, especialment accentuat a l'àrea rural de la Plana de Vic i a les subcomarques de la perifèria d'Osona. Santiago Roquer i Assumpta Vila consideren que l'elevada pressió demogràfica sobre la terra i el baix nivell de vida de la superpoblada Osona rural de l'època, així com la crisi de l'agricultura tradicional, provocaren una **forta emigració rural cap a l'àrea industrialitzada de Barcelona**; els jornalers i els petits masovers marxaren massivament. Aquesta crisi poblacional i agrària es va produir, d'altra banda, a gairebé totes les àrees rurals de Catalunya.*

L'emigració agrària també afectà els municipis urbans, com ara Vic, que va patir una davallada demogràfica com a conseqüència tant de la crisi rural com de la manca d'industrialització per causa de l'allunyament de la font d'energia que era el riu Ter". (...)

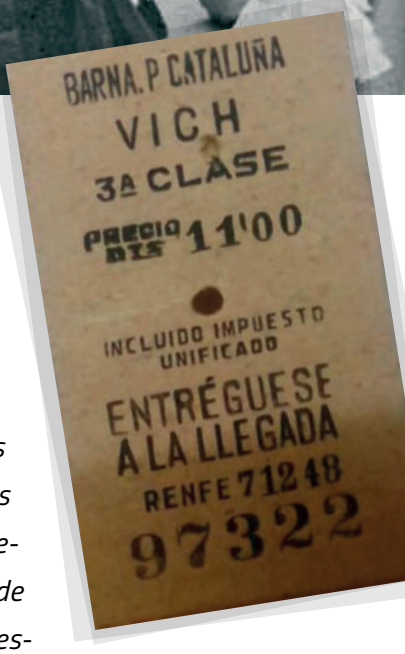
"Durant tota la segona meitat del XIX, Vic va subsistir com a centre administratiu civil i religiós (era la seu de la diòcesi més extensa i del Seminari Conciliar més gran de Catalunya) i d'intercanvis comercials, amb un sector secundari infradesenvolupat i un sector primari en decadència.

*La recuperació demogràfica de Vic, i de tota la comarca, no es produirà fins al tombant de segle. **A partir del 1900 gairebé totes les àrees d'Osona augmenten el seu volum poblacional;** en aquell any, la Plana de Vic ja havia recuperat els nivells demogràfics del 1857 i havia arribat a 43.938 habitants. Els condicionants econòmics de l'evolució demogràfica d'aquesta etapa foren la **prosperitat agrícola i l'expansió industrial.** Per un cantó, l'economia agrària comarcal va poder integrar-se en el mercat espanyol gràcies a **l'arribada del ferrocarril a Osona l'any 1875;** aquest mitjà de transport estimulà l'especialització de l'agricultura local davant el repte de la integració en el mercat*

estatal, que va començar a fer arribar a la comarca els productes agraris d'altres llocs d'Espanya, en competència directa amb els autòctons. Per una altra banda, ***l'extensió de l'energia elèctrica va alliberar la indústria de la seva dependència de l'aigua,*** *que només havia permès la industrialització de les riberes del Ter. Així doncs, els nuclis més importants de la Plana, amb Vic al capdavant, van començar durant el primer terç del* ***segle XX un important procés d'industrialització,*** *paral·lel al que es continuava produint a la vall del riu Ter". (...)*

"Les noves indústries de Vic, que (...) es desenvoluparen inicialment en una conjuntura econòmica difícil per causa de la crisi de sobreproducció generada arran de la pèrdua de les colònies d'ultramar l'any 1898, van estimular el creixement demogràfic sostingut de la ciutat durant tot el primer terç del segle XX: l'any 1910, Vic comptava 12.171 habitants; el 1920 arribava als 13.361 i el 1930 en tenia 14.303. (...) ***Osona deixarà de ser una comarca rural amb alguns nuclis industrialitzats i passarà a ser una comarca industrial" (...).***

A partir del 1900, comença un important procés d'industrialització amb l'arribada del ferrocarril i l'extensió de l'energia elèctrica.



Des del punt de vista de l'evolució de l'economia, Tornafoch subratlla:

"El sector secundari també es desenrotllarà ininterrompudament al llarg dels primers anys del nou-cents, fins al punt que a la dècada dels vint la ciutat de Vic, tal com recollia la 'Geografia General de Catalunya' dirigida pel professor Carreras Candi, presentava un aspecte que no la diferenciava massa de la resta de localitats industrials del país:

'Aquesta ciutat es una de les mes industrials de Catalunya. Compta amb cinc fàbriques de filats, nou de teixits y una de vellut de cotó; dos de teixits de fil, dos de teixits de llana, quatre de lona, cinc de cotilles, una de tela pera espardenyes y una de gèneros de punt. Divuit blanqueries, una fàbrica de guants, dues de calçat y una de zapatilles; una central d'electricitat, una fundació de ferro, tres constructors de màquines, dos de molins de vent pera elevar aygua, una fábrica de corretges y dos llits de ferro. Hi ha, además, set fussines d'ayguardent, sis fàbriques de xecolata, set de pastes pera sopa, una de conserves alimenticies, una de sucre de remolatxa, una de farines, dos de gaseoses, una de gel, dos de sabó y una de candeles d'espelma. L'art de la construcció compta ab tres fabriques de serrar fusta, una de rejoles de València, una de mosaycs hydràulics, un forn de ciment, dos de calç y quatre d'obra'.

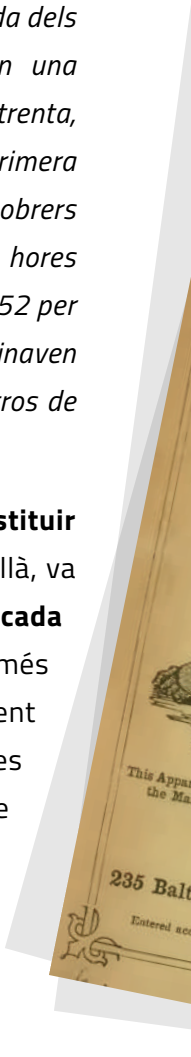
Extracte en català antic

"El paper de Vic com a nucli comercial comarcal es reforçà, *afavorit pel mercat setmanal, espai de transaccions econòmiques entre el sector agrari i els sectors industrial i de serveis, una circumstància que, alhora, estimulà la convergència de les vies de comunicació cap a la capital osonenca. El desenvolupament industrial i comercial i les transformacions agràries van fer que s'instal·lessin a Vic delegacions del principals bancs catalans (...). A començaments dels anys trenta, l'economia local estava estretament vinculada al* ***capitalisme industrial i agrari;*** *a conseqüència d'aquesta circumstància, la crisi derivada de l'enfonsament borsari de l'any vint-i-nou afectà de ple els diversos sectors econòmics de la ciutat durant la dècada dels trenta". (...)*

Igualment, l'autor de la tesi fa un repàs a les condicions de feina (amb horaris i sous) en aquella època, a Vic i comarca:

"Tal com diu Joan Serrallonga 'la classe obrera (de la comarca) estava immersa en la dinàmica del mercat capitalista i això els abocava cíclicament a unes ***condicions d'indigència absoluta*** *quan no de desesperació". Tot i que les condicions de vida dels treballadors osonencs no experimentaren una veritable millora fins a la dècada dels anys trenta, la seva situació canvià després de la primera guerra mundial, sobretot pel que fa als obrers industrials, que passaren de treballar 66 hores setmanals per 15 pessetes a treballar-ne 52 per 37, en un context en què la majoria d'ells combinaven la feina a la fàbrica amb el conreu d'un petit tros de terra que completava els seus ingressos'".*

En aquest marc general, **el 1922 es va constituir a Vic Tallers Roca** (el nom original, en castellà, va ser Tallers Roca), **empresa inicialment dedicada al tractament de la fusta**. No serà fins anys més tard (més de vint, de fet) que l'empresa -veient una potencial demanda de nous productes- es començarà a orientar cap a la producció de màquines de rentar, a les quals seguirien les assecadores, les centrifugadores i les



calandres.

Com és sabut, l'aigua sempre ha estat un bé escàs. Dècades enrere, **rentar la roba era un exercici molt més complex**, feixuc i difícil que a l'actualitat. Les dones (aquesta tasca requeia en elles) o bé s'acostaven al riu o bé acudien a les àrees municipals de rentat per rentar la roba de la família. **Rentar a casa no era cosa freqüent**. En qualsevol cas, es rentava a mà.

Com s'ha dit, no va ser fins a la meitat dels anys quaranta (en concret, fins a l'acabament de la Segona Gran Guerra, el 1945) que **es va començar a popularitzar la rentadora elèctrica**. S'ha de destacar, en tot cas, que les primeres rentadores van aparèixer a principis del segle XX; un dels primers models va ser el patentat als Estats Units per **James King el 1851.**

A partir de l'any 1945, després de la Segona Guerra Mundial, es va popularitzar la rentadora elèctrica.

Amb independència de les dates, el cert és que la rentadora (posteriorment, també l'assecadora) va erigir-se en **un invent revolucionari per a la societat moderna**, en canviar de manera espectacular la vida i el confort a les llars.

TALLERES MECÁNICOS

DE

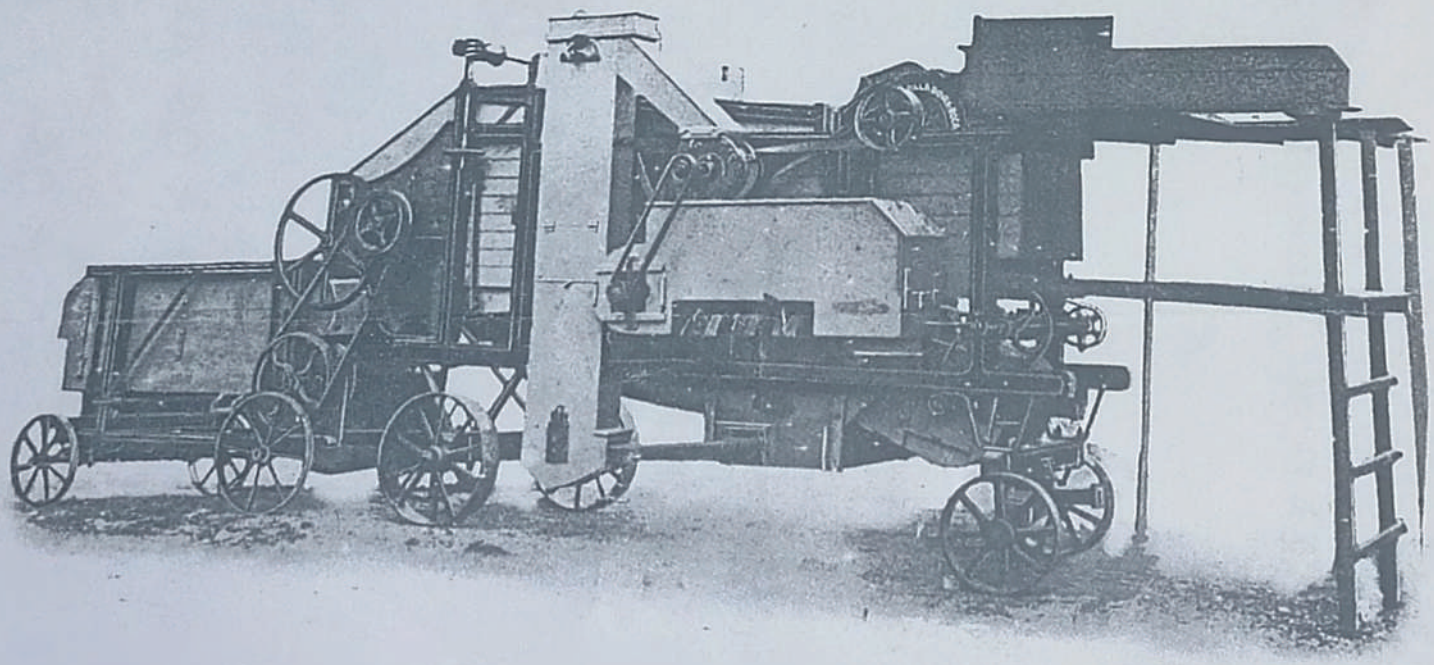
LUIS ROCA

CONSTRUCCIÓN DE MÁQUINAS
TRILLADORAS Y GUADAÑADORAS

CONSTRUCCIÓN DE MÁQUINAS
PARA LABRAR LA MADERA

TELÉFONO 238

VICH



2 L'ORIGEN DE TALLERS ROCA

Tallers Roca va ser constituïda com a empresa el **1922 per Lluís Roca Vilardell**. Es va ubicar a la Rambla del Passeig, a Vic, on va romandre fins a mitjans dels anys trenta, en què es va traslladar al carrer de l'Arquebisbe Alemany.

Un anunci del mateix 1922 parlava de "*Talleres Mecánicos de Luis Roca para construcción de máquinas trilladoras y guadañadoras y construcción de máquinas para labrar la madera*".

Paral·lelament, el 1924, Lluís Roca va muntar una empresa de lloguer i reparació d'automòbils de turisme, juntament amb tres socis més: Josep Rafart, Lluís Sanmartí i Josep Roca Vilardell (germà d'ell).

Tallers Roca vivia en aquells primers anys del tractament de la fusta i de la fabricació de màquines de poda. **El 1932 va obtenir una patent** obtinguda per a un nou dispositiu per a l'afilat de les serres; consta també oficialment que l'empresa, el mateix any, va ser autoritzada per a la producció de serjants o premses de cargol per part del Govern de la República.

Lluís Roca Vilardell funda Tallers Roca l'any 1922, com a empresa dedicada al tractament de la fusta.

Patente de

N.º de registro

Fecha de expedición

Registrada a favor de

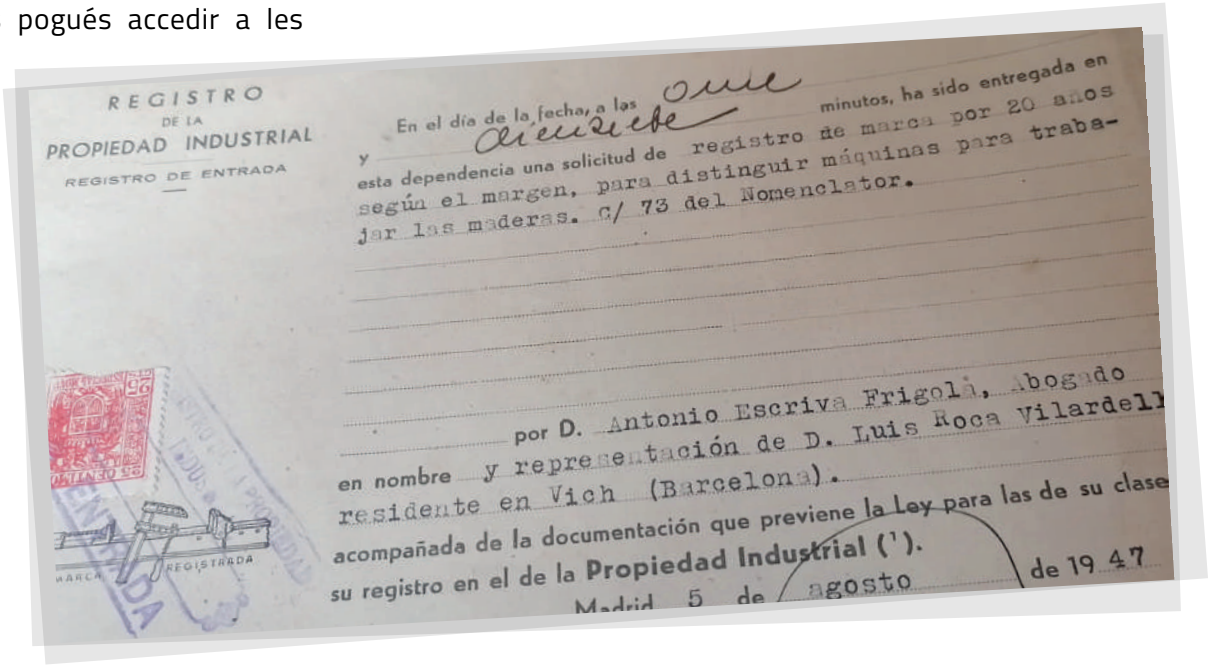
No cal dir que l'esclat de la Guerra Civil, el 1936, va suposar l'inici d'una època turbulenta, convulsa i complicada per a tothom. Durant el conflicte, Lluís Roca es va refugiar i ocultar primer a Barcelona i posteriorment a una casa de pagès, Fontanelles, al municipi veí de Santa Eugènia de Berga. Allà va romandre un temps, en què va aprofitar per produir i vendre formatges.

En tot cas, sembla que l'activitat seguia a Tallers Roca durant el conflicte bèl·lic, si bé no hi ha detall ni documentació sobre això. Sí que consta, però, que **Lluís Roca va reprendre les regnes de l'empresa** una vegada conclosa la Guerra Civil.

D'altra banda, segons li consta a Josep Maria Coll,[1] "el fet que a la família hi hagués capellans i monges va afavorir que, a la postguerra, des del taller es pogués accedir a les matèries primeres necessàries per a l'activitat quotidiana vinculada al metall a través dels cupons corresponents. Pels temps que es vivien, aquests productes (com molts d'altres) escassejaven."

Sigui com sigui, allò que sí és cert i segur és que -acabat el conflicte bèl·lic- **l'empresa continuava dedicada, entre altres coses, a la fusta**. Així ho constata un document oficial datat el 4 d'agost del 1947: el Ministeri d'Indústria i Energia concedeix a Tallers Roca el registre de marca per a 20 anys per "distingir màquines per treballar la fusta".

"L'avi vivia el dia a dia, **el negoci (l'empresa) era la seva vida**", recorda el seu net, Josep Maria Coll.


REGISTRO
DE LA
PROPIEDAD INDUSTRIAL
REGISTRO DE ENTRADA

En el día de la fecha, a las once y diecisiete minutos, ha sido entregada en esta dependencia una solicitud de registro de marca por 20 años según el margen, para distinguir máquinas para trabajar las maderas. C/ 73 del Nomenclator.

en nombre por D. Antonio Escriva Frigola, abogado y representación de D. Luis Roca Vilardell residente en Vich (Barcelona).

acompañada de la documentación que previene la Ley para las de su clase su registro en el de la Propiedad Industrial (').

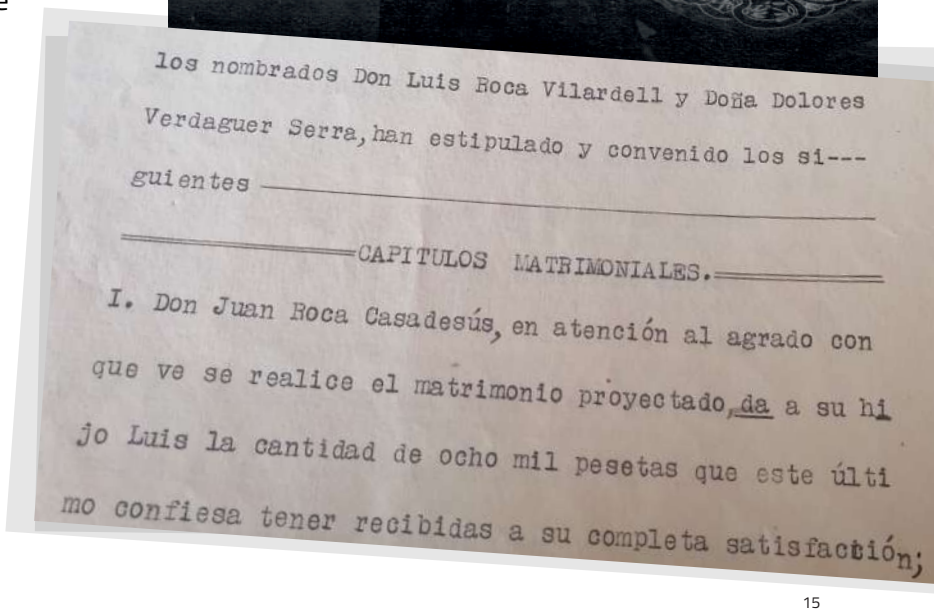
Madrid 5 de agosto de 19 47

[1] Josep Maria Coll Roca és el net del fundador de l'empresa, Lluís Roca Vilardell.

2.1 La figura de **Lluís Roca Vilardell**

Lluís Roca Vilardell va néixer a Gurb el 14 d'octubre del 1899, fill de Joan Roca i Mercè Vilardell, en una família de nou germans, entre els quals hi hauria capellans i monges. La casa dels Roca era coneguda com Can Serí, i se situava a la carretera de Sant Hipòlit. Home inquiet i emprenedor, Lluís Roca ja **de molt jovenet es va endinsar en el món dels negocis**. Així, el 1922 (amb només 23 anys) va constituir -com s'ha explicat- l'empresa Tallers Roca.

De la mateixa manera que va començar molt aviat com a empresari, Lluís Roca Vilardell també es va casar jove: ho va fer amb Dolors Verdaguer Serra, l'any 1925. Tots dos havien passat prèviament per la notaria per signar els coneguts com a **capítols matrimonials**, en què també es fa referencia -de passada- a l'empresa de Roca.



los nombrados Don Luis Roca Vilardell y Doña Dolores Verdaguer Serra, han estipulado y convenido los si--- guientes

CAPITULOS MATRIMONIALES.

I. Don Juan Roca Casadesús, en atención al agrado con que ve se realice el matrimonio proyectado, da a su hi jo Luis la cantidad de ocho mil pesetas que este últi mo confiesa tener recibidas a su completa satisfacción;

Els capítols matrimonials estan considerats un "**negoci jurídic accessori del matrimoni**", de la celebració del qual depèn la seva eficàcia.

La seva funció principal és la de permetre als cònjuges el pacte del règim econòmic familiar que més s'adapti a les seves necessitats i conveniències. També poden servir per a regular la successió

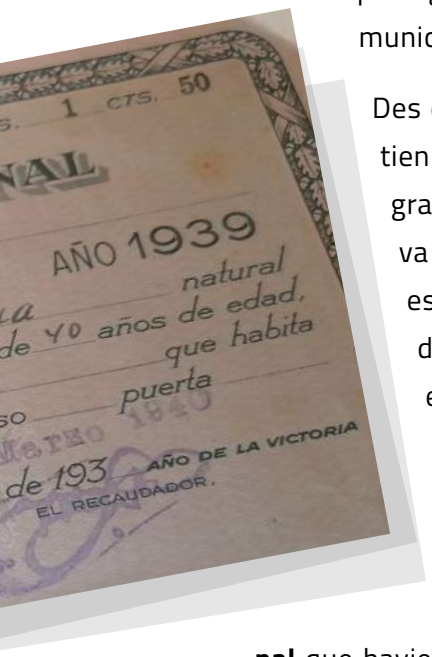
mortis causa, pactant en ells la institució d'hereu, crear una comunitat familiar que obligui els seus membres a unir esforços i aportar els seus ingressos per a subvenir les necessitats familiars i establir beneficis viduals al cònjuge sobrevivent. Els capítols matrimonials són **una de les institucions més característiques del dret civil català**, bé que també són admesos en el dret espanyol i en el d'altres països (a França, Bèlgica i Suïssa amb el nom de *contrat de mariage*).

A Catalunya hom pot atorgar-los abans o després del matrimoni i cal pactar-los en escriptura pública autoritzada per un notari. Presenten moltes variants, però és fonamental en gairebé totes l'existència de **l'heretament que els pares fan a favor dels fills que es casen**, per tal d'assegurar la perpetuïtat de la família i defensar la propietat dels patrimonis (heretament); hi figuren també molts altres pactes, tals com reserva de quantitats o de propietats per a dotar els altres fills (cabalers o fadristerns), reserva del dret a vendre i empenyorar per part dels pares donants, constitució de dot per a la futura esposa (restitució assegurada amb hipoteca) o per al futur pubill (aixovar), pactes referents a l'escreix, espoli o augment de dot, pacte d'usdefruit indefinit del consort que sobrevisqui sobre el patrimoni del premort, mentre aquell no es torni a casar, i d'altres.

La importància del crèdit econòmic familiar, la transcendència que tenen els capítols per als atorgadors i llurs descendents, i la necessitat de complir les clàusules pactades sense que es produeixin canvis que puguin alterar l'equilibri de les prestacions conduïren al principi de la rigorosa irrevocabilitat dels capítols matrimonials al Principat de Catalunya (constitució A foragitar fraus), bé que l'actual

compilació del dret català admet la possibilitat de modificar-los o deixar-los sense efecte, especialment quan hi venen bé tots els qui els han atorgats o llurs hereus.[2]

Igualment, es conserven documents relatius a les cèdules personals de Dolors Verdaguer, que regentava una carnisseria al municipi de Calldetenes.



Des de mitjan segle XIX, existien impostos personals que gravaven les persones, però va ser a partir de 1875 que es varen implantar les cèdules personals, tal com explica Josep Matas a La classificació de la documentació municipal.

Les **cèdules personals eren un impost personal** que havien de pagar totes les persones majors de 14 anys. Per a l'elaboració dels registres es prenien les dades casa per casa, de la mateixa manera que es feia en el cas dels padrons d'habitants. Posteriorment, es lliurava una mena de document, expedit per les diputacions provincials, que feia l'efecte de rebut i que, alhora, era necessari per efectuar diferents tràmits: administratius, associatius, etc.

L'impost establia diferents categories impositives en funció dels ingressos i de l'ofici de cada persona. A la pràctica tenia una doble finalitat: **obtenir ingressos per omplir les arques estatals i establir una eina de control de la població**.

Aquesta doble funció, la d'impost i la de mitjà d'identificació personal, ha creat una certa confusió a l'hora d'ordenar la sèrie documental i això fa que la puguem trobar a la secció d'Hisenda, majoritàriament, o a la de Demografia, en alguns arxius.

En algunes ocasions, la fiabilitat d'aquests padrons ha estat qüestionada pels estudiosos que, atesa la seva finalitat fiscal, parlen de l'existència d'un important grau d'ocultació de dades per part de la població, que intentava defugir el pagament d'aquest impost.

La cèdula personal es va mantenir fins a l'aparició del DNI, instaurat per Reial Decret, el 2 de març de 1944. Com a curiositat, podem esmentar que Francisco Franco es va assignar el núm. 1 i que la Família Reial té reservats els números del 10 al 99. El número 13 va ser rebutjar per temes de superstició.

Amb unes **dots innegables de lideratge**, Lluís Roca Vilardell era un home amb una **determinació, una capacitat de feina i una visió dels negocis fora de tot dubte**, però al mateix temps amb un caràcter dur, molt fet a la seva manera. Era complicat que cedís quan tenia una idea. En donen fe diferents

[2] enciclopèdia.cat.

persones que el van conèixer i tractar. Lluís Roca era, d'altra banda, una persona molt religiosa: una època llarga de la seva vida anava a missa diàriament. **Va finançar diverses obres vinculades a l'Església i al conjunt de la societat**. Així, a Vic mateix, va pagar la campana del Convent del Carme i una part de la remodelació de l'Hospital de la Santa Creu.

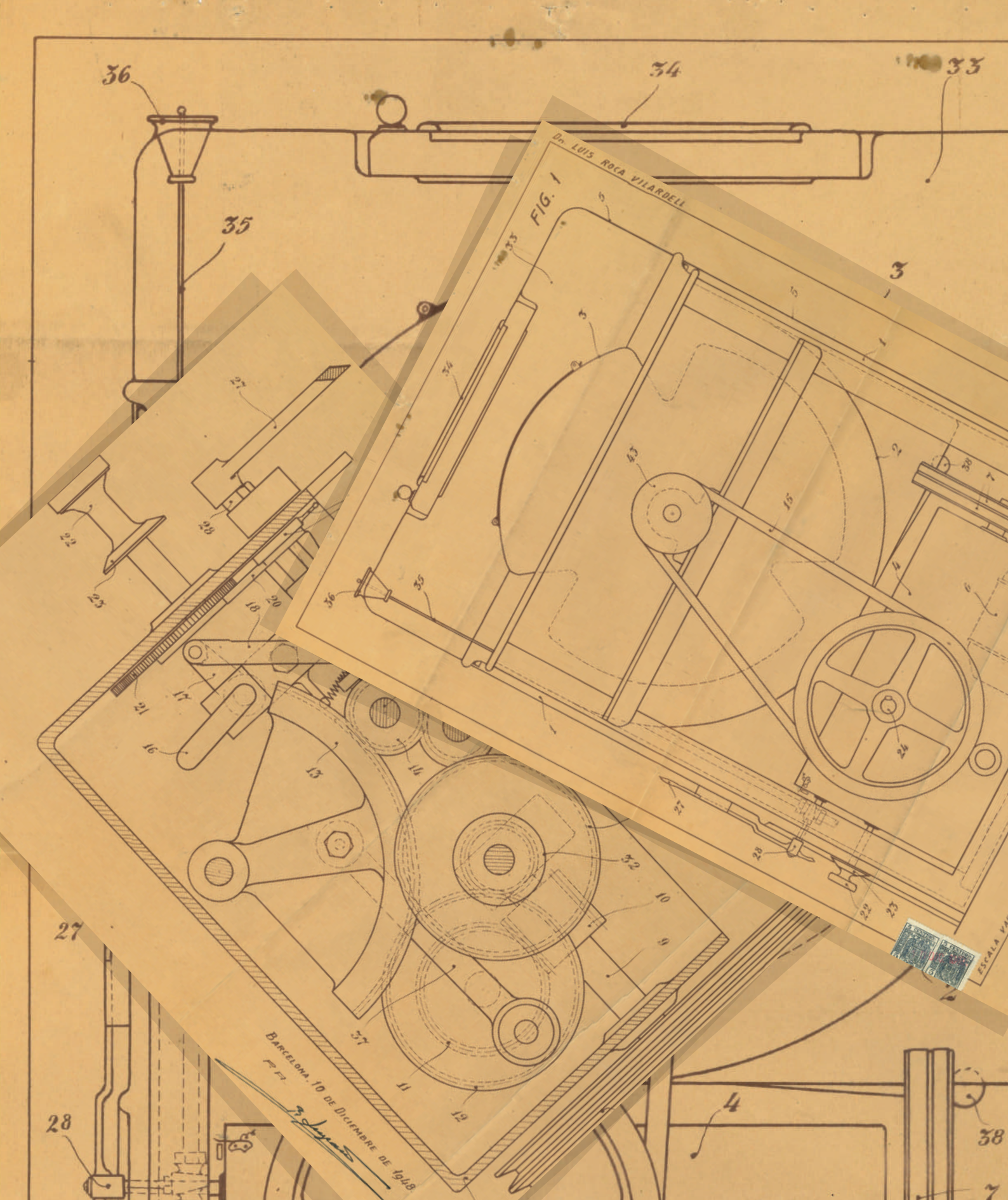
En aquesta mateixa línia de servei a la societat, Josep Maria Coll recorda que el seu avi va crear l'any 1994 la **Fundació Roca Vilardell** "per ajudar la gent gran de la comarca que es veiés amb necessitats. De gran, l'avi va dedicar molt de temps a altres àrees professionals més enllà de l'empresa. En tot cas, la font principal d'ingressos era l'empresa".

Al costat de la generositat per les causes que ell considerava justes, l'austeritat era un altre dels components que marcaven el caràcter de Lluís Roca Vilardell. No només a l'empresa sinó també a la vida privada. Cal significar com a anècdota que al despatx hi havia una caixa forta de grans dimensions, però curiosament no era per guardar els diners, sinó serres i broques, de manera que quan als treballadors se'ls trencaven, li demanaven permís per fer el canvi.

Segons el testimoni de diferents treballadors de l'empresa, Lluís Roca Vilardell era una persona amb característiques d'empresari més marcades i també més oberta (des del punt de vista comunicatiu) amb els treballadors que el seu fill, Lluís Roca Verdaguer, que tenia virtuts diferents a les del pare.

Lluís Roca Vilardell va morir amb 94 anys, el 1994, poc temps després de rubricar el traspàs de l'empresa al seu net, Josep Maria Coll.[3]

[3] Veure capítol 5: J.M. Coll Roca assumeix la direcció


Dn. LUIS ROCA VILARDELL
FIG. 1
BARCELONA, 10 DE DICIEMBRE DE 1948

2.2 La figura de **Lluís Roca Verdaguer**

Lluís Roca Verdaguer va néixer el 22 de maig del 1927. Va ser el gran de tres germans (van seguir-lo Josep i Montserrat). Quan va arribar el moment, tots tres van estar més o menys vinculats a l'empresa, però qui es va erigir en la mà dreta de son pare, Lluís Roca Vilardell, va ser el fill gran.

El 1949, quan havia acabat els estudis a Terrassa i les milícies a Còrdova, **es va incorporar definitivament a la direcció de la part de disseny i produccció de l'empresa**. Van ser uns anys molt intensos, en els quals el fundador de l'empresa s'encarregava de l'àrea comercial.

En el moment de la seva incorporació, a l'empresa hi havia un forn per fer totes les peces de foneria d'acer; l'estructura de la majoria de màquines eren de ferro fos. A la secció de mecanitzats, **no hi havia motors** per a cada màquina-eina sinó que, mitjançant embarrats i politges de diferents diàmetres, es gestionaven les transmissions de potència i velocitats que es necessitaven per a cada lloc de treball i feina que es feia.

Un dels gran reptes amb l'entrada a Tallers Roca del fill del fundador va ser **l'actualització progressiva dels mitjans de producció**, precaris a l'època, tot i que a Roca Vilardell li havien servit per arrencar el negoci. Aleshores, les noves indústries

Lluís Roca Verdaguer (esquerra) i Lluís Roca Vilardell (dreta) amb les seves esposes.

que s'anaven creant ja ho feien amb la tecnologia pròpia dels anys cinquanta i seixanta.

Així, **Lluís Roca Verdaguer va dissenyar la maquinària que demanava la societat del moment**, segons les necessitats que li transmetia el seu pare. El catàleg de productes cada vegada era més extens. Seguint un ordre cronològic, primer van ser les rentadores; després les centrifugadores; posteriorment les assecadores i les planxes i, finalment, les calandres. La feina de Roca Verdaguer al capdavant de l'àrea industrial de Tallers Roca consistia, en bona part, a **evolucionar productes creats i a incorporar-ne de nous**.

Als anys cinquanta es va portar a terme l'ampliació del taller, que va duplicar la superfície, en sumar

els terrenys adquirits de la finca Camprodon. Es va remodelar la ubicació de la foneria, que va funcionar fins a finals de la dècada dels setanta: "Es fa complicat imaginar el funcionament al centre de Vic d'una foneria que tenia com a combustible el carbó i que, com a mínim, engegava el forn una vegada a la setmana (solia ser el dijous), quan algun veí tenia la roba estesa o bé les finestres obertes... Devia ser un problema", recorda Josep Maria Coll.

L'any 1959, Lluís Roca Verdaguer es va casar amb Dolors Barniol Tubau, que també va treballar uns anys a l'empresa en tasques administratives.

El 1975 Lluís Roca Verdaguer va assumir la responsabilitat de gerent de l'empresa, ja que el seu pare havia decidit anar traspassant la direcció de Tallers Roca al seu fill. Amb tot, Lluís Roca Vilardell sempre es va mantenir actiu, dins les seves possibilitats, fins al 1993.

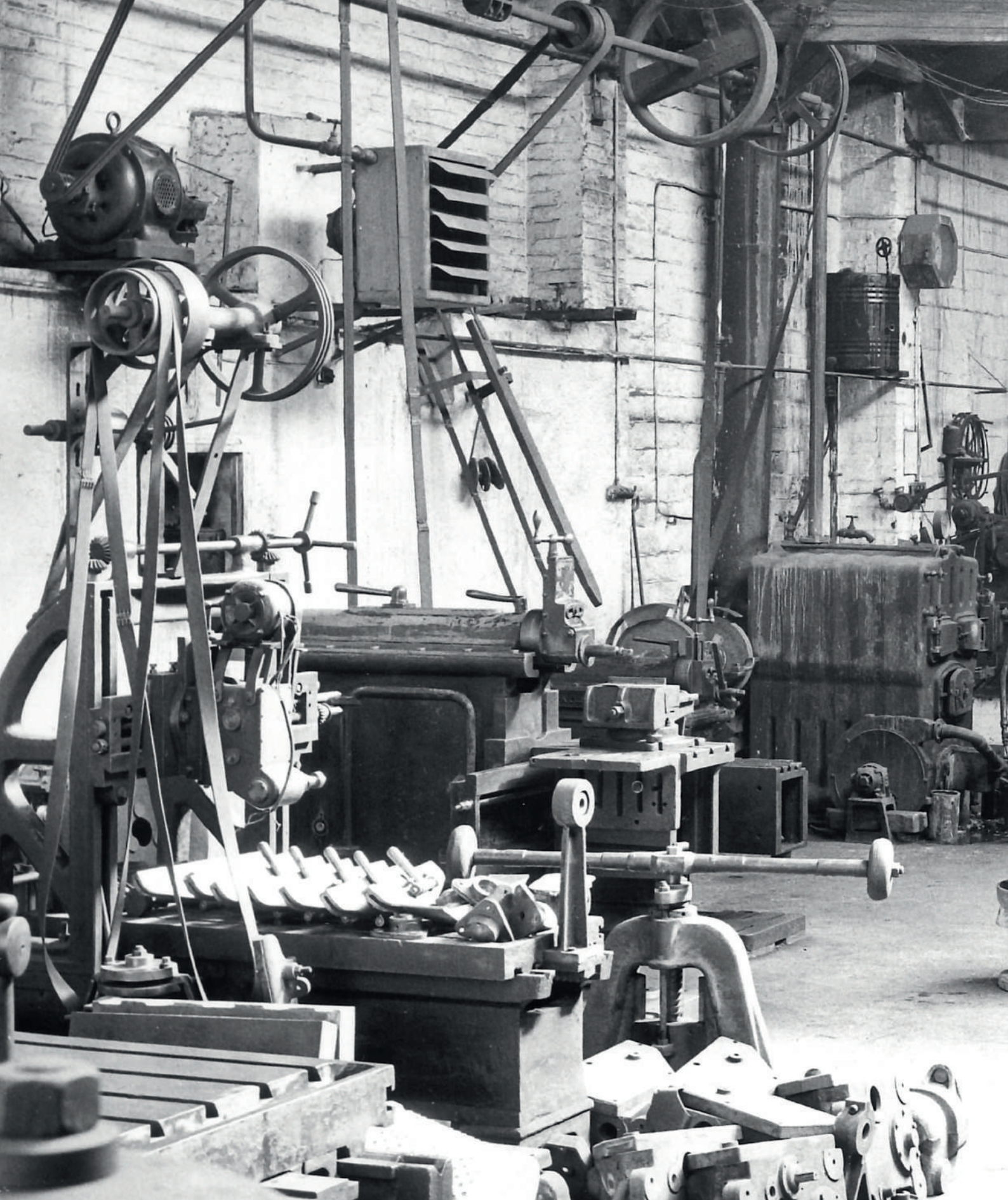
Roca Verdaguer va ser el gerent de Tallers Roca fins al 1990. En tot aquest període, va anar desenvolupant l'empresa per adaptar-la a les necessitats del mercat; **es van obrir les delegacions de Barcelona i Madrid; es va potenciar la venda directe a Catalunya**; es va continuar fent màquines específiques i es va endinsar en el món del **rentat a la pedra dels texans**, que durant la dècada dels vuitanta va ser un mercat important.

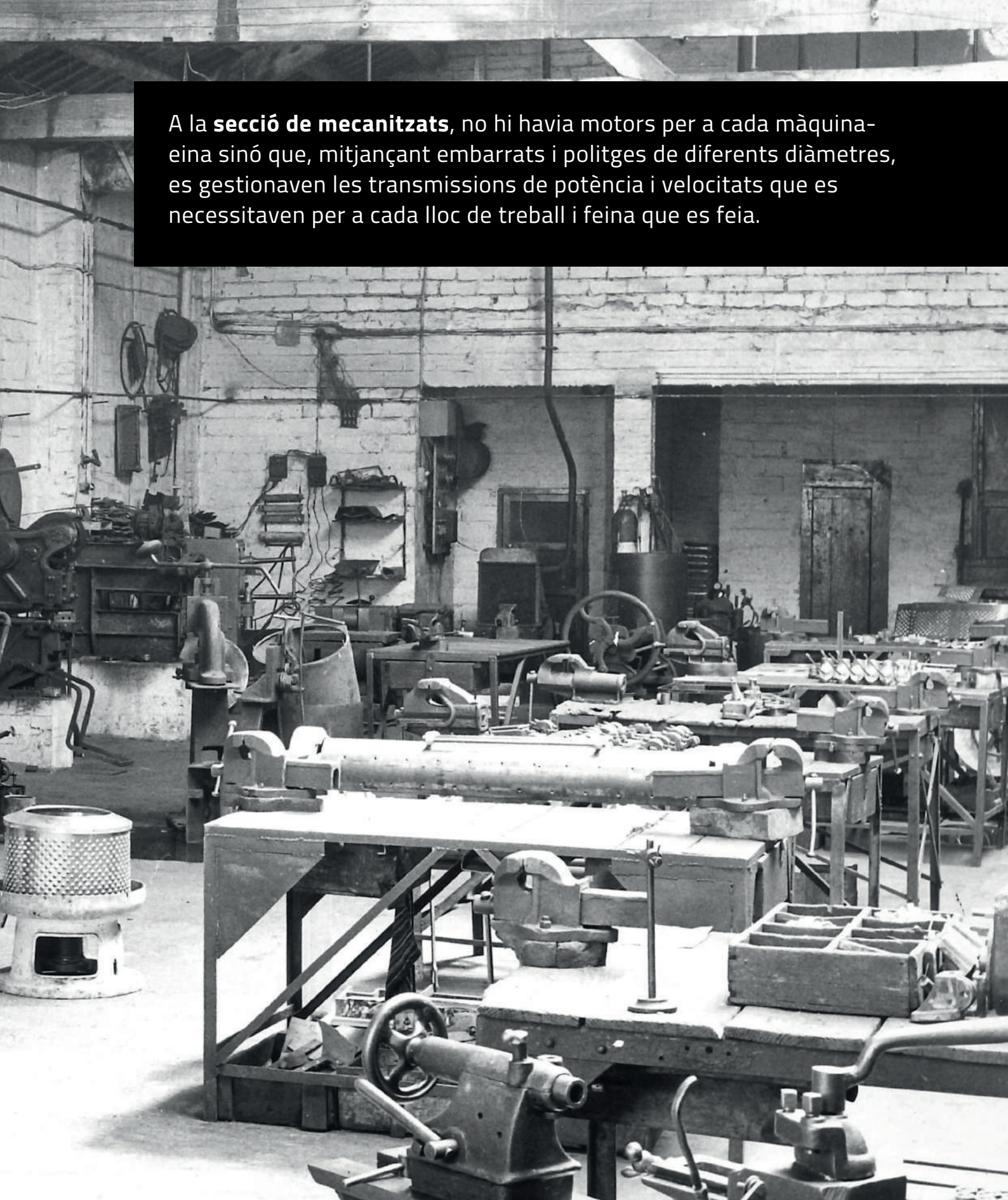
El 1990 va ser l'any en què es va produir el relleu entre Lluís Roca Verdaguer i el seu nebot Josep Maria Coll Roca, fill gran de la seva germana Montserrat, amb qui sempre va ser molt afable i a qui sempre va deixar actuar amb total autonomia.

Es pot concloure que el fill va saber adaptar-se al pare; va ser la persona de confiança, amb qui compartia el dia a dia de l'empresa. Entre la visió emprenedora i comercial del pare i la tenacitat i coneixement tècnic del fill, van fer un bon tàndem. Lluís Roca Verdaguer va morir l'11 de març de 2020.

Motlles de fundició.

Treballador de Tallers Roca fonent el ferro.



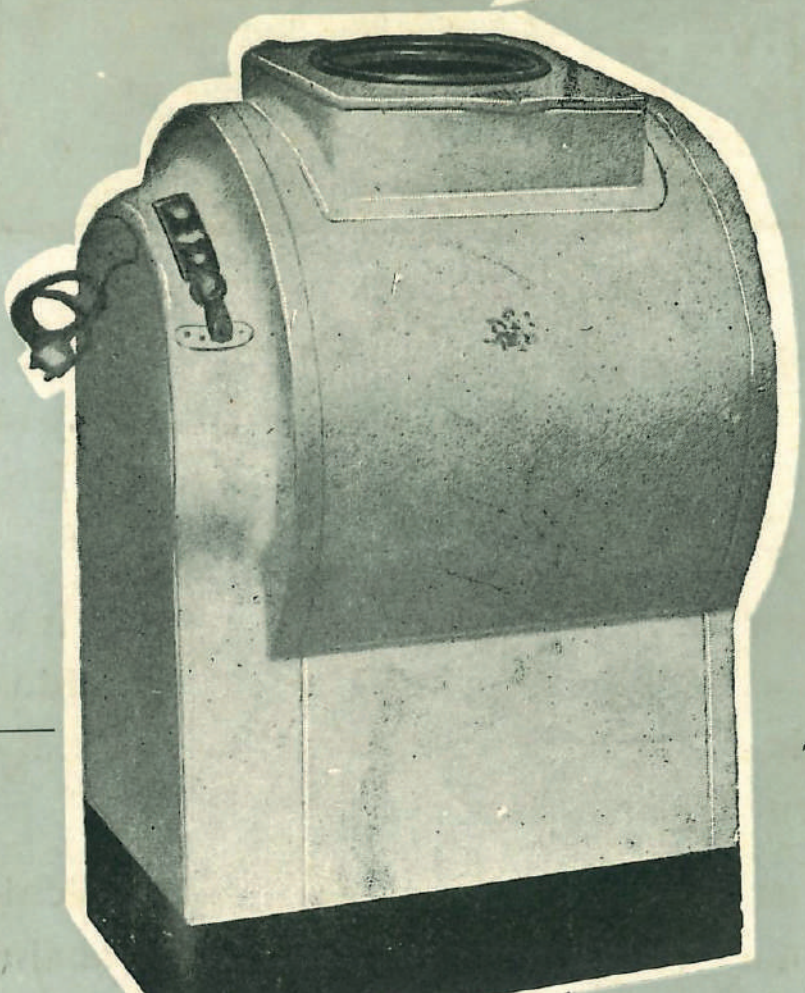


A la **secció de mecanitzats**, no hi havia motors per a cada màquina-eina sinó que, mitjançant embarrats i politges de diferents diàmetres, es gestionaven les transmissions de potència i velocitats que es necessitaven per a cada lloc de treball i feina que es feia.

lavar es

descansar!

DOMUS

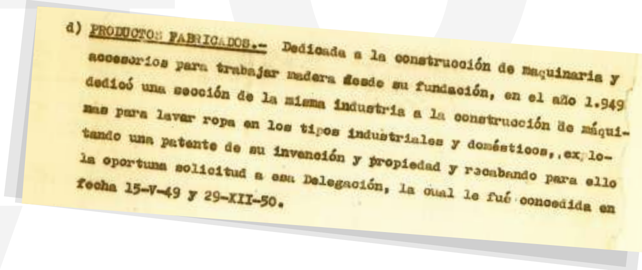


MODELOS

Acar

"L" "Y" "C"

3 LES PRIMERES **RENTADORES**

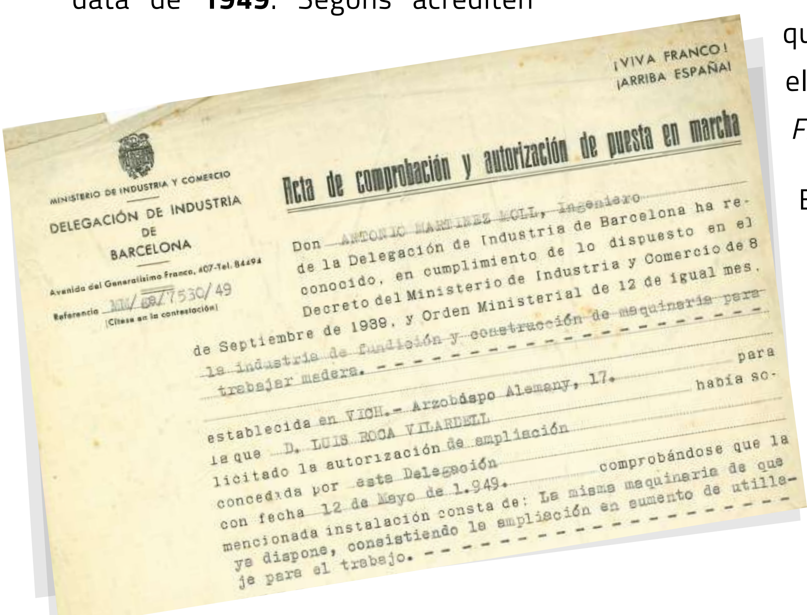


d) PRODUCTOS FABRICADOS.- Dedicada a la construcción de maquinaria y accesorios para trabajar madera desde su fundación, en el año 1.949 dedicó una sección de la misma industria a la construcción de máquinas para lavar ropa en los tipos industriales y domésticos, explotando una patente de su invención y propiedad y recabando para ello la oportuna solicitud a esa Delegación, la cual le fué concedida en fecha 15-V-49 y 29-XII-50.

Entre alguns dels treballadors de Tallers Roca circulava el rumor que gent adinerada de Vic havia dirigit comentaris i suggeriments a Lluís Roca Vilardell per instar-lo a produir màquines rentadores a la fàbrica. Hem de recordar –sigui certa o no aquesta possibilitat– que així com ara les parelles tenen un o dos fills, en aquella època, fa un segle, les famílies acostumaven a ser molt nombroses: eren set, vuit, nou o deu germans. Per tant, sí que hi **havia necessitat de màquines de rentar**, i si eren grans, molt millor.

Sigui com sigui, el primer document oficial que es conserva i que acredita el vincle de Tallers Roca amb el món de les rentadores data de **1949**. Segons acrediten documents oficials, l'any en qüestió **l'empresa va dedicar una secció de la mateixa indústria a la construcció de màquines per rentar roba** en els tipus industrial i domèstic.

L'any 1949, l'empresa es comença a dedicar a la construcció de màquines de rentar roba per a ús industrial i domèstic.



¡VIVA FRANCO!
¡ARRIBA ESPAÑA!

MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO
DELEGACIÓN DE INDUSTRIA DE BARCELONA
Avenida del Generalísimo Franco, 407-Tel. 84494
Referencia MM/ 08/7530/49
(Cítese en la contestación)

Acta de comprobación y autorización de puesta en marcha

Don ANTONIO MARTINEZ MOLL, Ingeniero de la Delegación de Industria de Barcelona ha reconocido, en cumplimiento de lo dispuesto en el Decreto del Ministerio de Industria y Comercio de 8 de Septiembre de 1939, y Orden Ministerial de 12 de igual mes, la industria de fundición y construcción de maquinaria para trabajar madera. - - - - - - - - - - - - - - - - -

establecida en VICH.- Arzobispo Alemany, 17. para la que D. LUIS ROCA VILARDELL había solicitado la autorización de ampliación concedida por esta Delegación con fecha 12 de Mayo de 1.949. comprobándose que la mencionada instalación consta de: La misma maquinaria de que ya dispone, consistiendo la ampliación en aumento de utillaje para el trabajo. - - - - - - - - - - - - - -

Com a fet destacable o anecdòtic (segons com es vulgui veure des d'una mirada actual), cal anotar que aquell document del 1949 està encapçalat en el marge superior dret per les expressions *¡Viva Franco! ¡Arriba España!*

En tot cas, **el primer model de rentadora va ser LR 12, de 12 quilos.** Totes les màquines que es feien eren industrials, amb una capacitat mínima de 12 quilos. Després ja van arribar altres tipus, com per exemple les màquines horitzontals. Aquestes eren del **model ACOR**, nom que

procedeix del cognom Roca escrit a l'inrevés.

Resseguint la documentació de l'empresa que conserva la família, es conclou que, al llarg dels anys, el taller va ser objecte de diverses obres de reforma i ampliació. Com a mínim, ha quedat constància escrita de les següents: 12 de maig de 1949, 30 de desembre de 1950 i 27 de gener de 1953.

El document de 1953 argumenta l'ampliació del taller en la necessitat de dotar-lo de les **àrees de planxisteria i de pintura i acabat**. L'ampliació es xifrava en 55.000 pessetes (entre compra i instal·lació de maquinària i l'obtenció dels permisos pertinents). La producció establerta com a límit màxim era de **500 màquines anuals**, sempre amb l'aval i la garantia de la corresponent patent.

A més, en el relat hi ha una aportació interessant:

"Es pot dir que la indústria espanyola de màquines rentadores de roba és als seus començaments. Cada dia més, l'exigència d'un nivell de vida més alt impulsa les llars a comptar amb una màquina rentadora que els resolgui l'angoixant problema del servei domèstic, cada dia més escàs. D'altra banda, Intendències, Col·legis, Convents, Hospitals i en general tots aquells instituts que engloben un determinat nombre de persones per fer vida comuna es veuen més necessitats de comptar amb un auxiliar tan poderós com és la màquina rentadora. Països de nivell de vida més elevat que el nostre ens demostren la puixança a la indústria, que va en paral·lel de màquines de cosir, cafetera elèctrica, etc.".

Lluís Roca Vilardell i Dolors Verdaguer Serra, amb una de les primeres rentadores fabricades.

En aquella època, Tallers Roca tenia com a clients principals congregacions religioses,[4] les drassanes i tots els ministeris de l'Estat. Els clients passaven les comandes a principis d'any (gener o febrer) amb la distribució per a la resta de mesos, fins al desembre.

Pel que fa a les drassanes, Albert Molist, incorporat a l'empresa el 1978, fa memòria i diu:

"Als vaixells, hi enviàvem les màquines de rentar i assecadores grans, però en una ocasió també ens van demanar màquines petites (de cinc o sis quilos) per als oficials de la tripulació. **En Lluís Roca Verdaguer va remoure cel i terra per donar sortida a aquella demanda**, que no era una cosa fàcil. Les havíem de comprar per després poder-

[4] Un informe de l'empresa del 1967 destaca la inclusió d'anuncis a la publicació Politur, dirigida al sector de l'hostaleria i el turisme, i també a la revista *Ave María*, dirigida als convents de monges. També subratlla que anualment l'empresa acudeix al certamen anual Hogarhotel i que, fins al 1965, es va assistir a la Fira de Mostres de Barcelona.

les vendre. Finalment, va aconseguir que una empresa italiana ens les facilités a un preu raonable, de manera que ens quedés marge comercial. Ens va arribar tot un contenidor gran amb màquines petites. El problema era que l'enviament a Espanya es feia arribar només a través del distribuïdor oficial. La solució? Com que no podien vendre'ns màquines noves, però sí aquelles que presentessin un petit desperfecte o imperfecció, va arribar a Vic un tràiler carregat amb aquestes rentadores petites, amb algun desperfecte. I un tècnic de la casa italiana els anava traient el defecte que poguessin tenir a través d'un cop de martell a la part posterior; és a dir, que no es veia a simple vista".[5]

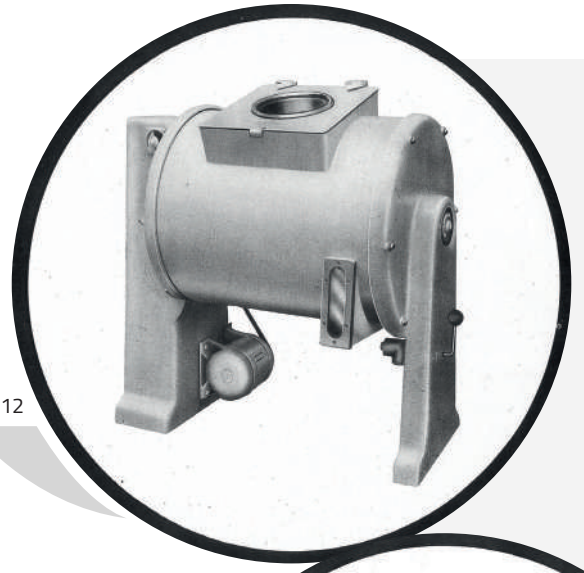
També constata el document oficial de 1953 que **l'empresa disposava d'organització a ciutats com Madrid, Barcelona, València, Sevilla, Bilbao, Saragossa** i que continuava organitzant altres demarcacions per a la venda a Sant Sebastià, Vigo, Burgos, Girona, Lleida, etc.

L'any 1960, l'empresa va obtenir una nova **patent per a una màquina per rentar la roba**, la LR-12, a favor de Lluís Roca Vilardell i per a una vigència de 20 anys. Per cert, la taxa per a la tramitació del document en qüestió costava 25 pessetes.[6]

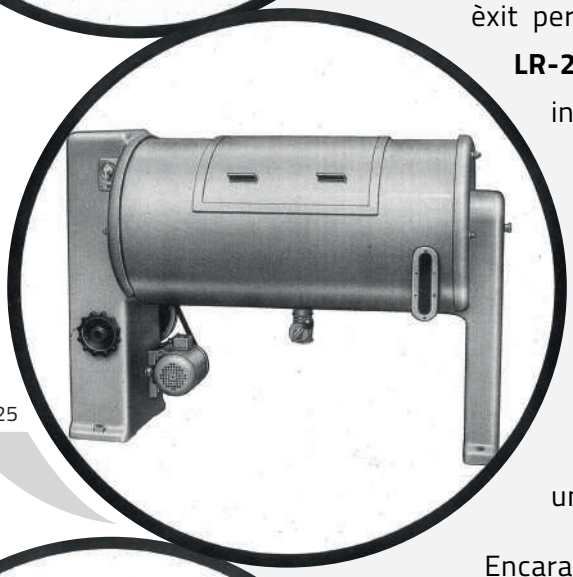
Un altre document oficial (en aquest cas, una instància per a la sol·licitud del certificat de Productor Nacional, datada el 1963) especificava el següent:

[5] Aquest mercat era el que absorbia en bona part la producció de rentadores de Tallers Roca des dels anys cinquanta i gairebé fins a la fi del franquisme. Però tot va variar radicalment amb el canvi polític de la Dictadura a la Democràcia i els traspassos de determinades competències per part de l'Estat als respectius i recent constituïts governs autonòmics, a finals dels anys setanta i principis dels anys vuitanta.

[6] En el capítol de les patents, en el seu moment hi ha haver un litigi entre Tallers Roca i Crolls, que va arribar als tribunals, però que finalment es va saldar de manera amistosa entre les parts.



LR-12



LR-25

ACOR

"**La qualitat de les rentadores de diversos tipus que es fabriquen en aquesta empresa és immillorable**, havent tingut molt bona acollida al mercat, bona prova de la qual cosa és l'increment de vendes d'un any a un altre. La **rentadora industrial Tipus LR-12** per exemple està especialment construïda per a petites bugaderies, molt simple de funcionament, de reduït preu, amb un rendiment molt elevat, i la seva acceptació al mercat ha estat un veritable èxit per a aquesta empresa, igual que la **Tipus LR-25,** especialment construïda per a treballs intensos de bugaderia, i quant al **model ACOR per a mestresses de casa**, la seva posada en funcionament ha donat per evidència en tots els casos un perfecte aclarit de la roba, amb menys aigua i reduït espai de temps, aconseguint una gran facilitat de tràfec i d'assecat en tots aspectes, per la qual cosa també ha tingut una gran acceptació.

Encara que no es posseeix laboratori pròpiament dit, totes les màquines són sotmeses, abans del lliurament a clients, a les proves necessàries, de manera que l'empresa pot garantir en tot moment la seva seguretat i bon funcionament".

Com a conseqüència lògica i esperable de les millores introduïdes en el taller al llarg dels anys, **la producció de màquines va anar creixent**. Així, el document de la Direcció General d'Indústria de l'any 1963 constata que la producció anual

permetia la fabricació de: 5 rentadores tipus SI-60 (amb capacitat per a 60 quilos de roba seca), 50 rentadores tipus LR-25 (per a 23 quilos), 175 rentadores tipus LR-12 (per a 10 quilos) i 100 rentadores tipus ACOR (per a 5 quilos).

La plantilla, en aquells moments, estava composta per 47 persones (tot homes): 20 oficials, 21 peons, 3 aprenents, 2 administratius i 1 tècnic.

Un informe de situació de l'empresa (elaborat el **1967** per ICSA, Ingenieros Consultores) significava, entre altres coses, que "*en dates properes s'espera* ***la incorporació d'una furgoneta per atendre les necessitats del servei post-venda***". Respecte a la prestació d'aquest servei, el document deia: *"S'atén aquest servei a través de tres mecànics, que pels mitjans de transport es desplacen per fer la reparació o el manteniment que sol·licita el client. L'ordenació del treball d'aquests mecànics la porten de forma simultània el delegat-representant i el Sr. Ildefons Guerrero; aquest darrer atén les peticions dels clients que per telèfon sol·liciten la reparació".*

F-6

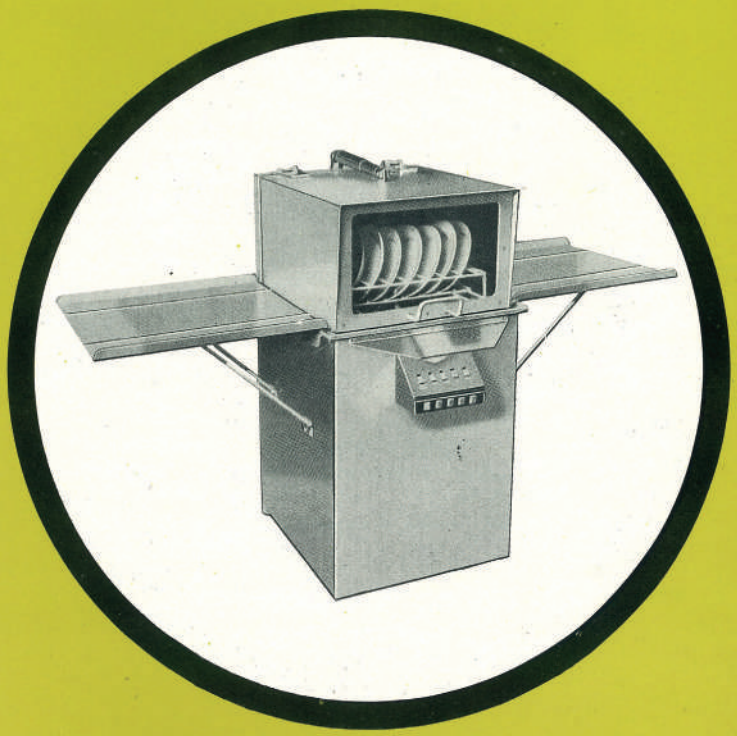
dores domèstiques (ACOR amb tres tipus i la F-6), rentadores industrials d'inversió mecànica, rentadores industrials d'inversió elèctrica, centrífugues per escórrer la roba; assecadores rotatives, planxes, màquines de cuina[7] rentaplats, peladores de patates, fregidores, cofres congeladors, conservadores, frigorífics...

Rentavaixelles

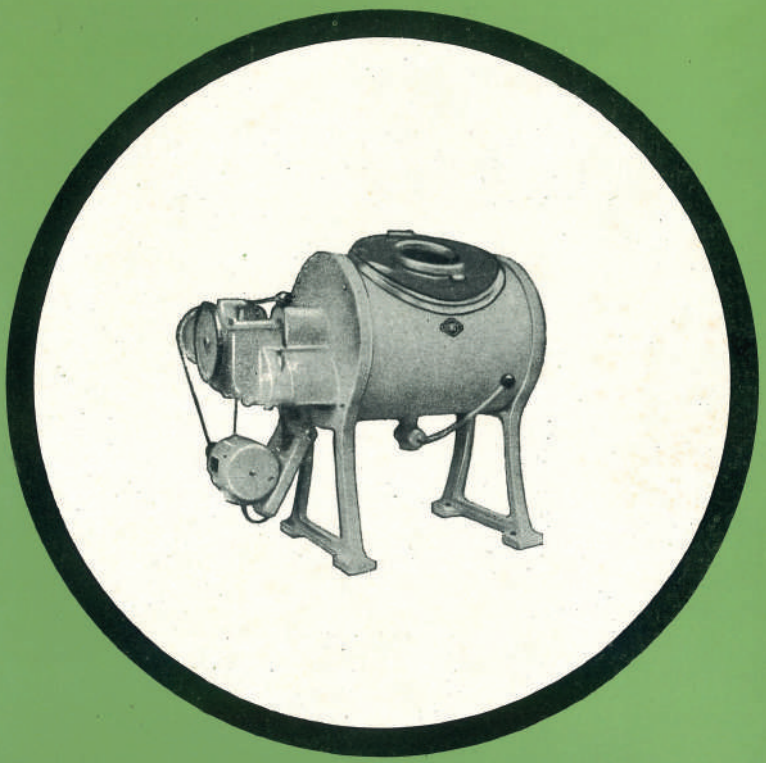
El mateix informe acredita que **Tallers Roca fabricava i comercialitzava alesho-res tot tipus de màquines i utensilis:** renta-

[7] A la relació d'utensilis fabricats aquell anys, s'assenyalen les màquines de cuina: talladora de patates -prèviament pelades- en un sol model; màquina combinada, peladora i talladora, que acoblant-li mitjançant caixa una batedora, passa puré i picadora de carn, pot ser d'ús múltiple.

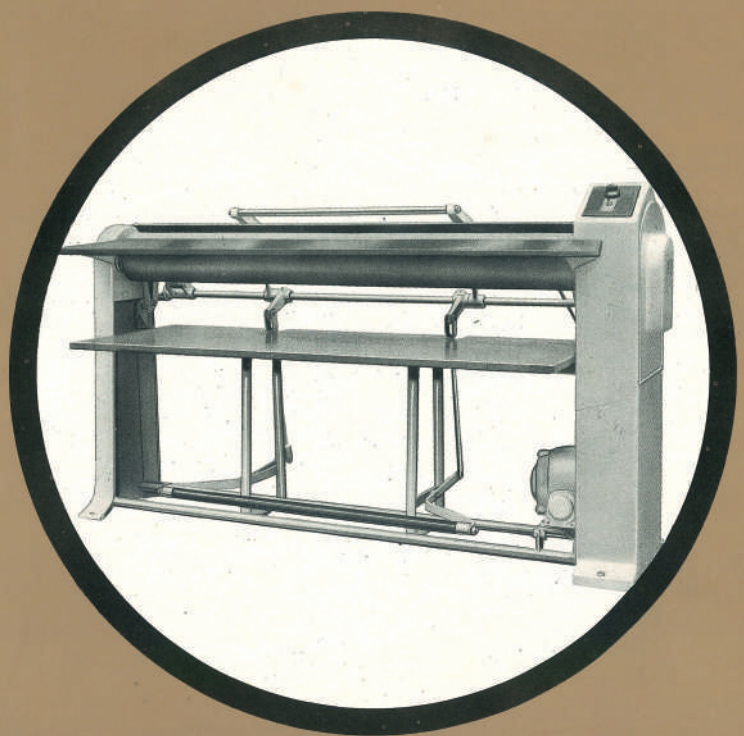
LAVAVAJILLAS



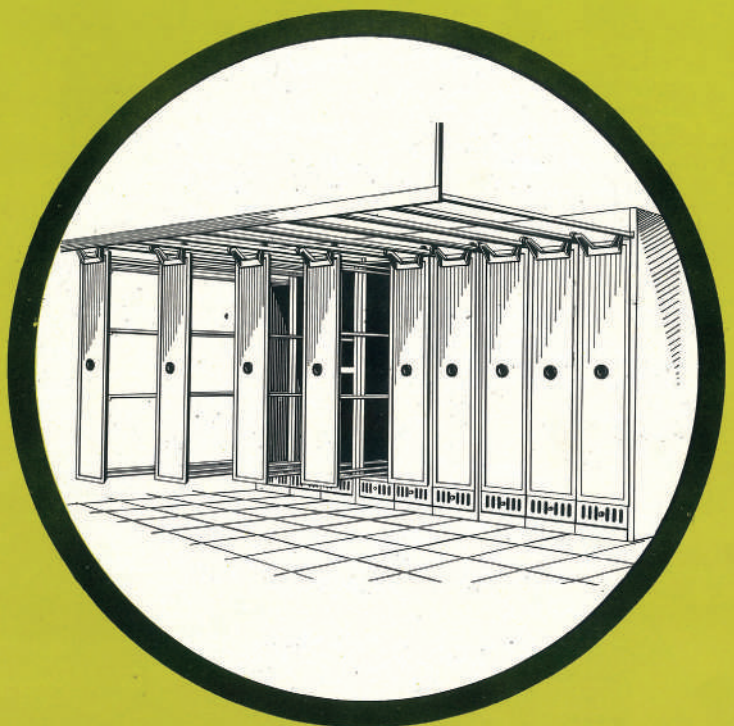
LAVADORAS INDUSTRIALES



MÁQUINAS DE PLANCHAR

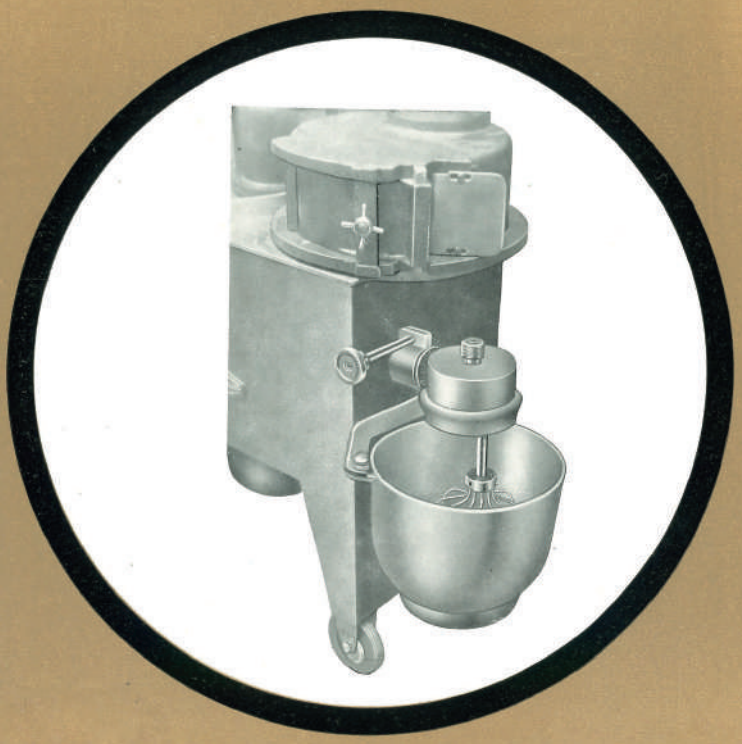


SECADORES



MAQUINAS AUXILIARES DE COCINA

DOMUS

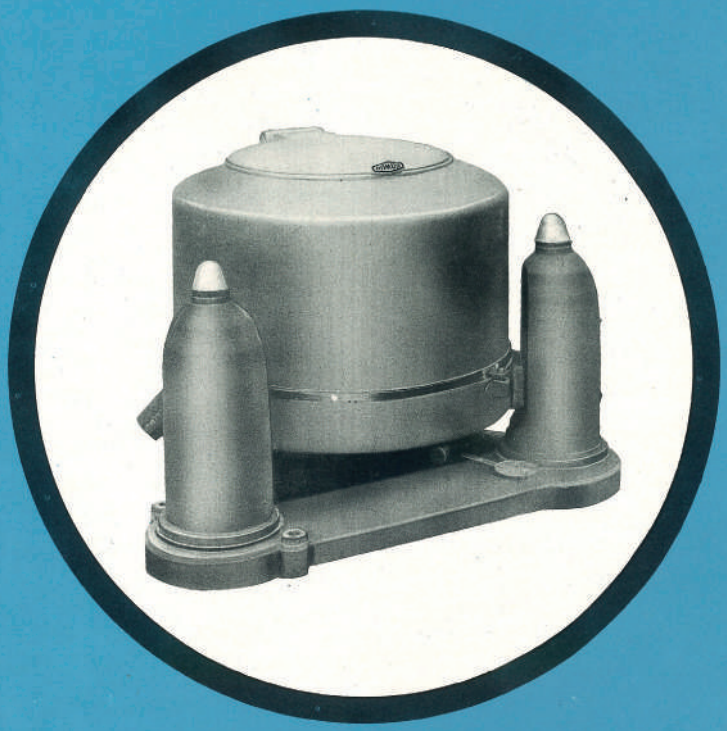


LAVADORAS DE USO DOMÉSTICO

DOMUS

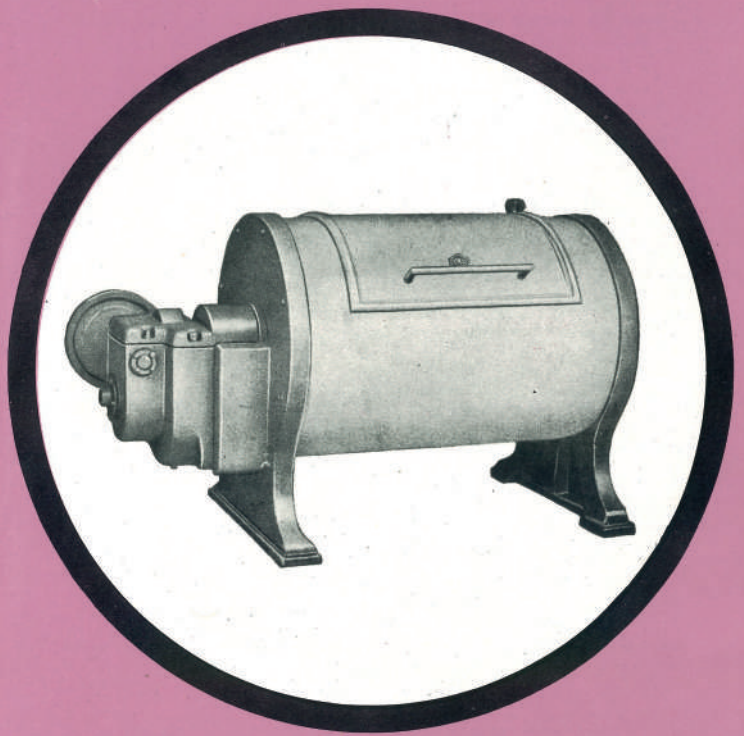
HIDROEXTRACTORES INDUSTRIALES

DOMUS



LAVADORAS INDUSTRIALES

DOMUS



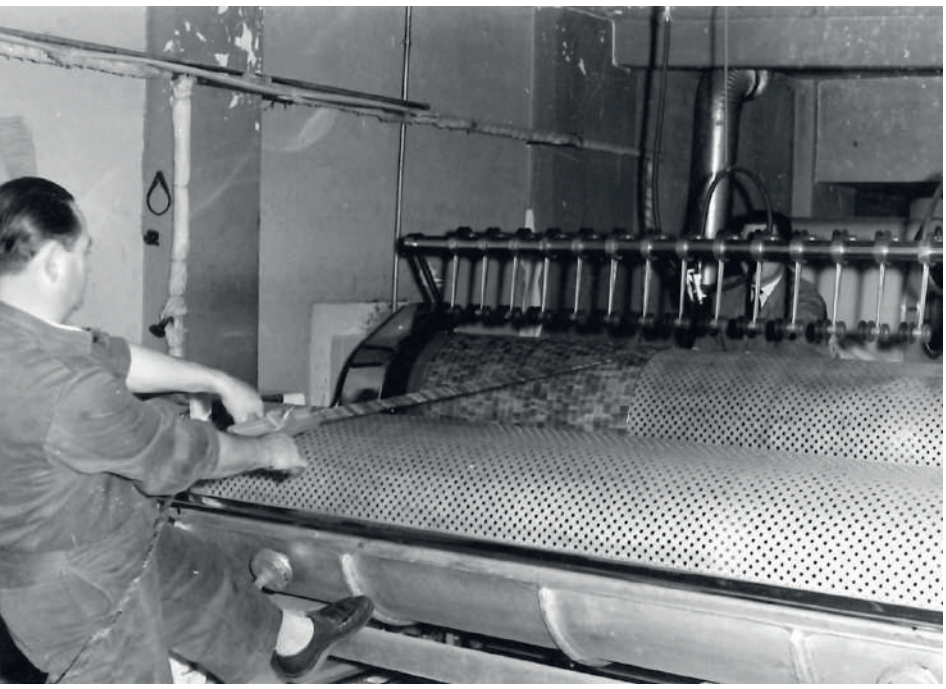
3.1 La Democràcia i **els nous temps**

En arribar la Democràcia, la Constitució i els nous temps a Espanya (finals dels anys setanta-principis dels vuitanta), va haver-hi un canvi important per a Tallers Roca, com per a moltes empreses i per al conjunt de la societat. Allò que havia valgut durant molts anys (si no dècades) o bé s'havia eliminat o bé tenia els dies comptats. **L'empresa es va haver d'adaptar a la nova realitat.**

La companyia estava composta aleshores per una trentena de treballadors. Al despatx, aleshores, hi treballaven cinc persones: Lluís Roca Vilardell, Lluís Roca Verdaguer, la seva dona Dolors Barniol, Imma Tió i Albert Molist. **Tallers Roca era, en tot cas, una de les empreses importants de Vic**. Al principi, els administratius també treballaven els dissabtes al matí.

Tió i Molist es van incorporar el 1978. Tió va entrar en substitució de la seva germana, Maria Àngels, mentre que Molist ho va fer enlloc de Jaume Castanyer. En el seu moment, Tió i Dolors Barniol (esposa de Lluís Roca Verdaguer) van ser les úniques dones.

L'empresa tenia dues unitats de negoci: **venda de màquines de rentar,** d'una banda, i **abastiment a hostaleria** (cafès, restaurants...), de l'altra. A Osona, eren clients fidels de Tallers Roca l'hotel Sant Maurici (Olost de Lluçanès), l'hostal Estrella (Rupit) o Hotel Torres-Fonda del Ter (Manlleu), entre molts d'altres. El comercial en aquest terreny era Josep Serra.



Procés de fabricació de les calandres a finals dels anys seixanta, a Tallers Roca. Amb l'arribada dels nous temps, es va anar automatizant i modernitzant

En paral·lel a la producció de les rentadores i altres aparells, en ocasions, es feien encàrrecs a mida. Per exemple, una centrifugadora d'anxoves per a una empresa de la costa catalana, com recorden alguns treballadors de l'època.

En aquell temps, **Tallers Roca tenia**

dues delegacions: a Barcelona (cantonada entre els carrers de Sepúlveda i Villaroel) i a Madrid, al carrer de Cartagena.

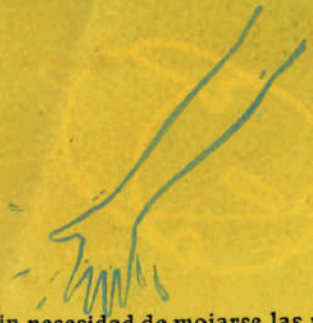
La Delegació de Barcelona abastia de maquinària la zona de venda de Roses a Peñíscola, de nord a sud de Catalunya. En quedaven excloses les àrees de Vic (atesa des de la central), Vilanova i la Geltrú (amb un establiment concessionari que esporàdicament venia alguna màquina), les places de Lleida i Tarragona (ateses pel distribuïdor Rull i dependents de Vic) i Girona (atesa per Subministraments Girona).

L'arribada del fax, als anys noranta, va significar també una autèntica revolució per a les tasques administratives.

En aquells temps, els sous es pagaven amb diners en efectiu, dipositats en sobres, a l'inici cada setmana (la popular setmanada) i després cada mes, a raó de 14 pagues anuals, com establia el Conveni del Metall. "La manera de treballar va anar evolucionant amb el temps, **es va anar automatitzant tot.** Recordo perfectament -apunta Tió- que al principi les nòmines les fèiem amb unes plaques i unes tires, tot a mà. Després, ja va arribar una màquina d'escriure equipada amb pantalla i disquet, que ens va facilitar molt les coses. Més tard, amb l'arribada dels ordinadors, encara vam fer una passa endavant més important en aquest sentit".

Treballadors de Tallers Roca en una fotografia de 1972.

Observe señora que DOMUS LAVA Y CENTRIFUGA



Sin necesidad de mojarse las manos, le lavará desde sus prendas más finas hasta las más bastas y pesadas.

Brindándole un método tan rápido y cómodo de lavar, le evita la necesidad de tener ropa fuera de uso, por lo que con menos vestirá mejor.

Le permitirá economizar ropa pues sus suaves movimientos, en contra del restregueo del lavado a mano, prolongará su vida.

Su gasto no es superior a una bombilla y es muy notable su ahorro de jabón.

DOMUS

TALLERES ROCA

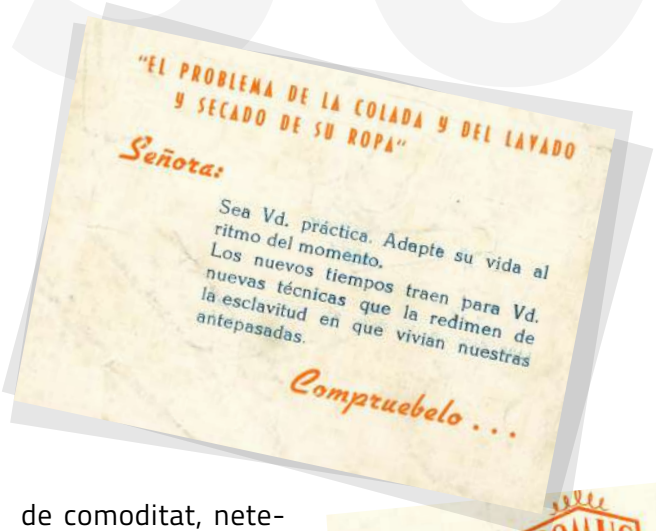
Arzob. Alemany, 17

Tel. 15 18 - Apto. 26

VICH

DOMUS

4 DOMUS: LA PRIMERA MARCA


"EL PROBLEMA DE LA COLADA Y DEL LAVADO Y SECADO DE SU ROPA"

Señora:

Sea Vd. práctica. Adapte su vida al ritmo del momento.
Los nuevos tiempos traen para Vd. nuevas técnicas que la redimen de la esclavitud en que vivían nuestras antepasadas.

Compruebelo . . .

Una vegada introduïda l'empresa en el món de les rentadores i assecadores, Domus[8] va ser des d'un primer moment **la marca de referència de Tallers Roca**, la que s'hi associava immediatament. Força anys més tard, en concret a partir de 1996, l'empresa incorporaria una altra marca, **Primer**.

Pel que fa a la publicitat, als anys cinquanta, als anuncis de Tallers Roca (de Domus, en concret) posen l'èmfasi en la figura femenina de la família, i es parla de **noves tècniques que la redimeixen de l'esclavitud en què vivien les avantpassades**. Així, en els tríptics publicitaris s'explica: "*És evident que les facilitats mecàniques estan substituint cada cop més el servei domèstic i d'entre les màquines modernes les de rentar roba ocupen un lloc importantíssim a la llar, ja que la dona troba gran alleujament que una rentadora elèctrica li eviti el dur esforç que significa la bugada*".

En només tres hores, les bugaderies de Domus li retornarien la roba neta i seca, gràcies a l'aplicació d'un sistema de rentat que "no fa malbé la roba". Per tot això, s'insta les senyores a fer números i prendre una decisió: els avantatges són en termes de comoditat, neteja, higiene, rapidesa, ordre i grat.

Els preus a pagar per la clientela? Si la roba la deixava i recollia posteriorment el client en el local de l'empresa (en aquest cas, estem parlant de Barcelona) es pagaven 4 pessetes/quilo. Si, en canvi, la recollida i el lliurament es feien a domicili el cost era de 4,5 pessetes/quilo.

DOMUS

le ofrece:
Una experiencia de años.
Un esmerado servicio,
y una limitadísima

TARIFA

Ropa limpia y escurrida

Entregada y recogida en nuestro local . . . . 4'— Ptas. kg.
Recogida y entregada a domicilio . . . . 4'50 » »

Ropa limpia y seca

Entregada y recogida en nuestro local . . . 4'80 Ptas. kg
Recogida y entregada a domicilio . . . . 5'40 » »
Servicio mínimo 3 kgs. de ropa.
A partir de 8 kgs. 10 % Descuento.
Servicio de Urgencia 20 % de aumento.

COLEGIOS, HOTELES, PENSIONES, RES
RANTES, soliciten precios especiales a co
para cantidades importantes.

[8] Com a marca, es va triar aquest nom, que prové del llatí i significa "cosa de casa". Com a anècdota, cal afegir que, en obrir la delegació de Madrid, el registre va exigir que es donés significat a les sigles DOMUS, i es va optar perquè es registrés com a "Dipòsits d'Organització de Maquinària d'Usos Sanitaris".

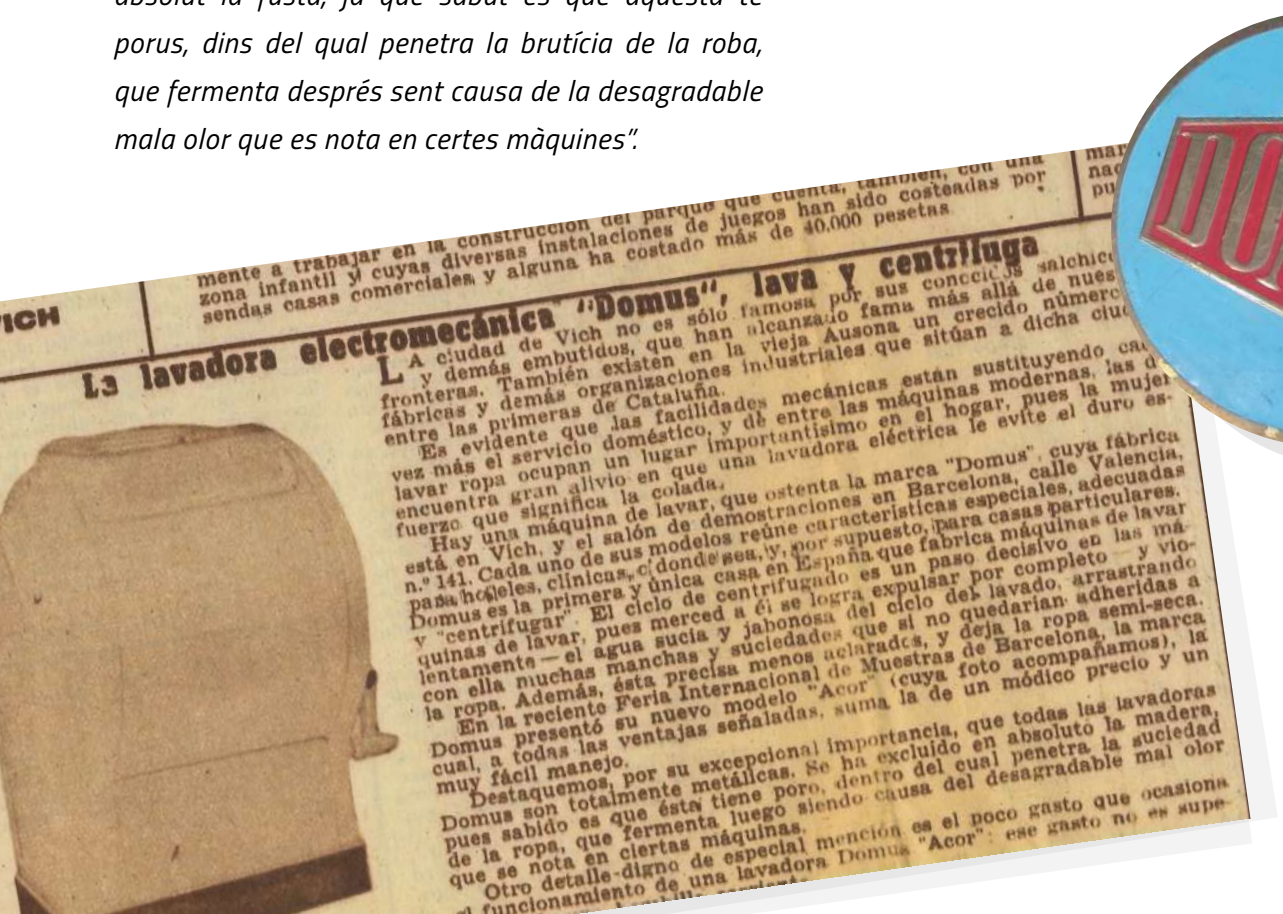
Un anunci publicat a *Diario de Barcelona* el 1955 incideix en el fet que *"Domus és la primera i única casa a Espanya que fabrica màquines de rentar i centrifugar".* I destaca específicament que "*el cicle de centrifugat és un pas decisiu a les màquines de rentar, ja que gràcies a ell s'aconsegueix expulsar per complet -i violentament- l'aigua bruta i sabonosa del cicle de rentat, arrossegant amb ella moltes taques i brutícies que si no quedarien adherides a la roba. A més, aquesta necessita menys aclarits i deixa la roba semi-seca".*

L'anunci continua: "*Destaquem, per la seva excepcional importància, que totes les rentadores Domus* ***són totalment metàl·liques****. S'ha exclòs en absolut la fusta, ja que sabut és que aquesta té porus, dins del qual penetra la brutícia de la roba, que fermenta després sent causa de la desagradable mala olor que es nota en certes màquines".*

> ***Domus és la primera i única casa a Espanya que fabrica màquines de rentar i centrifugar, i destaca el seu cos metàl·lic i poc consum energètic.***

I subratlla el poc consum energètic de la màquina: "*Un altre detall digne d'especial menció és la* ***poca despesa que ocasiona el funcionament d'una rentadora 'Domus Acor'****: aquesta despesa no és superior a una bombeta corrent*".

L'anunci en qüestió es va publicar el 9 juliol de



1955 en una pàgina dedicada monogràficament a Vic, aprofitant la celebració de la festa major de la ciutat. Per l'interès històric del document, es reprodueix a continuació tant una semblança de Vic com la literalitat de la publicitat de Domus.

VISITE VICH

Ciudad Moderna y Ciudad Monumental

Vich es una ciudad antigua. Los romanos (siglo III a. C.) la bautizaron con el nombre de Ausa y con el de Ausona los visigóticos de Eurico (siglo V). Posteriormente fué el Obispado el que dio importancia a la ciudad y en el siglo XIV, gracias al Rey Jaime II de Aragón, se le concedió el Consejo Municipal.

Como se sabe, su Catedral y Seminario son pétreos recuerdos que despiertan admiración. Son maravillosos los admirables claustros góticos de la Seo y su fachada e interior son algo que impresiona. Modernamente, la decoración pictórica de la catedral aparece realzada por las pinturas de José María Sert.

Otro conjunto magnífico es el Museo Episcopal. Encierra arte romano, escultura gótica y pintura en tablas (siglos XIV y XV).

Actualmente, sin embargo, hemos de referirnos imprescindiblemente al magnífico parque de Vich, que lleva el nombre de Jaime Balmes, cuya foto publicamos, y que ha sido inaugurado hace pocos días, habiéndose realizado por la voluntad y el esfuerzo popular.

Para llevarlo a cabo, el alcalde, don José Mª. Costa Velasco, requirió la aportación económica de sus conciudadanos. En sólo ocho semanas, 2.200 familias vicenses le llevaron 150.000 pesetas reunidas en su mayoría con donativos modestísimos, hasta de una peseta. Los únicos de alguna cuantía fueron los del Obispo, doctor Perelló, y los particulares de los componentes de la Corporación Municipal: 5.000 y 10.000 pesetas.

A más, de los donativos económicos, la población colaboró con tierras, arenas, árboles, madera para los bancos, peces para los estanques e incluso proporcionó camiones y carros para el transporte de estos materiales. Y una veintena de obreros, de distintas profesiones, se prestaron espontánea y gratuitamente a trabajar en la construcción de parque que cuenta, también, con una zona infantil y cuyas diversas instalaciones de juegos han sido costeadas por sendas casas comerciales y alguna ha costado más de 40.000 pesetas.

Pel que fa a l'anunci de Domus, deia exactament això:

La lavadora electromecánica 'Domus' lava y centrifuga.

La ciudad de Vich no es sólo famosa por sus conocidos salchichones y demás embutidos que han alcanzado fama más allá de nuestras fronteras. También existen en la vieja Ausona un crecido número de fábricas y demás organizaciones industriales que sitúan a dicha ciudad entre las primeras de Cataluña.

XVIII *Feria de Muestras de Barcelona* (1950)

Es evidente que las facilidades mecánicas están sustituyendo cada vez más el servicio doméstico y de entre las máquinas modernas las de lavar ropa ocupan un lugar importantísimo en el hogar, pues la mujer encuentra gran alivio en que una lavadora eléctrica le evite el duro esfuerzo que significa la colada.

Hay una máquina de lavar, que ostenta la marca 'Domus', cuya fábrica está en Vich, y el salón de demostraciones en Barcelona, calle Valencia, nº 141. Cada uno de sus modelos reúne características especiales, adecuadas para hoteles, clínicas o donde sea y, por supuesto, para casas particulares. 'Domus' es la primera y única casa en España que fabrica máquinas de lavar y "centrifugar". El ciclo de centrifugado es un paso decisivo en las máquinas de lavar, pues merced a él se logra expulsar por completo -y violentamente- el agua sucia y jabonosa del ciclo de lavado, arrastrando con ella muchas manchas y suciedades que si no quedarían adheridas a la ropa. Además, ésta precisa menos aclarados y deja la ropa semi-seca.

En la reciente Feria Internacional de Muestras de Barcelona. La marca 'Domus' presentó su nuevo modelo 'Acor' (cuya foto acompañamos), la cual, a todas las ventajas señaladas, suma la de un módico precio y un muy fácil manejo.

Destaquemos, por su excepcional importancia, que todas las lavadoras 'Domus' son totalmente metálicas. Se ha excluido en absoluto la madera, pues sabido es que ésta tiene poro, dentro del cual penetra la suciedad de la ropa, que fermenta luego siendo causa del desagradable mal olor que se nota en ciertas máquinas.

Otro detalle digno de especial mención es el poco gasto que ocasiona el funcionamiento de una lavadora 'Domus Acor': ese gasto no es superior al de una bombilla corriente.

D'altra banda, els anuncis dels anys cinquanta de l'assecadora rotativa Domus destacaven:

"S'imposa l'assecatge de la roba pels seus múltiples avantatges; ocupa un espai reduït i amb un mínim de consum i sense necessitat

d'estendre la roba, asseca en uns 15 o 10 minuts de 9 a 12 kg. per mitjà d'un corrent d'aire preescalfat que alhora efectua l'assecatge, absorbeix el calci, la pols i les restes del producte de rentat, i la roba suau i lleugera queda com assecada a ple sol i a l'aire lliure".

Entre altres, els eslògans que utilitzava Tallers Roca a l'hora de vendre els productes Domus eren: '**Rentar és descansar!', 'La nostra experiència, al servei del seu benestar'**.

D'aquella mateixa dècada (anys cinquanta) data un extens informe de Publicitat Vila, de Barcelona, sobre la política comercial de les rentadores i centrifugadores Domus. Explica el document: "*Hem de reconèixer que entre els que de prop coneixem la Domus i els que en major o menor proporció ens en preocupem, sabem que centrifugar és quelcom de base científica que rendeix, en aquest cas, un magnífic servei. Però això de centrifugar no té de moment la popularitat que seria desitjable i no és prou conegut el seu efecte perquè pugui convertir-se en un digne atribut per valoritzar la possessió d'una Domus.*

És indispensable pensar a donar a conèixer àmpliament el que significa centrifugar i convertir-ho en un assumpte de fàcil comprensió amb argumentació gràfica, perquè sigui factible donar-ho a conèixer amb més amplitud que la difusió per contacte personal que pot dur a terme un agent o representant , per actiu que sigui. No s'ha d'oblidar que el percentatge de compradors que arriben al final de la venda és molt reduït i, per tant, encara que no es pensi de moment a vendre grans partides, cal arribar a una massa respectable de possibles compradors i donar-los a conèixer en general els avantatges de Domus perquè sempre existiran persones que sent possibles compradors no arribaran a ser-ne, perquè pot donar-se el cas que l'acció personal no arribi mai a trucar a la seva porta".

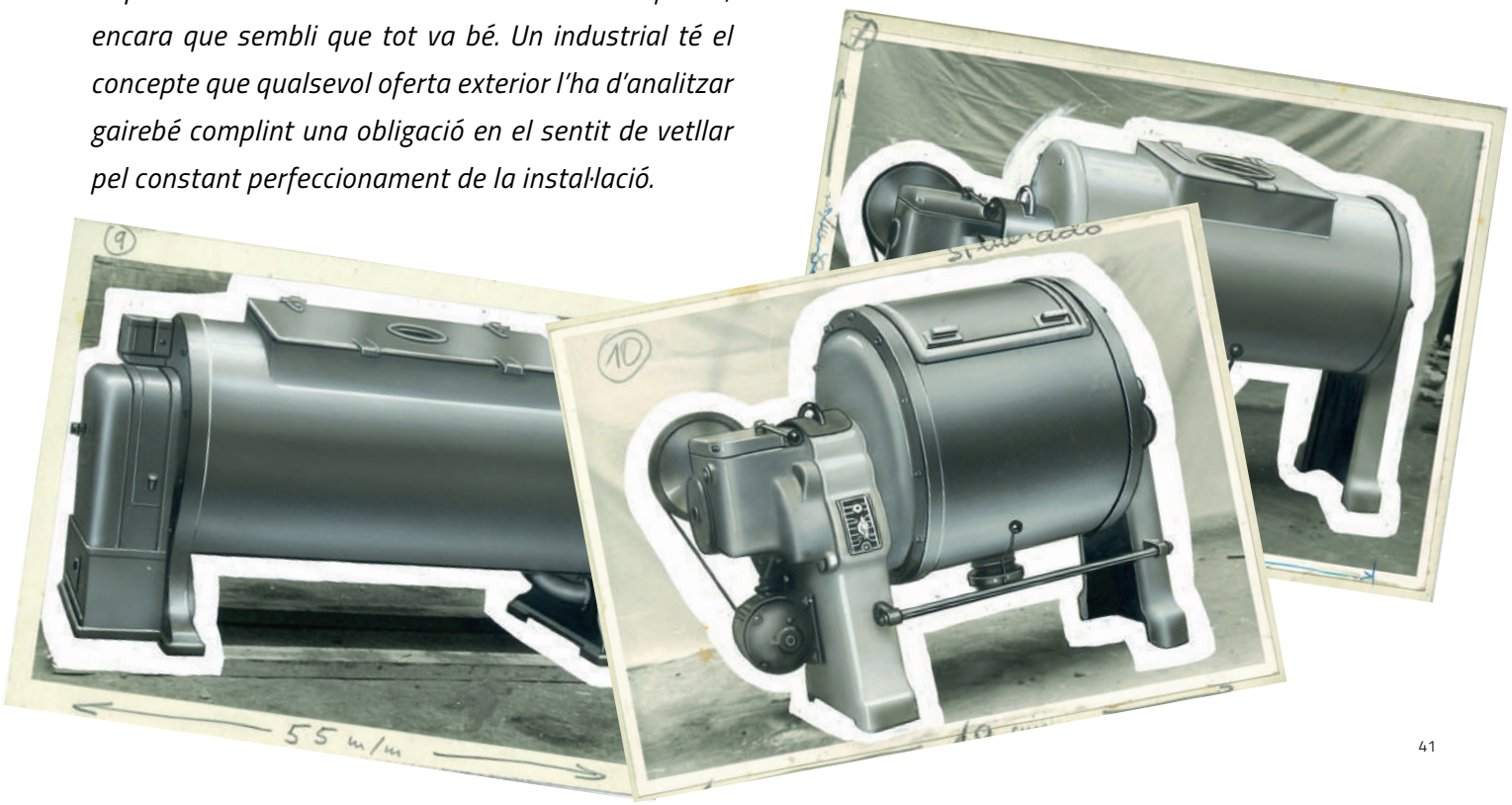
El mateix document subratlla que **hi ha dos tipus diferents de client de Domus**, segons si la màquina a vendre és industrial o domèstica. Així, de manera textual, diu: "*Cal observar que les seves màquines han de subdividir-se en dos grups, classificats per la diferent política a seguir segons siguin les diferents condicions. No és el mateix el tracte i la política de la venda a elements industrials que la venda a particulars en la*

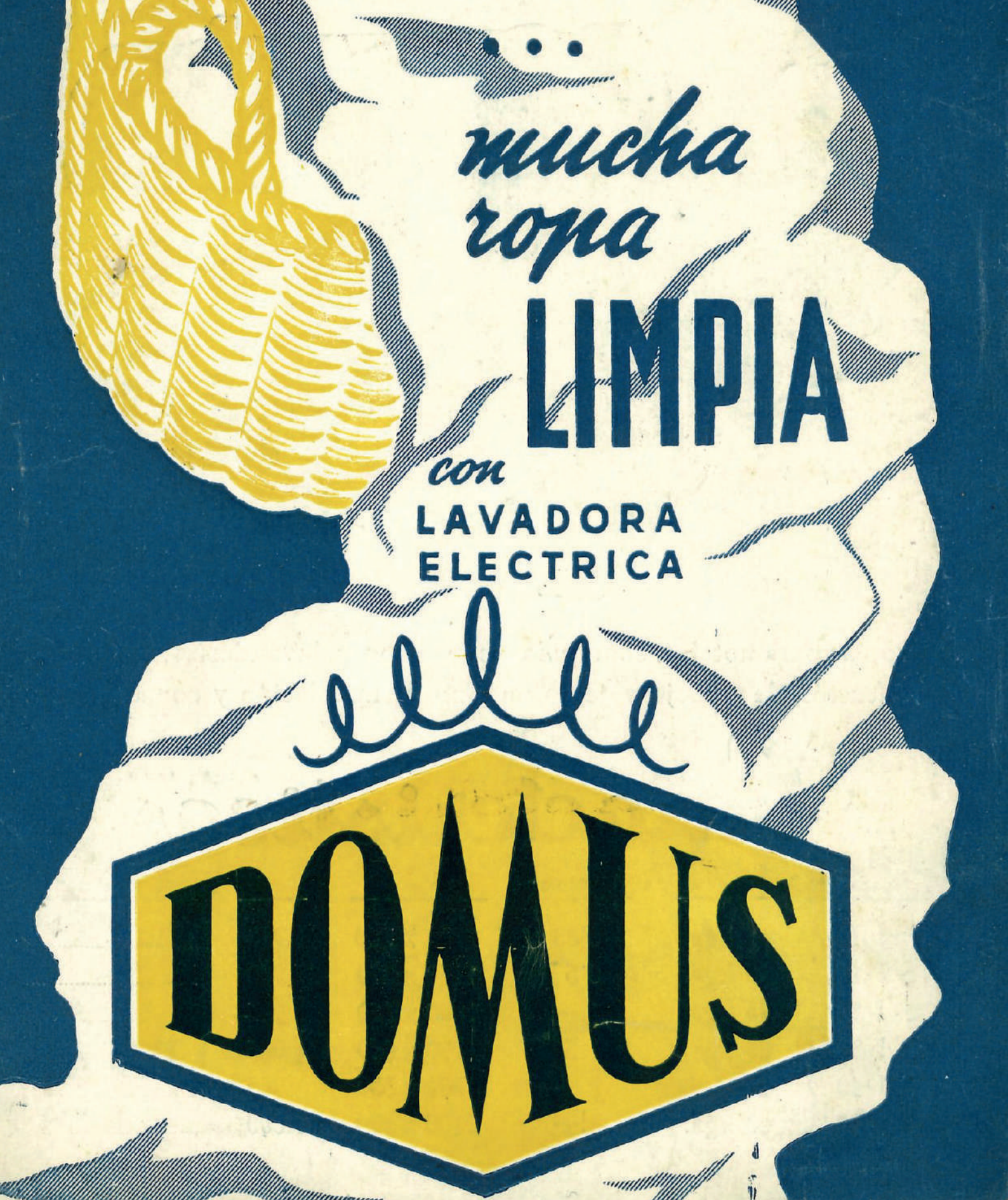
necessitat de màquina domèstica.

El primer consell que ens han de prendre en consideració és aquest. Si es treballa embolicadament, no s'aconseguirà mai l'eficàcia.

La política de vendes en un i altre cas és molt diferent, encara que sembli que tot va bé. Un industrial té el concepte que qualsevol oferta exterior l'ha d'analitzar gairebé complint una obligació en el sentit de vetllar pel constant perfeccionament de la instal·lació.

No obstant això, sobretot després de la guerra, l'oferta a domicili, llevat que sigui una persona amb un grau d'amistat determinat, no és generalment ben acceptada. Sobretot per a peces com aquesta, el valor de les quals no és reduït, prefereixen que la iniciativa surti d'ells (encara que insensiblement sigui un reflex d'una publicitat d'una o altra marca o de totes alhora) i és llavors quan en establir la llista de les 'rentadores que sotmetran a inspecció amb vista a l'elecció', és convenient que tingui al subconscient: idea de 1r -existència d'una rentadora que es diu Domus, 2n dels avantatges importants que distingeixen Domus, i 3r, el lloc on podran observar -sense compromís- la rentadora en qüestió".




mucha
ropa
LIMPIA
con
LAVADORA
ELECTRICA
DOMUS

5 J.M. COLL ROCA ASSUMEIX LA DIRECCIÓ

Lluís Roca Vilardell i el seu fill Lluís Roca Verdaguer, nascut el 1927, van treballar junts molt de temps, sempre amb bona harmonia i entesa. Tot i que amb els anys, de manera oficial, el fill va anar agafant les regnes de l'empresa i major protagonisme en la presa de decisions, el cert és que l'ombra del pare (i fundador de Tallers Roca) sempre va ser allargada.

"L'oncle va tenir el mèrit de saber tractar el seu pare amb paciència i l'habilitat de conviure-hi. Podríem dir que **l'avi sempre va fer de propietari, mentre que l'oncle, quan li va tocar, va actuar més com a gestor"**, anota en aquest sentit Josep Maria Coll Roca, net de Roca Vilardell i nebot de Roca Verdaguer.

En qualsevol cas, **l'empresa va passar un moment prou complicat a principis dels noranta,** fins al punt d'arribar a témer per la seva continuïtat. Com a conseqüència del volum escàs de comandes en aquell episodi, es va reduir un 50% l'horari de feina dels treballadors[9]. En aquesta tessitura, i en un exercici de responsabilitat i de compromís, **Josep Maria Coll Roca va decidir fer una passa endavant i assumir la Direcció de Tallers Roca**.

Abans de dirigir la companyia, Coll ja hi havia treballat com a enginyer (va fer-ho els últims anys de la dècada dels vuitanta) i **en sabia els punts forts i també les debilitats**. Treballava a l'oficina tècnica, on dissenyava màquines, quan el seu oncle, Lluís Roca Verdaguer, portava les regnes de l'empresa. Sempre això sí, sota el control (més o menys dissimulat) de Lluís Roca Vilardell.

Les negociacions pel traspàs de l'accionariat van acabar fructificant. Lluís Roca Vilardell i Lluís Roca Verdaguer, d'una banda, i Josep Maria Coll Roca, de l'altra, van mantenir diverses reunions durant un període llarg de temps. El destí va fer que, just després d'arribar a l'acord definitiu, morís Roca Vilardell, fundador de l'empresa i avi de Josep Maria Coll. Era el 1994.

Així, Coll de seguida va tenir fet el diagnòstic. "Era **impossible a l'empresa mantenir uns productes tan diversos** amb una plantilla de gent ja gran com teníem. Havíem d'estudiar el mercat per valorar i analitzar què podíem fer bé sense grans inversions (que no podíem afrontar), i **a partir d'aquí ens vam especialitzar**".

[9] "La feina escassejava en aquells moments de crisi global, però afortunadament, ja sota la batuta de Coll, vam aconseguir recuperar-nos. El meu company i amic Carles Parés i jo mateix vam ser els primers a recuperar la jornada completa de feina", recorda Jaume Vilaseca. Vilaseca s'havia incorporat al servei tècnic de l'empresa el 1986, contractat per Lluís Roca Verdaguer, en substitució de José Antonio Ureña. Aleshores, el responsable del taller, en què també col·laborava Vilaseca, era Joan Sallés. Posteriorment, el 2010, Vilaseca s'incorporaria al departament comercial, i el 2016 (fins al 2018) va estar integrat al departament de Qualitat.

Ell mateix comenta que, a la seva etapa al capdavant de Tallers Roca, l'empresa perseguia dos grans objectius: "**industrialitzar el producte que crèiem que podíem fer bé**", per una banda, i "**comercialitzar producte de bona qualitat** per complementar el catàleg", per una altra. "En aquest cas, les rentadores petites les compràvem a Electrolux, mentre que les calandres les importàvem d'Anglaterra", afegeix.

La nova etapa va encarar una **reconversió** (1992-1995), una **expansió** (1996-1998), la certificació segons ISO-9002 i, finalment, el **canvi d'emplaçament, amb noves instal·lacions a Sant Julià de Vilatorta** (2003) per canviar la filosofia de producció i adaptar-se al mercat. La confluència entre la satisfacció dels clients, dels treballadors i dels accionistes, el respecte al medi ambient i a la societat i l'acompliment dels objectius empresarials havien de marcar l'esperit de l'actuació de l'empresa en aquella nova etapa.

Coll va introduir nova maquinària de la qual estava mancada l'empresa els últims anys (la que hi, a més, havia quedat desfasada i obsoleta), i va dur a terme una important reducció de plantilla, fins a quedar-se únicament amb una desena de treballadors, davant de la quarantena que havia abans de la seva arribada als comandaments de gestió de la companyia.

Petita mostra de la gran varietat de productes fabricats.

5.1 Evolució del producte, **el variador de freqüència**

Un altre aspecte fonamental a destacar en el període de Coll com a gerent de Tallers Roca va ser **l'evolució del producte.**

"Quan vaig entrar a l'empresa com a treballador -assenyala Coll-, a l'Estat funcionava el **rentat a la pedra dels pantalons**. També es van fer una sèrie de màquines per seguir aquest sistema. Les rentadores van començar amb un tambor de 100 quilos, la qual cosa vol dir que hi cabien 1.000 litres d'aigua. La relació era 1/10. Després es va arribar a 400 quilos. Hi posaven els jeans i les pedres tosques, que desgastaven els pantalons. Per altra banda, hi havia (i encara avui funciona) un sistema pel qual els pantalons es penjaven i s'hi passaven unes moles de pedra, per tal que en sortís la peça desgastada".

En el cas de Tallers Roca, diu Coll, "**vam fabricar rentadores per fer *jean*s a la pedra** (de fins a 150 quilos) i rentadores per als taps de silicona injectables, i en vam vendre força al País Valencià, després al Marroc, Turquia i l'Índia. Va ser un forat de mercat que va anar molt bé durant un temps. A Espanya, quan ens reuníem els que importaven màquines i els que en fabricàvem, érem unes 15 empreses, de les quals una dotzena eren catalanes, sobretot de Girona i rodalies".

A l'època dels anys cinquanta, les màquines rentadores eren majoritàriament **horitzontals**, fabricades de ferro, amb una petita part d'acer inoxidable o coure. **Al principi, només rentaven**. Després van incorporar el centrifugat, normalment a 100 i 200 revolucions per minut, algunes vegades fins i tot a 300.

Després de les rentadores horitzontals, van arribar les de càrrega frontal. Tenien velocitat de rentat de 35 revolucions i un centrifugat que podia assolir les 500 revolucions. Se les coneixia com de mitjana velocitat. **Tallers Roca va aportar l'alta velocitat**, amb dos motors que centrifugaven de 800 a 1.000 revolucions, segons el model de màquina.

La idea i les directrius eren clares: "Anàvem buscant forats de mercat. El que donava més marge eren les rentadores. El producte amb més valor afegit i tecnològicament més avançat. Parlem de rentadores industrials. Domèstiques? Era impossible. Hi havia grans fabricants que se n'ocupaven. Per exemple, Fagor -en el seu moment- tenia Fagor Electrodomèstics i Fagor Industrial. Pel que fa a maquinària industrial per a bugaderia, la competència (Girbau,[10] Polimatic, Tecnitramo, Electrolux, Miele, Carbonell, Boaya o Bowe, entre altres) també evolucionava ràpidament, en paral·lel a la demanda del mercat.

En aquest context, Tallers Roca seguia endavant amb **dues línies de producció:**[11] una eren les rentadores; l'altra, les assecadores. Un punt d'inflexió important respecte a la qualitat del

[10] Quan es cremava un motor de Tallers Roca, es portava a reparar al taller de rebobinatges de Girbau, ubicat al mateix carrer de l'Arquebisbe Alemany.
[11] Coll va contractar Joaquim Carreras com a responsable de Producció de Tallers Roca.

producte (en primer terme, per a les rentadores) va ser la **incorporació del variador de freqüència**, que es presentar en societat a la fira Hostelco el 1994.

"D'alguna manera -rememora Josep Maria Coll- **el vam introduir a Europa per a rentadores industrials.** Vam passar de dos motors, cadascun dels quals en tenia dos més, a un sol motor, que ho feia tot. Les rentadores de 35 a 75 revolucions tenien un motor petit; les des 400 a 800 ja requerien un motor més gran per fer el centrifugat. El que vàrem **aconseguir va ser la fusió dels dos motors en un de sol**. Va ser molt interessant. De fet, el meu projecte de final de carrera (redactat el 1988) va tractar sobre aquesta temàtica. Recordo que vam fer diverses proves a l'empresa mateix, juntament amb el també enginyer Ramon Tuneu[12]. No ho vam patentar, perquè amb un mínim canvi la competència podia obtenir el mateix. De fet, el meu avi, molts anys abans, ja havia introduït el sistema de canvi de marxes del Seat 600 a les rentadores per aconseguir un centrifugat, encara que fos mínim".

Sens dubte, el variador de freqüència va ser un pas endavant molt important des del punt de vista de desenvolupament de producte. Tallers Coll ho va desenvolupar per al centrifugat, quan es venia d'un model en què es passava de 0 a 300 revolucions progressivament. **Allò va ser una revolució**. La màquina en què es va implantar inicialment va ser la **F-554**, de 55 quilos de capacitat, amb variador de velocitat que podia arribar a les 850 rpm.

Poc després, Tallers Roca tornava a prendre la iniciativa amb una innovació molt destacada, impulsada igualment per Coll i Castaño: **un nou model d'assecadores, amb un motoreductor i variador de freqüència.**

La innovació posada al servei de la causa. "Ens vam atrevir a fer-ho i ens va sortir bé. Vam creure que podríem rebaixar els costos de producció, vista l'experiència amb les rentadores, i així va ser. S'havia d'haver explicat bé. Si hagués estat una altra empresa, amb un bon departament de màrqueting, ho haurien **comunicat millor i segurament també de manera més ràpida"**, reconeix Coll.

[12] Jordi Castaño es va incorporar a l'empresa el 1999 en substitució de Tuneu, que va ser l'artífex del desenvolupament de les màquines d'alta velocitat, en els aparells de 35 i 55 quilos.

5.2 Incorporació de **Primer**

L'adhesió de la marca Primer va ser un punt d'inflexió molt important a la història de Tallers Roca. Va comportar una manera de treballar diferent i l'ampliació de la cartera de clients, entre d'altres fets rellevants.

En un principi Lluís Roca Verdaguer va arribar a un acord amb Polimatic, que era un altre importador comercial rellevant, amb seu a Gavà, concretament a través de la figura del director general de l'empresa, Albert Bagué.

Un bon dia del 1994, Bagué va telefonar a Tallers Roca i va posar en antecedents els seus dirigents sobre la situació de Polimàtic, que tenia per davant -segons semblava- un panorama força negre. Bagué volia sortir-ne i muntar la pròpia empresa. Va preguntar si Tallers Roca podria abastir-lo de màquines. Josep Maria Coll va acceptar la proposta.

Va passar, però, que poc després l'empresa en qüestió se'n va anar en orris. En aquest escenari, Bagué va tornar a posar-se en contacte amb Tallers Roca (amb Molist, en concret) i va proposar atorgar a l'empresa de Vic tot el fons de comerç (la clientela era àmplia) a canvi d'un percentatge sobre el total de vendes a aquests clients. Així, es va establir l'acord. Al cap de dos anys, el 1996, Bagué es va prestar a atorgar a Tallers Roca la seva marca, Primer, de manera definitiva.

Finalment, per tant, **des de 1996 Tallers Roca va començar a operar en el mercat ja amb dues marques diferents:** la de tota la vida, **Domus**, i l'acabada d'incorporar **Primer**. Eren dos canals de venda diferents. Domus era el concepte de venda directa a través d'un distribuïdor, mentre que Primer tenia delegats, agents multicarteraa a tot Espanya per vendre majoritàriament a hostaleria: rentaplats, renta-gots, però també rentadores.

Domus i Primer eren marques pertanyents a Tallers Roca, si bé aquest fet

A partir de 1996, Tallers Roca va començar a operar amb dues marques: la de tota la vida, Domus, i l'acabada d'incorporar Primer.

no era conegut pel client final. Tot sortia de la mateixa casa, però uns productes amb la marca Domus i d'altres amb la marca Primer: rentadores, assecadores, calandres i planxes. **El mercat de Domus era un, i el de Primer era un altre**, però de vegades es trobaven i hi podria haver (de fet, n'hi va haver de vegades) punts de fricció, molt més acusades al mercat espanyol que a l'internacional.

Així ho corrobora Tomeu Reus, distribuïdor de Tallers Roca a Mallorca des de 1996. "Nosaltres havíem treballat amb la marca Primer des del principi de la nostra relació amb Tallers Roca, però el 2006 -explica- l'empresa ens va demanar d'ajudar a moure i donar a conèixer Domus a l'illa. En un principi, no ens deixaven dir als nostres clients que Domus i Primer venien del mateix lloc, de manera que es feia difícil. Va costar molt, va ser un problema al principi. A més, la maquinària de Domus (en aquells temps) comportava molts problemes tècnics, de funcionament. Amb el temps, tot es va anar a posant el seu lloc: els clients ho van acceptar sense més problema, entre altres coses també perquè la qualitat del producte havia millorat notablement".

Als primers temps de cohabitació, la diferència de vendes i de facturació entre Domus i Primer era abismal a favor de la primera, però amb els anys l'equació es va anar equilibrant.

5.3 Obrint **nous mercats**

De la mateixa manera que especialitzar-se i millorar el producte va ser una condició indispensable per tirar endavant l'empresa, Josep Maria Coll també era plenament conscient que **calia vendre més, vendre millor i vendre a més llocs**. En aquest sentit, òbviament, tenir un bon equip comercial, ben estructurat i amb objectius clars, esdevenia una prioritat de primer ordre.

Així les coses, Coll **va renovar i reforçar de manera rellevant el departament comercial**, tant a nivell estatal com exportació.

Josep Maria Coll al Perú amb Luís Ferreyra i Phillips Peruana.

A nivell estatal per Primer, la direcció es consolidà amb l'Albert Molist i per Domus en Miquel Escamilla, que després va passar la direcció a en Josep Llaó. En primer terme, va fitxar com assessor extern l'ex-director comercial de Torras, Ricard Cuerba, que **va fer un estudi molt exhaustiu de Sud-amèrica**. "Ell feia l'estudi previ i era jo qui visitava el país. En ocasions, hi viatjàvem tots dos. D'aquesta manera, vam centrar els esforços en **Xile, el Perú i l'Uruguai**, que va ser on vam tenir més penetració i, per tant, més èxit. Jo mateix vaig anar a explorar els mercats sud-americans, amb viatges molt llargs. A Xile particularment ens va anar molt bé, sobretot per l'ajut d'un bugader local que vam poder incorporar, Eduardo Sacristán, que més tard va passar una bona temporada al taller de Vic. Al Perú, hi vam enviar dos contenidors de màquines de 40 peus per a l'empresa **Phillips Peruana**, filial de Phillips Europa.

Aquells anys, també es va intentar introduir els productes de Tallers Roca a Cuba i l'Argentina, però els intents van resultar infructuosos. En el cas de Cuba, el problema era polític, mentre que en el cas de l'Argentina el problema de fons venia per la devaluació espectacular de la mo-

neda del país, el peso, com s'encarrega de recordar el mateix Coll.

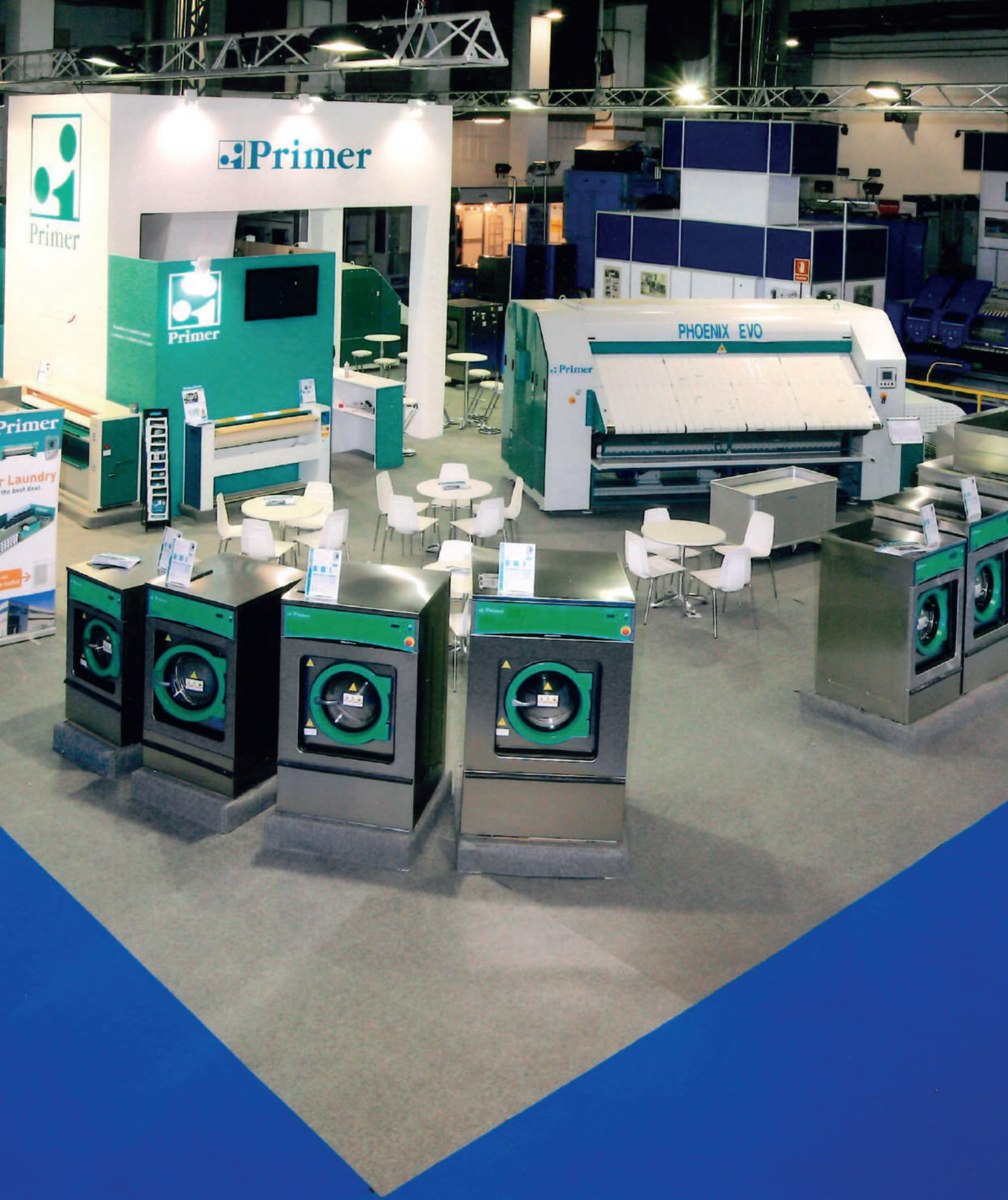
> ***Josep Maria Coll va renovar i reforçar el departament comercial, per introduir-se a nous mercats, especialment a Sud-amèrica: Xile, el Perú i l'Uruguai.***

L'any 1999, Gemma Colomer es va sumar a l'equip comercial de la casa, concretament a l'àrea d'exportació. Quan Colomer es va incorporar a l'empresa, les úniques dones que hi treballaven eren Imma Tió, des de 1978, i Marta Roca, incorporada el 1995, que va anar assumint tota la part financera.

Molist subratlla que "en Josep Maria es va involucrar moltíssim en l'empresa, no podia ser d'una altra manera. Sabia motivar, sabia fer pinya, i generar optimisme i confiança", mentre que Colomer recorda que "en aquesta feina, el primer any te'l passaves aprenent perquè -és clar- no pots vendre una cosa que no coneixes. En Josep Maria, com a enginyer que és, t'ho explicava molt bé.

En el terreny de l'exportació, la Fira de Frankfurt de l'any 2000 va ser de caràcter internacional en què Domus va exposar els seus productes. "És una de les més potents del sector, i en Josep Maria i jo ens hi vam estar deu dies, ja que entre tots dos ho havíem de fer tot: muntàvem les màquines, l'estand... La nostra relació sempre va ser molt fluida", recorda Colomer.

A partir de llavors, Colomer va començar a viatjar per Europa per obrir mercats diversos, tot buscant distribuïdors de rentadores i assecadores, amb experiència i servei tècnic. "Gairebé es pot dir que començàvem de zero. Organitzava un viatge preparant cinc o sis visites: Irlanda, Regne Unit, Grècia, Itàlia, països bàltics, Rússia (Escandinàvia sempre se'ns ha resistit). Eren viatges de tres o quatre dies. Més tard, es va incorporar una *back office*, Sílvia Codinachs, i vam començar a diversificar mercats. Van ser uns anys de molta feina, però agraïda. Per part meva, gaudia captant nous distribuïdors".


Primer
Primer
Primer
Primer
PHOENIX EVO
Primer

6 FAGOR ENTRA EN ESCENA

Fagor, pertanyent al Grupo MONDRAGON, va entrar en l'accionariat de Tallers Roca l'any 2001, però sense assumir totalment la gestió. La negociació entre les parts (portades a terme entre **José Luis Lizarbe**, per part de Fagor, i **Josep Maria Coll**, per part de Tallers Roca) va concloure que seria bo que fos justament Josep Maria Coll Roca, net del fundador de l'empresa, enginyer i bon coneixedor de l'empresa, qui en dugués les regnes, com a mínim en primera instància. Inicialment, **Fagor es va quedar amb el 60% de les accions, per un 40% de Coll**.

Així recorda aquells moments i els antecedents de l'acord el mateix Josep Maria Coll. "Ens trobàvem en una situació en què cada vegada **ens havíem d'especialitzar més**. Fagor Industrial ens comprava algunes màquines[13]. Era una empresa més dedicada a cuina i fred, més que pròpiament a la bugaderia. En tot cas, la bugaderia de Fagor Industrial tenia dos models de màquina: un en baixa velocitat de rentadores, i un altre de centrifugadores. Aleshores, el nostre objectiu va ser **aconseguir vendre'ls les rentadores més grans**, la gamma gran de rentadores, de manera que ells anessin fent la més petita. I els vam fer també tota la gamma d'assecadores"

La relació entre Fagor i Tallers Roca **es va estrenyent i consolidant**, fins al punt que la primera va fer una proposta de compra de l'empresa osonenca. "La idea inicial (que va resultar definitiva) era que ells es quedaven el 60%, i nosaltres (jo), el 40%; a més, jo em quedava com a responsable amb un sou determinat. A tot això, s'hi ha d'afegir que també es va acordar un pla B, per tal que, si un dia ells decidien que la relació entre les parts s'havia d'acabar, jo pogués estar tranquil", rememora Coll.

José Luis Lizarbe, director general d'Onnera en el moment de la transició Vic-Sant Julià, també recorda amb detall aquelles reunions per arribar a l'acord definitiu. "A Fagor Industrial vam decidir

> ***L'any 2001, la relació entre Tallers Roca i Fagor es va estrènyer i consolidar quan l'empresa de Grupo MONDRAGON va entrar a l'accionariat de la companyia osonenca.***

[13] Igual que feia amb Tallers Roca, Fagor adquiria màquines d'empreses com Danube o Setri, a França i Itàlia, respectivament. Amb el temps, el Grup MONDRAGON les va incorporar a la seva estructura

que **volíem ser un actor important en la fabricació de maquinària per a bugaderia**. Com que la nostra capacitat de desenvolupament estava totalment compromesa en el desenvolupament de les rentadores, vam decidir mirar el mercat a la recerca d'oportunitats de compra: Tallers Roca era un fabricant d'assecadores amb reconeixement de marques, si bé **calia un redisseny de producte**. Vam acordar una comercialització inicial en tots dos sentits per conèixer-nos i conèixer també les bondats i mancances de la gamma de producte. Des del principi va quedar clar que la nostra intenció era comprar la majoria i tenir capacitat de decisió a la companyia; si no era així, no teníem interès. Tallers Roca no tenia dimensió ni recursos per créixer sense un soci que aportés **recursos financers i xarxa comercial**".

> ***Amb l'entrada de Fagor Industrial, es van marcar uns objectius de reindustrialització i es van generar sinergies entre Fagor, Tallers Roca i Danube.***

Com és de suposar, Fagor havia estudiat amb detall Tallers Roca. "El més significatiu -destaca Lizarbe- és que **era una empresa familiar de molt arrelament i una marca reconeguda**. L'empresa era gestionada en tercera generació pel gerent, Josep Maria Coll Roca, nebot del propietari, Lluís Roca Verdaguer. En Josep Maria coneixia molt bé l'empresa i va saber adaptar-se a la nostra cultura empresarial, amb pocs desacords significatius. Les línies d'actuació van quedar acordades des del principi i la fonamental era centrar-nos en el futur i el mitjà termini. Vam marcar els **objectius de reindustrialització** i les sinergies de triple direcció Fagor/Tallers Roca/Danube.[14] Coll va ser el nostre gerent a Tallers Roca força anys, amb canvis en la cultura de l'empresa, i **va portar a terme una tasca molt destacable**".

S'ha de significar que fins que no es va produir la sortida de Josep Maria Coll de l'empresa (gener de

[14] En el Grup, ja aleshores Danube (a França) era la fàbrica que s'ocupava -des de 1947- de la producció de les rentadores de barrera sanitària i calandres. Inicialment l'empresa va començar a produir articles per a la llar; no obstant això, les exigències del mercat van conduir a una adaptació de la tècnica específica per respondre a les necessitats de la clientela.

2009), mai no es va dir que Fagor tenia la majoria accionarial. La plantilla de treballadors, per norma general, podia saber o intuir que hi havia un acord entre Fagor i Tallers Roca, però poca cosa més.

Sigui com sigui, en aquell temps (principis dels 2000), Tallers Roca es presentava al mercat -com s'ha indicat- mitjançant dues marques comercials pròpies: **Domus i Primer**. Totes dues subministraven equipament de bugaderia industrial, mitjançant canals diferents de venda. Pel que fa a l'exportació, **cada any s'anaven obrint mercats, sobretot a Europa** i augmentava el volum venut a l'exterior: el 2004 era del 15% del total, i el 2005 ja arribava al 25%.

A més, hi havia una altra línia de negoci a l'empresa, la marca blanca, que **es fabricava per a altres fabricants, tant d'Espanya com internacionals.** "Aquesta línia de negoci ens esperonava a ser flexibles i treballar amb un equip d'enginyeria competent per satisfer totes les necessitats dels clients, tant en la innovació de producte com en els serveis que oferia l'organització", explica Josep Maria Coll.

En la transició entre els segles XX i XXI, diferents treballadors es van anar incorporant a Tallers Roca, que encara romania al centre de Vic, però que ja tenia la mirada posada en un canvi de seu. Romualdo Algilaga (el 2001) i Josep Riera (el 2002) com a enginyers i Ramon Arroyo (el 1999), com a soldador, van ser algunes d'aquelles incorporacions. Així recorden, respectivament, les primeres passes a l'empresa.

"El projecte que em van presentar, que incloïa el traspàs de Vic a Sant Julià, em va engrescar -rememora Algilaga-. Saber que teníem el grup Fagor Industrial amb nosaltres també era una garantia. La meva tasca consistia a **industrialitzar la fabricació d'assecadores**. En aquell moment, Tallers Roca fabricava tot tipus de maquinària industrial, no només assecadores: es feien assecadores, però també rentadores, centrifugadores, calandres... El taller de Vic era com unes catacumbes, tot eren racons. Logísticament, tenir-hi una fàbrica era molt complicat. D'altra

banda, es feia tot de forma molt més artesanal, **es produïen molt poques unitats al dia.** Una resistència que havíem de vèncer era la dels treballadors amb més anys a la casa, que, quan els dèiem d'incorporar un nou sistema de treball, ens responien: "Això ho hem fet tota la vida així...".

De la seva banda, Riera recorda que "Josep Maria Coll em va contractar com a responsable d'Enginyeria i de Qualitat. Al principi, al departament, érem només quatre persones. Des del punt de vista de la qualitat, l'any 2004 vam obtenir la **ISO 9001** (des del 1999 es tenia la **ISO 9002**) i vam introduir canvis diversos, però amb la mirada ja posada en el trasllat a Sant Julià".

Com a soldador i planxista s'havia sumat Ramon Arroyo a la plantilla de Tallers Roca, el 1999. "El taller era com un amagatall: antic, fosc, amb ferros, fum i pols... **Totes les peces les fèiem a mà** i amb una maquinària molt pobra. De fet, per la maquinària que teníem, jo quedava impressionat de veure tot el que en podíem treure: rentadores, assecadores, calandres... Eren màquines molt robustes, tot ferro. I fèiem tot el procés, des de bon començament fins al final. A mi em tocava soldar, tallar, foradar les peces, i tot a mà. Va ser una gran experiència. Per cert, al lloc exacte on jo treballava ara hi ha el pàrquing d'un supermercat. De vegades, quan hi vaig a comprar, em poso a pensar en la d'hores de feina i d'històries que jo hi havia passat en aquell espai".

SANT JULIÀ, ABANS DE LES RENTADORES

La Revolució Industrial va canviar el món. Entre el 1832 i 1935 Catalunya va entrar en una era de creixement econòmic amb la introducció de noves tecnologies. A moltes zones rurals aquests canvis arribarien de manera lenta i tardana.

Sant Julià de Vilatorta era un poble petit, on fins ben entrat el segle XX **a la majoria de cases no hi havia aigua corrent**, i les dones havien d'anar a rentar la roba als safaretjos públics de l'antiga font Noguera (des del 1933 anomenat parc de les Set Fonts). Era habitual veure-les passar atrafegades amunt i avall amb cistells i coves plens de roba.

Els últims safaretjos públics es van desmuntar als anys setanta, quan van entrar en desús perquè les famílies ja disposaven de safareig o rentadora a casa seva.

Aquestes imatges són un record del passat; la feixuga tasca de fer la bugada s'ha simplificat gràcies a les modernes màquines de rentar i d'eixugar la roba.

Safaretjos públics de les Set Fonts de Sant Julià de Vilatorta en una foto dels anys seixanta (Arxiu Històric de Sant Julià de Vilatorta).

El pas de taller a fàbrica

7 EL TRASLLAT
DE VIC A SANT JULIÀ

Des de tots els punts de vista (logística, operativitat de treballadors, millora dels processos de fabricació de producte...), el canvi de Tallers Roca de la seu del carrer de l'Arquebisbe Alemany, a Vic, a un altre emplaçament més ampli, més còmode i, sobretot, **més funcional** havia esdevingut una necessitat de primer ordre.

Diversos empleats d'aquells temps ho evoquen amb detall. "A Vic, on havíem estat des del principi, es feia impossible. De fet, a l'Ajuntament li érem una molèstia: tràilers tot el dia amunt i avall". "Quan venien camions, la policia local havia de tallar el carrer". "Quan venia un camió amb maquinària voluminosa, solia estacionar a la plaça del Mil·lenari, que llavors era tota de terra. Allà un camió-grua traslladava la màquina en qüestió al destí que li tocava, al destí del client. **Vam ser dels darrers negocis grans a sortir de la ciutat**. Afortunadament, a Sant Julià es va haver acabat el problema dels camions, que al centre de Vic era una qüestió complicada", evoquen diversos treballadors.

Des de Fagor, quan es van iniciar les negociacions amb Tallers Roca, ho van tenir clar. "Les instal·la-

La necessitat d'un canvi d'ubicació havia esdevingut una necessitat de primer ordre: es necessitava un lloc més ampli, còmode i funcional.

cions de Tallers Roca estaven en ple centre urbà de Vic, amb diferents nivells. Quan la companyia va créixer, la necessitat va ser evident i peremptòria", rememora José Luis Lizarbe. Així ho corrobora Josep Maria Coll. "Quan els directius de Fagor van venir a Vic, van veure on treballàvem i van decidir que **havíem de canviar d'ubicació**: de fet, jo ja havia pensat d'instal·lar-nos en un nou emplaçament de 3.000 m2, però sense pressa. Ells em van cata-

pultar i van dir: '**Fem-ho ja**'".

D'aquesta manera, sense temps a perdre, va començar la recerca de la que hauria de ser la nova seu de Tallers Roca. Després de valorar diferents possibles emplaçaments a la comarca, es va decidir que **el polígon La Quintana de Sant Julià de Vilatorta seria el lloc elegit.** S'hi van adquirir 17.000 metres quadrats de terreny, dels quals se'n van edificar inicialment uns 7.000.

L'aleshores alcalde del municipi, Joan Rosell, i Josep Maria Coll, per part de Tallers Roca, van portar a terme les reunions per acabar ubicant l'empresa

al nou polígon. "Recordo perfectament les negociacions amb Josep Maria Coll, amb diverses trobades a les quals també va assistir el regidor d'Urbanisme, Feliu Puigbò", anota Rosell.

En aquell moment, al polígon només hi havia dues empreses, Triposona i Badosa. "Per a l'Ajuntament i per a Sant Julià, no hi ha dubte que **l'arribada de Tallers Roca al polígon va ser molt important**: d'una banda, va oferir llocs de feina a gent del poble; de l'altra, va actuar com a efecte reclam per al trasllat d'altres empreses. A més, va permetre emplaçar-hi petits tallerets del municipi". Rosell recorda també que es va comprometre a lluitar per tal que La Quintana tingués accés directe a l'Eix Transversal, "la qual cosa es va acabar produint uns anys després", afegeix.

De la seva banda, Coll recorda la bona predisposició del consistori, amb les màximes facilitats, per tal que l'empresa s'ubiqués a Sant Julià, com finalment va ser.

Finalment, va arribar el *Dia D*: el **23 de setembre de 2003 es va fer la inauguració** oficial de la nova fàbrica de Tallers Roca al polígon La Quintana de Sant Julià de Vilatorta. Significava "**el pas d'un taller a una fàbrica**", com coincideixen a definir el canvi Iban Txillida, director general de l'empresa a l'actualitat, i Romualdo Algilaga.

A l'acte d'inauguració, hi va participar el conseller d'Indústria, Comerç i Turisme de la Generalitat,

Antoni Fernández Teixidó, el president del Consell Comarcal d'Osona, Jaume Mas, i l'alcalde del municipi, Joan Rosell. A més d'altres publicacions especialitzades, els mitjans locals *El 9 Nou* i *La Marxa* se'n van fer ressò.

El *9 Nou* deia: "Tallers Roca és una antiga empresa osonenca que tenia la seu al centre de Vic i és **la més important d'Espanya** en el sector de fabricants d'assecadores industrials".

"El més significatiu de les noves instal·lacions cal buscar-ho en la sala d'exposicions on es mostren màquines de les principals marques que fabrica Tallers Roca i que es diuen Primer i Domus. També la sala de muntatge de les màquines on s'ha instal·lat un nou i modern sistema de producció".

"Segons el gerent, Josep Maria Coll, Tallers Roca ha fet un interesantíssim procés d'evolució perquè s'han basat en «l'especialització i la innovació de certs productes: per haver pogut conjuntar un equip humà que creu en el projecte i per haver seguit una política comercial adequada» que els ha permès trobar un lloc en el mercat".

"L'increment constant de l'exportació a Tallers Roca és perquè l'empresa ha apostat clarament per la innovació tecnològica. I en aquest sentit, han desenvolupat un sistema de transmissions per a les seves màquines que, en paraules del conseller Fernández Teixidó, els situa en el primer lloc de l'Estat espanyol en el seu sector. I segons Josep Maria Coll amb la tec-

nologia aplicada a les màquines «pràcticament hem pogut anul·lar el manteniment»".

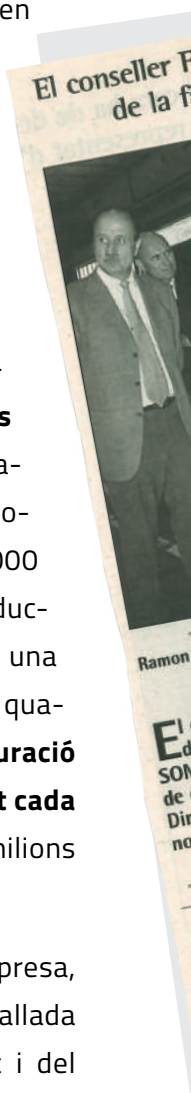
"A Tallers Roca, l'equip d'investigació I la plantilla de personal qualificat s'encarreguen de fer una àmplia gamma de productes per a la bugaderia industrial. Però hi ha dos productes que són bàsics: per una banda,

El 23 de setembre de 2003 es va inaugurar la nova seu a Sant Julià de Vilatorta: l'empresa va passar de tenir un taller a una fàbrica.

les rentadores, una gamma molt desenvolupada que ofereix, en paraules dels dirigents de la companyia, unes prestacions molt altes en diversos aspectes. Des del consum elèctric fins al baix cost del manteniment. I l'altre producte important de l'empresa de Sant Julià és el de construcció d'assecadores. En aquest segment, s'hi han especialitzat particularment i l'han convertit, tal com es va dir a l'acte d'inauguració, 'en el producte estrella' de l'empresa. En el disseny i fabricació d'aquestes màquines l'empresa ha estat pionera en innovació 'respecte a tots els fabricants actuals'. Comercialment, tenen dues marques principals, que són Domus i Primer. A més tenen una

línia amb marca blanca".

De la seva banda, *La Marxa* va destacar en primer terme les paraules del conseller Fernández Teixidó: "**Des del govern català aspirem que totes les empreses aprenguin el que Roca Tallers ja sap**: **que només podran ser competitives si apliquen el binomi innovació-formació**".


El conseller F
de la f
Ramon

I continuava explicant: "La nova nau de Tallers Roca ha representat una **inversió de tres milions d'euros**, i el valor de la inversió en maquinària es calcula en 250.000 euros. Les noves instal·lacions tenen una superfície de 7.000 metres quadrats (6.000 corresponen a producció i magatzem i els altres 1.000, a oficines), una extensió bastant superior als 2.800 metres quadrats que tenien a la seu anterior. **La facturació de l'empresa s'ha anat incrementant durant cada exercici**: el 2001, la xifra va ser de 3,95 milions d'euros i el 2002, de 4,12 milions".

En el torn d'intervencions, el gerent de l'empresa, Josep Maria Coll, va fer una radiografia detallada dels orígens, de la trajectòria, del present i del futur de Tallers Roca. El text que segueix correspon a aquell parlament.

Diari *La Marxa*

...ernández Teixidó talla la cinta ...àbrica vilatortina d'assecadores

...Espadaler entrega l'ISO 14001 als directius de l'em...

...conseller de Medi Ambient, Ramon Espadal... ...dimecres la certificació mediambiental ISO ...ME de Sant Quirze de Besora. Ha estat la ... ...consellers al sector empresarial osonenc aq... ...marts, el d'Indústria, Antoni Fernández, va... ...va fàbrica de Roca Tallers, a Sant Julià d...

Marta Vall-llovera
Sant Quirze/Sant Julià

L'empresa SOME de Sant Quirze de Besora ha rebut aquest dimecres al matí de mans del conseller de Medi Ambient, Ramon Espadaler, la distinció ISO 14.001, que certifica el seu compromís amb el medi ambient.

Després de fer una visita per les instal·lacions de la fàbrica, el conseller ha lliurat la certificació al director-gerent de SOME, Ramon Mena, davant l'atenta mirada dels treballadors d'aquesta empresa, que es dedica al troquelatge i ...embotició ... ...ces metàl... ...bé ha cor... ...cia de l'... ...ze d... Mascar... Ra... car d... que ... na c... que... sor... pe... d... (...

El de Medi Ambient, Ramon Espadaler, ...dór ...tificació a la de Sant Quirze

Diari *El 9 Nou*

Les noves instal·lacions ocupen una superfície de 7.000 metres quadrats

Tallers Roca inaugura una nova fàbrica a Sant Julià de Vilatorta

MARTÍ CASTELLS

El gerent, Josep M. Coll, explica detalls de les màquines al conseller Antoni Fernández Teixidó

Sant Julià de Vilatorta L'empresa Tallers Roca, S.A., creada a Vic l'any 1922, dedicada a la fabricació de maquinària per a bugaderia industrial, va fer dimarts, en el marc d'una festiva celebració presidida pel conseller d'Indústria i Treball, Antoni Fernández Teixidó, la inauguració oficial de la nova fàbrica que han construït al polígon industrial la Quintana de Sant Julià de Vilatorta.

Les noves instal·lacions on Tallers Roca ha traslladat la seva fabricació ocupen una superfície de 7.000 metres quadrats repartits entre els 6.000 metres dedicats a l'àrea de producció i magatzems i 1.000 metres quadrats que els ocupen les oficines. Fins fa uns mesos la fàbrica ocupava només 2.800 metres quadrats al centre de Vic. La societat ha dedicat una inversió de 3 milions d'euros en la construcció de la fàbrica i uns 250.000 euros són la inversió en la maquinària que han instal·lat a la nova planta.

A la inauguració de la fàbrica hi van assistir al costat dels directius i familiars de la companyia, els treballadors; l'alcalde de Sant Julià, Josep Rosell; el president del Consell Comarcal, Jaume Mas; el diputat de CiU, Josep M. Matas, i alguns clients i proveïdors de l'empresa. Primerament es va descobrir una placa al vestíbul de la nau on el fill del fundador, Lluís Roca Verdaguer, va llegir un document de benvinguda al conseller. Després el gerent de l'empresa, Josep M. Coll, va explicar al conseller i acompanyants cada secció de la fàbrica. Abans de tallar la cinta, Coll va expressar la satisfacció de la direcció per poder fer aquell acte d'inauguració i va explicar quins eren els objectius que tenen a curt termini basats en l'optimització de les noves instal·lacions. Segons Coll, Tallers Roca ha fet un interessantíssim procés d'evolució perquè s'han basat en **"l'especialització i la innovació en certs productes; per haver pogut conjuntar un equip humà que creu en el projecte i per haver seguit una política comercial adequada"** que els ha permès trobar un lloc en el mercat. El conseller va descriure Tallers Roca com una empresa **"absolutament competitiva"** i va remarcar el binomi informació i innovació.

Tancaran el 2003 amb un volum de negoci de 6,5 milions d'euros

M.C.

Sant Julià de Vilatorta El gerent de Tallers Roca, Josep M. Coll, va dir que estan treballant en un pla d'actuació que fins l'any 2005 significarà anar incrementant la plantilla que actualment és d'uns 50 treballadors. Una plantilla amb la qual la companyia té una capacitat de producció suficient per poder servir, com va fer l'any passat, 2.700 màquines.

Pel que fa a la facturació, el ritme és d'incrementar-lo un exercici darrere l'altre. Així l'any 2001 el volum de negoci va ser de 3,95 milions d'euros, l'any 2002 va ser de 4,12 milions d'euros i per aquest any les previsions dels directius de Tallers Roca són que s'arribi als 6,5 milions d'euros. I en el marc del pla d'expansió a què al·ludia el gerent, per al 2004 es preveu facturar 7,9 milions d'euros i 9,6 milions el 2005, amb el 25% del total de la facturació provinent de l'exportació superant en 10 punts el 15% actual.

En aquesta breu intervenció volia fer-vos palès allò que no heu pogut apreciar en les màquines, processos i estructura de l'edifici. Existim des de l'any 1922; els anys que portem dins del sector ens avalen i han permès que siguem un referent dins el mercat de la bugaderia. Som la tercera generació que segueix en el negoci. Bé, i diuen que la tercera generació és la que tanca l'empresa, espero que no sigui aquest el guió.

Com entenem Tallers Roca? Com la definim?

Mireu, l'entenem com a una organització de persones amb un estil de gestió i responsabilitats compartides, i una unitat de negoci, davant d'un mercat extremadament competitiu amb productes punters.

Tant els clients com els proveïdors us trobeu en les dues àrees d'estendre l'empresa. Per tant, podem dir que formeu part del teixit vital i de la cultura de Tallers Roca.

Treballadors

Pel que fa als treballadors, sabeu que hem estat esbrinant i definint els valors que conformen la nostra identitat. Ho hem fet amb la majoria dels treballadors, representants de totes les àrees de l'empresa per igual. Els resultats encoratgen qualsevol. I és que hem descobert els valors vius de l'empresa que volem preservar i potenciar. Ens vam definir com a familiars, emprenedors i il·lusionats. Deixeu-me que us els exposi breument.

Familiars

A l'inici, quan el 1994 vaig entrar en l'àrea de gestió, érem 17 que fèiem pinya. Ara ja som uns 50 i hem hagut de fer grans esforços per no perdre aquesta familiaritat I tracte directe que teníem a tots els nivells.

Emprenedors

Tots saben com és el mercat avui. No és només una qüestió de preu o de qualitat, ni tan sols d'adaptar-nos als canvis, sinó d'anticipar-nos-hi. Per anticipar-nos-hi cal ser sensibles a un nou mercat emergent, a un nou estil de comunicació que impliqui tots i cadascun dels estaments de l'empresa. Sempre he dit, i ho sabeu els que em coneixeu, que necessito i vull gent que tingui iniciativa, que opini, que aporti idees i que proposi solucions. És tan important exposar com escoltar. És només a través de la cultura del diàleg que les persones aportem el bo i millor, i ens sentim part d'allò que fem.

Il·lusionats

Aquest diria que és un dels principals secrets de la nostra empresa. La il·lusió és el motor que ens fa moure la iniciativa, ens fa crear i estar atents a les tendències del mercat, ens fa realitzar les peces amb mirament, les màquines amb qualitat, ens fa relacionar amb naturalitat. Aleshores, el treball esdevé un entorn on ens ho passem bé i podem aprendre. És com un joc on les regles són el ser professional i el saber compartir. Per descomptat, una sèrie de valors que ens fan sentir còmodes.

Permeteu-me que us digui que la il·lusió ha de fer del treball la diversió de l'adult. Aleshores, la gent que estem en aquest entorn més feliços, tractem més bé els altres i som altament creatius.

Si mantenim aquest esperit de familiaritat en el tracte, som emprenedors en la visió de futur i vivim el nostre treball amb il·lusió dia a dia, puc afirmar-vos que tindrem producte nou, amb alt nivell de prestacions i competitivitat. Tindrem fidelització de clients i proveïdors perquè sou part del col·lectiu de Tallers Roca. Tindrem un entorn de treball immillorable, on les persones tenim un paper vital, on ens sentim a gust i aportem el millor de cadascú.

Tinc la confiança i la seguretat que una empresa amb aquests valors té futur per molt de temps.

'La recompensa d'un producte no són les seves excel·lents prestacions, els diners que se'n reben, el seu disseny innovador, ... sinó la confluència de la satisfacció del client i la dels que professionals que la fabriquen i venen'.

Desitjo que puguem continuar passant-nos ho bé treballant.

A tots moltes gràcies.

Al projecte tècnic corresponent, elaborat per Oficina Tècnica d'Enginyeria Ingros, de Vic, s'assenyala que la capacitat de producció anual prevista per Tallers Roca a Sant Julià és en aquell moment de 2.800 unitats d'assecadores i 200 unitats de calandres. Aleshores, la plantilla estava composta per 35 persones: 24 en procés productiu, deu en administració i una a la direcció.

El canvi de seu de Tallers Roca va ser viscut amb intensitat per tots els membres de l'empresa. Les **il·lusions i les expectatives pròpies de l'inici d'una nova etapa** van estar en tots i cadascun dels treballadors. Josep Riera, responsable d'Enginyeria i Qualitat, feia pocs mesos que s'havia incorporat a l'empresa, resumeix aquells anys com a "complicats (havíem de controlar els costos per reduir-los), però molt il·lusionants, ja que evolucionàvem el producte. Josep Maria Coll va ser un visionari, perquè va veure clar que **l'empresa havia d'especialitzar-se en un producte**. La seva visió s'ha complert: **ser la gran fàbrica d'assecadores**".

Durant els primers anys a Sant Julià, Tallers Roca va fabricar assecadores, dos models de rentadores i centrífugues. Les calandres es van deixar de fabricar en arribar al polígon. Poc després es va deixar també la producció de centrífugues i, finalment (l'any 2005) es van deixar de fabricar les rentadores d'alta velocitat (amb el variador de freqüència que havia incorporat Josep Maria Coll) per centrar-se tota la nau, de manera exclusiva, en les assecadores.

El nivell de producció de màquines va anar escalant poc a poc: se'n fabricaven unes 1.500 l'any. Josep Maria Coll tenia entre cella i cella un **objectiu: arribar a fabricar 5.000 assecadores anualment.**[15]

Per fer-ho possible, es requeria més quantitat de màquines, però també dotar-les de **més qualitat**. I, en efecte, el producte també va anar millorant, a través de l'optimització dels recursos –humans i materials– i la introducció progressiva de les línies de muntatge.

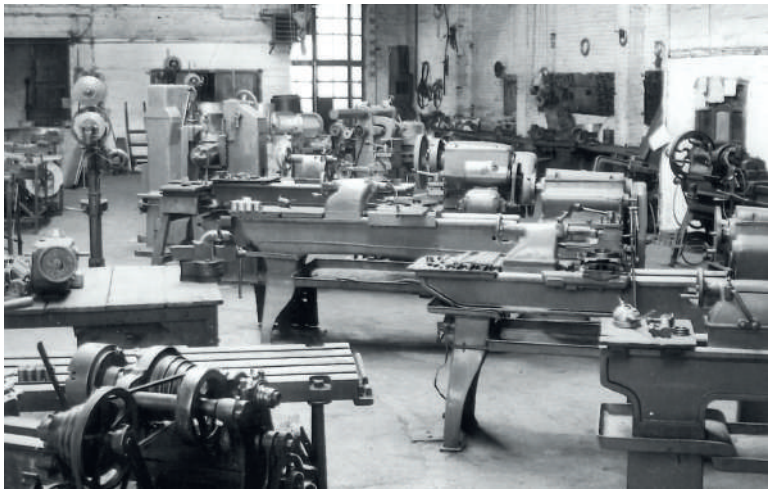
[15] El 2022, any del centenari de l'empresa, seran més de 8.000 les assecadores fabricades a Sant Julià.

Per millorar el producte final, **calia canviar necessàriament el sistema de producció**, optimitzar-lo i reduir notablement els temps en la fabricació de les unitats: transcorrien setmanes des que es començava a fabricar una màquina fins que estava acabada.

Fins llavors, **el procés de producció era molt pesat:** les màquines eren de ferro en una gran part de la seva estructura, i tot anava soldat. I calia personal qualificat que sabés soldar bé; també es requerien utillatges per posicionar les peces i poder soldar-les. Aleshores, no hi havia cadena de pintura, encara que la nau estava preparada per tenir-la. Per això, després de polir-les, s'enviaven les màquines a pintar. I no una per una sinó quan n'hi havia unes quantes, per la qual cosa es feia necessari un espai on emmagatzemar tot l'estoc per pintar. Un altre estoc era per a les màquines pintades.

Per tal de millorar l'eficiència i la productivitat, a la fàbrica es va habilitar també un altre espai per al que va ser conegut com el Grup 8: es tractava de començar a fabricar una màquina amb un conjunt d'elements comuns a totes les màquines. De la mateixa manera, l'empresa va optar per canviar l'estructura del moble de les assecadores.

Així, en definitiva, **es va modificar dràsticament el sistema de fabricació**: ja no aniria tota la màquina soldada, sinó amb unions reblonades o cargolades. Es va començar a fer servir un material que no



Antic procés de producció durant els anys cinquanta a Vic.

Procés de producció actual, a Sant Julià.

s'havia de pintar. Va guanyar protagonisme el ***skin plate***, una xapa galvanitzada amb un plàstic adherit per donar-li a la màquina un aspecte més atractiu. Aquest material es pot tallar, doblar i introduir directament a la línia de muntatge (una línies de treball en cadena que anirien augmentat amb el temps, fins a les set actuals); i en comptes de soldar, es reblonava sense cap necessitat d'utillatge.

Amb aquest sistema, **la producció va guanyar en qualitat, estètica i rapidesa**. El temps dedicat a fabricar la màquina, des del principi fins al final del procés, es va reduir de manera molt notable, amb els avantatges corresponents que es derivaven d'aquest estalvi.

Tot això, tots aquests canvis (significatius i importants), es va portar a terme el 2005 a Sant Julià (a Vic, hauria resultat impensable i inviable). Com a resultat, **va presentar-se una nova gamma de producte**. Josep Riera i Romualdo Algilaga van ser els encarregats d'implementar-la. "A més de reportar sempre a Josep Maria Coll, també teníem contacte estret i el suport de Fagor, amb Iban Txillida, José Luis Osinalde, Mikel Coronado i Aitor Yarza, entre molts altres".

En aquest sentit, com a responsable del Servei Tècnic, Jaume Vilaseca recorda que "un parell de vegades a l'any viatjava a Oñate, a la seu de Fagor, on em mostraven i explicaven les darreres novetats (i el seu funcionament) implementades a les rentadores que llavors fabricaven ells".

No hi ha dubte que, en efecte, l'arribada de Tallers Roca a Sant Julià havia significat un punt d'inflexió inqüestionable per a l'empresa i, alhora, la plataforma idònia per millorar. "Per fi estàvem en un **espai ampli, còmode per treballar**. Res no tenia a veure amb el que teníem a Vic, on tot es feia més complicat", confirmen diversos treballadors que van viure en primera persona aquell relleu de seu de l'empresa.

Oficina de producció a fàbrica el 2009.

Assecadora analògica de marca neutra.

7.1 L'adeu de **Josep Maria Coll**

Finalment, el gener de 2009, després de molts anys a l'empresa (que sentia com a seva; no debades el 1922 l'havia fundada el seu avi matern, Lluís Roca Vilardell, amb qui compartia el fet de ser un cul inquiet i d'estar sempre motivat per a la innovació), Josep Maria Coll, de comú acord amb Fagor, va decidir que havia arribat l'hora de dir adeu.

"Hi ha moltes coses positives amb què em quedo de tots aquests anys. El més important a la part professional seria haver fet viable Tallers Roca amb un bon equip de persones, per **adaptar-se als reptes del segle XXI**, oferint producte tecnològicament avançat, competitiu i reforçat amb la integració a Fagor Industrial. En l'aspecte personal, subratllo el **continu aprenentatge en la gestió dels sentiments** (fets i persones) i la relativització de les creences", afirma.

Una altra qüestió de la qual està orgullós Coll és la feta en relació amb els **valors corporatius i ètics de l'empresa**, en la qual va treballar a partir de 2003. "Una vegada l'any, de manera anònima, completàvem una enquesta tots els integrants de Tallers Roca: des del gerent fins a la persona que venia a fregar quatre hores a la setmana... i cadascú havia d'avaluar entre 0 i 10 (essent aquests barems el mínim i el màxim) cada membre de l'empresa segons els valors ètics. Els valors eren **amistat, eficiència, sinceritat i fer equip**, entre altres. Aquestes valoracions, anònimes, es dipositaven en una bústia. I anotava per analitzar-ho entre tot el personal la puntuació mitjana de cadascun dels valors. I he de dir que el 99% de la gent que plegava, que se n'anava, estava per sota d'aquesta mitjana".

Una de les màximes de Josep Maria Coll a l'empresa era **passar-ho bé, gaudir de la feina**. "Els treballadors de la casa m'han sentit a dir sovint aquesta frase: 'A la feina hi passem moltes hores; o ens ho passem bé o ens amargarem. Qui no s'ho passi bé no pot treballar amb nosaltres'.

Avui dia, el 2022, quan se celebra el centenari de Tallers Roca (ara Onnera Laundry Barcelona), Josep Maria Coll treballa en un projecte que va posar en marxa un any després de deixar l'empresa fundada pel seu avi. Està relacionat amb la bugaderia, i desenvolupa l'aplicació de la tecnologia RFID, al món de la roba de forma (personal i uniformitat) amb seu als Hostalets de Balenyà. Coll manté una bona relació amb Onnera i amb molts companys de la seva època de gestió.

8 CAIXA O FAIXA? LA REVOLUCIÓ

Una vegada consumada la baixa de Josep Maria Coll al capdavant de l'empresa com a gerent l'any 2009, necessàriament hi havia d'haver canvis. **Coll va ser substituït per un nou gerent, Javier Chocán**. Treballadors amb llarga experiència a l'empresa expliquen que Chocán va prendre mesures molt dràstiques i va introduir una manera de treballar molt diferent a la del seu antecessor. "Prenia decisions en dècimes de segon. Passava de blanc a negre sense contemplacions", afirma un treballador amb responsabilitats importants. Per si fos poc, el marc general de l'economia era complex, perquè **el món assistia a una gran crisi mundial**, iniciada el 2008.

El 15 de setembre d'aquell any, el quart banc d'inversió més important dels Estats Units, Lehman Brothers, va entrar en fallida, fet que va desencadenar el pànic a Wall Street i a totes les borses del món davant el temor que altres bancs també caiguessin. Davant el possible col·lapse del sistema financer, els índexs borsaris es van desplomar davant del que ja semblava ser la pitjor crisi des de la Gran Depressió del 29. La respiració de l'economia global es va aturar momentàniament. Va esclatar una crisi de liquiditat que va ofegar milers de grans companyies i milions de petites i mitjanes empreses. Els bancs travessaven una mala ratxa i, de sobte, van deixar de concedir préstecs. Sense accés a crèdit, molts negocis no poden funcionar, de manera que no poques empreses van tancar. D'altres, en canvi, van retallar despeses per intentar salvar la situació. A menys despesa, menys creixement i, per tant, també menys llocs de feina.

El 2009 en relació al 2008 es va registrar una caiguda del PIB global del 5,1%, segons el Banc Mundial. Hi va haver rescats a bancs pels governs amb diners públics els anys posteriors. A Espanya, l'atur va arribar al 25% el 2012 i rondava el 50% per a menors de 30 anys.

Això no obstant, semblava que tot anava bé a l'empresa i que la dinàmica era bona. Insospitadament, l'any 2010 va arribar el moment que ningú (o gairebé ningú) no esperava. El que havia de ser el nou director general en substitució de Chocán, **Iban Txillida**,[16] va convocar tota la plantilla (llavors, unes 40 persones) a una reunió d'urgència per comunicar que l'empresa estava

[16] Txillida va començar a exercir com a director general amb totes les de la llei el 19 de setembre de 2010. D'aquesta manera, es pot afirmar que en aquella data es va fer efectiva la presa de control efectiva de l'empresa per part de Fagor Industrial. Txillida no era un nouvingut, sinó que coneixia prou bé la companyia: l'havia visitada per primera vegada el 2002, com a cap de producte de Bugaderia del Grup i com a persona rellevant de Fagor Industrial quan Josep Maria Coll portava la direcció de Tallers Roca.

en una situació desesperada. En comptes de beneficis, el que hi havia en realitat era un gran forat financer.

"**Estàvem certament en una situació molt difícil, per no dir crítica**: des del punt de vista comptable érem una empresa en dissolució, amb patrimoni negatiu. Així les coses, el missatge als treballadors va ser molt clar: «Nois, aquesta empresa està tancada; la decisió està presa. Per aixecar aquesta decisió **tenim poc més d'un any per demostrar que volem revertir-la**. No ens enganyarem: estem entre l'espasa i la paret. O la capgirem o marxem a casa tots»", recorda Txillida.

En tot cas, assumir que la situació de l'empresa era tan complexa va ser un gerro d'aigua freda per a tota la plantilla. Tant per als que feia poc que treballaven a l'empresa com per a aquells que hi portaven anys. **Eduard Colomer** i **Andreu Arrom,** incorporats al departament comercial el 2007 i el 2009, respectivament, van viure molts canvis en poc temps.

Així, Colomer afirma: "Amb l'arribada d'Iban Txillida, vam entrar en una nova etapa. A l'etapa anterior se'ns deia que tot anava bé i, per a la nostra sorpresa, el nou director general ens va dir que estàvem en una situació límit. Va ser una gran sorpresa per a tothom. Era un moment complicat: es plantejava tancar l'empresa! Van canviar la direcció financera, a la qual es va incorporar Ricard Reales; i el director de Fàbrica, Julià Sánchez, càrrec que va passar a Romualdo Algilaga. Aquell any –no cal dir-ho– va ser molt complicat, però amb l'esforç de tots i amb una mica de sort vam poder superar aquesta situació tan difícil. Dic sort perquè ens van sortir un parell de grans projectes a l'Aràbia Saudita i Zàmbia, cosa que ens va venir molt bé per donar-nos impuls, una injecció de confiança i per, en definitiva, superar aquella situació tan greu".

Per la seva banda, Arrom també recorda amb detall aquesta època tan convulsa. "A finals del 2010, hi va haver un punt d'inflexió important per a l'empresa: estàvem en una dinàmica molt negativa, fins a estar en situació crítica. Va entrar en escena Iban Txillida, com a

director general, i **la cosa va canviar radicalment**. Ell i el seu equip van haver de decidir si l'empresa continuava sent viable o no. Van fer una aposta per tirar endavant. Puc dir que **l'equip comercial de llavors, al complet, va voler i va saber estirar del carro**, cosa que no era -en aquestes circumstàncies- gens fàcil, perquè hi havia molta incertesa".

Si el ritme de treball a l'empresa ja era alt, en aquell moment encara ho seria més. **Tothom treballava sense descans i sense defallir**, perquè tothom (a tots i cadascun dels departaments) era plenament conscient del que hi havia en joc. Així ho va percebre Arrom. "**Va canviar tot molt**: la imatge de les màquines, la mentalitat i el dinamisme del personal. Es van aplicar criteris de coherència. Vam començar a innovar moltíssim, i aquesta és una dinàmica que ja no hem abandonat".

A la fàbrica, també es va haver de treballar contrarellotge a un ritme vertiginós. La direcció en aquest àmbit era cosa de Romualdo Algilaga, que també era el responsable d'Enginyeria, Qualitat i de Compres, a qui Iban Txillida va donar aquesta confiança. "L'empresa ens va donar un vot de confiança i va invertir de manera important a la fàbrica: vam comprar una punxonadora per tallar xapa i també motlles per a unes noves portes per les assecadores, per exemple. La pregunta clau era: **què li podem fer al producte per millorar-ne les prestacions i reduir-ne el cost?** En síntesi, donar més per menys. Òbviament, per reduir cost es feia necessari invertir en màquines millors".

Malgrat la seva joventut, Algilaga va assumir (i superar) el repte. "**La responsabilitat era molt elevada, en efecte, però encara era superior la il·lusió que tenia**. Quan m'agrada el que se'm proposa, el cert és que no em fa por assumir responsabilitats. Això sí, a un li ha d'agradar allò que fa, ja que a la feina hi passem moltes hores. No negaré que en tot aquest temps hi va haver moments de gran estrès i pressió, però no en quedava una altra que acceptar-los. El cert és que es va treballar molt a tots els departaments de l'empresa per capgirar la situació".

Cert és: el compromís de tota la plantilla va ser peça clau per explicar la superació d'aquella situació límit.

Qui es convertiria en mà dreta de Txillida en aquella situació dramàtica va ser Ricard Reales, que s'incorporaria a l'empresa el 2011 en qualitat

> ***L'any 2010 la situació era complicada, però amb l'arribada d'Iban Txillida, com a director general, va canviar radicalment.***

de director financer. El mateix director financer descriu i defineix aquell moment (un dels més complexos de l'empresa, si no el que més, al llarg de la seva llarga història) com de caixa o faixa. "Es tractava, per tant, de **reconstruir-ho tot, partint de zero**", sintetitza Txillida.

"No fa falta dir que va ser un any molt difícil i dur – explica Txillida-; tots vam haver de posar-nos mans a l'obra amb rapidesa i determinació: vam haver de llançar producte nou, fer coses noves... Afortunadament, van sortir bé i vam poder capgirar la situació. **Va ser mèrit de tots**".

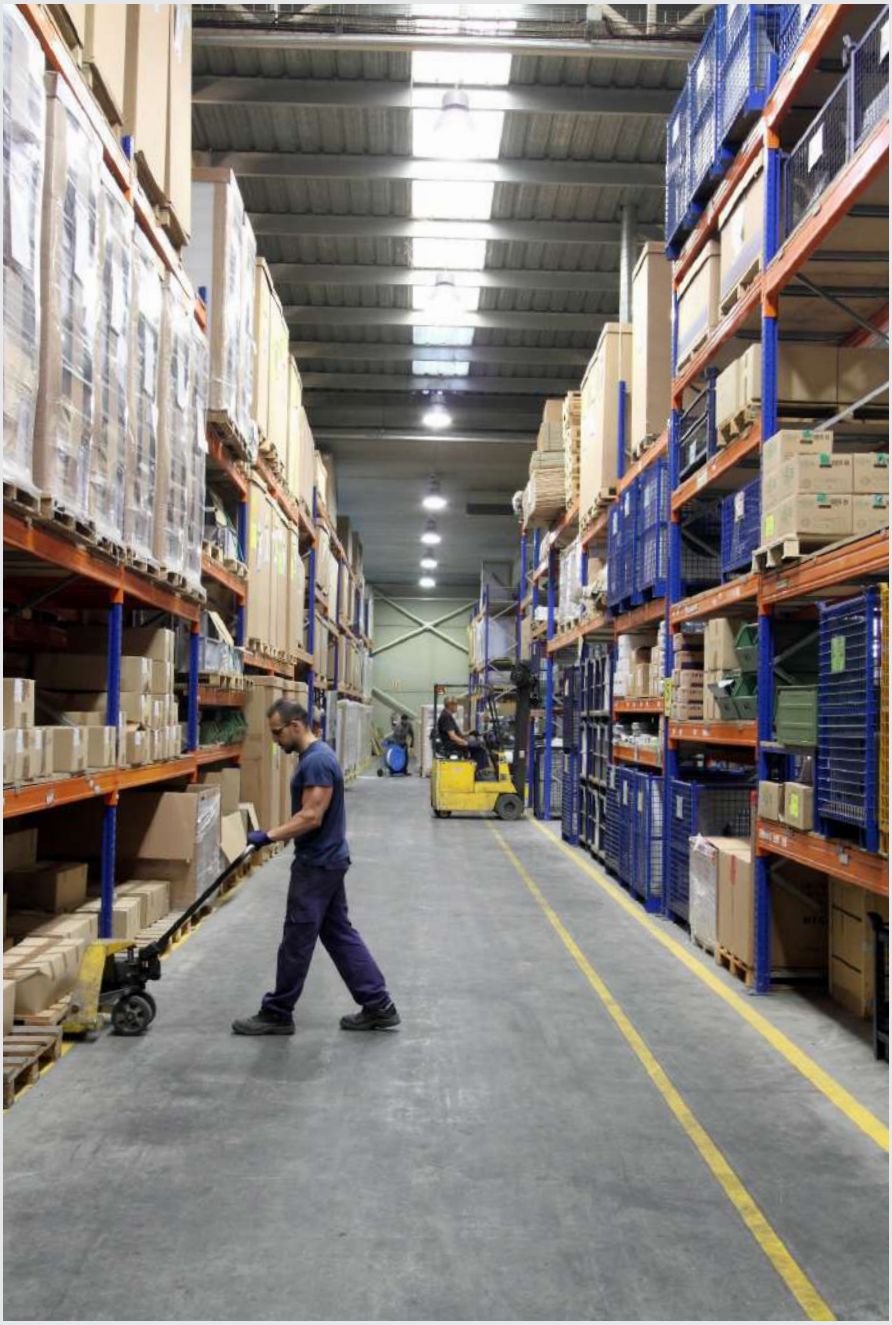
Per a Reales, la crisi financera del 2008 va ser un element que -paradoxalment- va poder jugar a favor de l'empresa, en aquells moments crítics. "Per a nosaltres -argumenta-, sortir en un moment de crisi va ser més fàcil -per dir-ho així- perquè vam poder renegociar els contractes a la baixa amb els proveïdors sense massa problema. Per tant, des del punt de vista de proveïdors, la crisi ens va ser favorable en aquest sentit. Des del meu punt de vista, el mèrit del creixement en aquell entorn i en aquell context **té més mèrit des del punt de vista comercial**".

Des de Mallorca, **Tomeu i Toni Reus** (pare i fill, tots dos a Suinla, delegació Domus a les Illes Balears) confirmen que "**feia falta una persona al capdavant de l'empresa per professionalitzar-la**. La fàbrica va passar a ser això, una fàbrica, i no un taller".

Analitzant amb perspectiva i distància aquells temps de dificultat extrema, Txillida afirma: "Vam fer canvis que van resultar bons i vam prendre decisions arriscades. Quan un està entre l'espasa i la paret (com era el nostre cas), prendre aquestes decisions de risc és més fàcil, ja que no hi ha alternativa. Suposo que una mica de sort també vam tenir".

Diversos treballadors de l'empresa reconeixen que "per a tot el personal va ser un canvi de cultura molt fort; va haver-hi grans discussions en diverses reunions amb l'equip davant de determinades decisions. L'arribada de Txillida com a director general comptava amb l'avantatge que coneixia molt bé el producte que es fabricava i també el mercat. Aquest fet el va beneficiar a l'hora de prendre segons quines decisions. Si la gent observa que un sap sobre allò del que parla, es guanya el respecte. I si anava encertant i els resultats li donaven la raó, com va ser el cas, doncs encara una mica més"

Txillida reconeix que tot allò après en aquells moments "va ser equivalent a un màster accelerat".



“La fàbrica va passar a ser això, una fàbrica, i no un taller”.

2013-2022

Grans esforços i grans resultats

9 LA DÈCADA PRODIGIOSA

Després d'haver vist les orelles al llop -amb risc seriós de tancament amb els números a la mà- i d'haver superat la situació, l'empresa encarava els exercicis futurs amb la confiança de sentir-se capaç de grans coses, amb un **lideratge consolidat i amb uns equips de feina amb les idees clares, gran capacitat de treball i objectius ambiciosos pels quals lluitar**. D'alguna manera, es pot dir que tots aquests elements (convenientment combinats) van donar com a resultat el que es podria anomenar com la **dècada prodigiosa**, la que va de 2013 i fins al 2022, l'any del centenari.

Amb la perspectiva que dona el temps, es pot afirmar sense embuts que, davant d'una situació crítica, l'empresa va encertar el camí: **es van introduir canvis potents de productes i de fabricació**; es va invertir i es va aconseguir capgirar la situació i el producte per oferir al mercat precisament el que el mateix mercat demanava: **un bon producte amb un bon equip al darrere**.

Cal significar, en aquest sentit, que el canvi es va produir no en les persones sinó en els processos, en la manera de funcionar d'aquestes persones. D'alguna manera, l'empresa va millorar en termes de professionalització, sota la batuta del nou director general. Els seus mètodes van xocar d'inici, però els resultats no van trigar gaire a arribar.

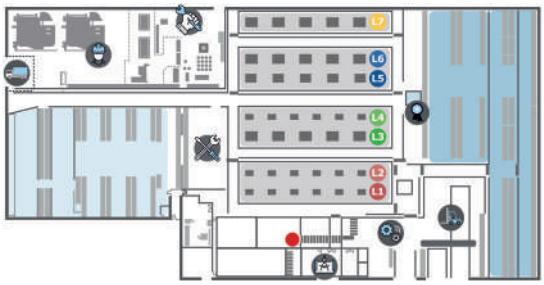
L'any 2012 es va elaborar un Pla de Viabilitat que aviat donaria els seus fruits: A partir de l'any següent, l'empresa va començar a obtenir bons resultats. De fet, **entre el 2013 i el 2018 gairebé es va triplicar (en efecte, triplicar la facturació!)**. Els inputs positius se succeïen sense solució de continuïtat: per exemple, el creixement en termes d'exportació va ser espectacular, fins a assolir els barems actuals, propers al **70% del total de facturació**.

Diferents ítems expliquen els resultats espectaculars de la dècada. Es pot afirmar, en tot cas, que els més rellevants són el procés de **millora contínua del producte**, el reforç de l'aposta per la **internacionalització** i la **gestió de la pandèmia**.

9.1 Millora de **producte**

La millora constant de les assecadores que surten de la fàbrica d'Onnera Laundry Barcelona a Sant Julià de Vilatorta és una de les claus de l'èxit de l'empresa, efectivament. Una millora de la qualitat de les màquines que ha tingut, en lògica conseqüència, un efecte clar en un augment important en la demanda, en la quantitat de maquinària a fabricar.

"Si observem la qualitat de la màquina, no té res a veure avui amb com era abans. Hem de pensar en aquest sentit que a dia d'avui hi estem aplicant una tecnologia que probablement anys enrere ni existia: part electrònica, part de control...", raonen des del departament d'Enginyeria-. En definitiva, **hem millorat en l'eficiència de la màquina**, **i l'hem dotada de més i millors prestacions**".



Layout de 2017

Layout de 2020

En aquest terreny, al llarg dels anys, l'empresa ha anat traient diferents gammes de producte. No és una cosa fàcil, entre altres coses, perquè -com argumenten els enginyers-, "cada vegada que decidim treure una gamma nova, la fàbrica ho pateix molt, perquè implica canviar molts processos. Tot s'ha d'adaptar. De fet, no sabríem recordar el nombre de vegades que s'ha canviat completament tota la distribució interna de la fàbrica, el famós *layout*. L'única cosa que no ha variat són les parets exteriors. Això vol dir que **la fàbrica està viva**, i així ha de ser perquè la fàbrica ha d'acompanyar el producte".

Després de la de **gamma de 2005**, va arribar la gamma de 2012, caracteritzada per la incorporació d'una **nova porta rodona**, encara fabricada en xapa de ferro pintada. La gamma de 2015 va tenir com a innovació destacada la introducció a la part frontal del calaix del filtre, sota la porta. Un calaix extraïble, a través de guies.

A la **gamma de 2020**, hi té molt de protagonisme **l'electrònica**, que incorpora moltes prestacions i li dona un aire molt modern a la màquina. En aquest àmbit, l'anomenat **IoT** (*Internet of Things*, Internet de les coses) facilita molt la labor a l'usuari, sobretot en el sector de l'autoservei, que cada vegada està més a l'alça, però també al servei tècnic, que

pot arreglar una màquina sense desplaçaments, des de la central, amb la qual cosa s'eviten viatges i s'estalvia temps i diners.

També s'introdueix la dosificació de perfum. Quan acaba el cicle d'assecat, la màquina té una opció que permet dosificar una determinada quantitat de perfum, de manera que quan s'obri la porta la roba surti perfumada.

L'evolució del producte ha fet necessària, en ocasions determinades, la sol·licitud i obtenció de patents. És el cas del **sistema intel·ligent de control d'humitat**. La velocitat del tambor s'adapta per tal de treure la màxima quantitat d'aigua dels teixits.

"Vam descobrir -explica l'enginyer Romualdo Algilaga- que, depenent de quina sigui la velocitat del tambor, els teixits tendeixen a desplaçar-se més o menys cap al perímetre. A menor velocitat, menys es mouen del centre. S'havia de trobar, per tant, la velocitat idònia per tal que la roba estigués el més esponjosa possible dins el tambor, de manera que l'aire la pogués travessar més fàcilment. I hem de tenir en compte que aquesta velocitat varia segons la quantitat i el tipus de roba, del moment del cicle (al principi, la roba està més molla, i en pesar més li costa més de moure's)... A la fi, vam poder aconseguir que el control de **l'assecadora trobés quina era la velocitat òptima** per tal que l'aigua que treu la màquina fos la màxima possible, la qual cosa incideix en la rapidesa de l'assecat. Ens vam fixar en aquest fenomen i el vam explotar. Ja teníem el variador de freqüència, que ens controla la velocitat del tambor. També tenim un **control d'humitat de l'aire**. Es tractava de combinar tots dos paràmetres. I en diem intel·ligent, perquè no és preprogramat, sinó que el sistema fa segons les necessitats de cada procés d'assecat. **S'adapta a les circumstàncies**".

Algilaga reconeix el paper determinant d'Iban Txillida en aquests processos d'innovació constant, **buscant l'excel·lència i les millors prestacions**. "La idea del dosificador de perfum, en concret, va venir a través d'un viatge que vam fer junts a l'Àsia. Al cap de poc temps, ja vam començar a implementar-la. I es va introduir a la gamma d'assecadores del 2020".

Es constata, en definitiva, que en relativament poc temps el producte ha anat incorporant evolucions molt significatives. A més, aquesta evolució de les assecadores s'ha anat compatibilitzant amb la producció necessària per atendre com cal la demanda de cada moment.

Perquè, com s'ha anotat, l'empresa no només ha millorat de manera molt significativa l'assecadora que incorpora al mercat sinó que, paral·lelament, ha observat com **creixia de manera espectacular**

la demanda, la quantitat de màquines a fabricar. "Hem de recordar que veníem d'un procés molt artesanal, amb **fabricació de sis o set màquines diàries**. I hem passat al que tenim ara: de mitjana, podem estar en **35 assecadores diàries** (el rècord), amb puntes de més de 40. El setembre de 2021 vam fer el record en producció en valor absolut mensual, amb 687 assecadores", explica -orgullós- Algilaga.

Atès que tots els departaments de l'empresa es poden contemplar com una gran estructura que els relaciona entre ells, talment com vasos comunicants, on tot hi està relacionat, Ramon Arroyo, com a responsable que és del servei Postvenda, i Suinla -la delegació de Balears- constaten amb coneixement de causa l'evolució constant del producte.

Així, Arroyo comenta: "Avui treballem amb maquinària que 15 anys enrere no teníem. Tot plegat ens ha permès millorar notòriament el procés de fabricació de maquinària. El canvi que hem fet ha estat impressionant. **L'exportació de màquines s'ha incrementat exponencialment** els darrers anys. Això vol dir que també hi ha més màquines al mercat i s'han d'atendre possibles incidències, que sempre n'hi ha. En aquest sentit, **l'ajuda de la tecnologia és tota una revolució**. Podem connectar-nos amb les màquines remotament, de manera que des d'un telèfon mòbil (per exemple) podem saber l'estat de la màquina i, fins i tot, avaluar-ne el problema. Hi estem treballant fa un parell d'anys i ara comença a veure la llum, amb l'entrada al mercat".

L'evolució a Onnera en els darrers anys ha estat constant i en tots els fronts, globalment parlant, però –sobretot– des del punt de vista de desenvolupament de producte. Així, les assecadores d'avui no tenen res a veure amb les del passat, com -de fet- tampoc les rentadores. A Sant Julià es fabriquen els millors productes del mercat, productes *top* en tot cas. La qualitat dels materials és molt superior a la d'abans i l'evolució tecnològica, imparable.

9.2 Reforç comercial i aposta per **la internacionalització**

Un altre dels elements que expliquen el creixement d'Onnera Laundry Barcelona la darrera dècada és el reforç en l'aposta per la **internacionalització** (l'exportació) del producte, cosa que ha requerit, com és lògic, un augment del nombre de professionals d'aquesta àrea. Eduard Colomer, director d'Exportació, i Andreu Arrom, director nacional i de Llatinoamèrica de Domus i Primer, són testimonis privilegiats d'aquesta aposta.

Cal recordar que el departament comercial es va iniciar el 1999 amb Gemma Colomer, encara a la seu de Vic. Ja a Sant Julià, Colomer va tenir el reforç de Sílvia Codinachs, com a *back office*. El 2007, en integrar-se a l'empresa Eduard Colomer com a comercial d'Exportació, Gemma va anar agafant clients de marquisme (clients amb atenció especial als quals es feia la seva pròpia marca). Posteriorment, el 2008, Eulàlia Cañellas (que havia treballat fins llavors com a back office nacional de Primer) es va incorporar així mateix al departament d'Exportació. El 2009, també es va integrar a l'empresa Andreu Arrom, al departament nacional de Vendes.

No va ser fins al 2014-2015 que Eduard Colomer va assumir la Direcció comercial d'Exportació, alhora que Cañellas va deixar l'empresa. Al llarg dels anys hi ha hagut diferents comercials d'Exportació, per potenciar les diferents zones, sota la seva direcció.

De manera retrospectiva, Colomer afirma: "Txillida va decidir que fos el director de tot el departament d'Exportació, amb control sobre Domus i Primer, que també exportava. A més, em va traspassar la direcció d'Exportació de Danube quan Bernard Jomard (antic propietari de Danube) es va jubilar i Iban va passar a ser-ne també el director general.

D'altra banda, Colomer reconeix que "ens va marcar moltíssim la millora de la maquinària i, per tant, també de la nostra competitivitat en termes

Gerard Ció amb un client d'exportació.

de preu, la qual cosa és mèrit de tot el grup, de la inversió en maquinària i del desenvolupament de producte. Això ens va permetre arribar a grans distribuïdors, perquè als inicis anàvem amb distribuïdors més petits, i a mesura que vam anar millorant el producte, vam poder treballar amb distribuïdors de primer nivell.

En el departament comercial, és sabut que totes les empreses del ram tenen els seus punts forts i punts febles, des del punt de vista de gamma de producte. I moltes vegades, si el distribuïdor no està satisfet amb tota la gamma, en pot començar a valorar part procedent d'una altra empresa.

En qualsevol cas, el ritme vertiginós i constant en l'evolució del producte provocava de vegades dificultats per seguir-lo. De vegades, no hi havia temps tan sols d'actualitzar els propis manuals o altra documentació, com els especejaments, cosa que podia comportar (de fet, en provocava) problemes al servei postvenda.

Ho corrobora Andreu Arrom, director comercial a Espanya i Llatinoamèrica: "Des del punt de vista comercial, és bo tenir producte nou per oferir al client, però també suposa un estrès afegit. Avui dia, les màquines han canviat moltíssim. Estem a un nivell molt alt".

El cas és que un cop decidida l'estratègia de delegacions i venda directa, es van anar unint a l'equip de nacional en un breu espai de temps els responsables actuals de les diferents zones.

La realitat és que calia millorar el producte a marxes forçades, i aquest fet comercialment implicava repercussions importants. Tothom va donar el millor de si, amb els cinc sentits posats a favor de la causa, i la prova van ser els resultats: **Onnera va passar en temps rècord de ser petit fabricant a un gran competidor**. L'empresa va deixar (en termes esportius) de saltar al terreny de joc en inferioritat de condicions a fer-ho en igualtat o superioritat, ateses les millors prestacions aconseguides amb el producte.

Amb aquest gran canvi aconseguit, la idea –en clau de present i de futur– és anar a un **creixement sostingut i professional**. Fer les coses amb el període de presèrie que correspon.

Els responsables de vendes. D'esquerra a dreta: C. Herrero, M.Á. Bello, A. Faulon i L. Utrilla.

És a dir, a Onnera ja no hi ha la necessitat de fer llançaments de nous productes sense passar el període de proves. Sense aquesta urgència, tots els procediments es poden desenvolupar amb més calma (no s'ha de confondre amb passivitat) per assegurar els resultats.

Val a dir que el creixement de les vendes i dels equips comercials va venir acompanyat de la **creació del departament de Màrqueting a l'empresa**. Fins al 2015-2016 no es disposava de gaire material comercial, més enllà de catàlegs i tarifes. Va ser en aquells anys quan es va començar a configurar el departament; Gemma Colomer va assumir la responsabilitat atès que ja coordinava amb l'agència les tarifes de marquisme i catàlegs; es van renovar per exemple les webs de les tres marques (Domus, Primer i Danube) i es va canviar l'estètica dels catàlegs per un concepte més amè i visual.

El director general tenia clar que **calia apostar per material potent**: presentacions, tarifes ben fetes, fitxes tècniques, que ajudessin el departament comercial. D'aquesta manera, es va poder invertir en eines com ara una extranet per a cada marca, que donés servei no només intern sinó també a distribuïdors, als quals s'ofereix des d'aleshores autonomia per obtenir documentació i suport.

El 2018 es va sumar al departament Aleix Asla. Es van deixar les fotos per passar als renders, cosa que va permetre fer vídeos de producte potents, **simulacions de bugaderies i projectes 3D**.

Actualment, Gemma Colomer dirigeix el departament, amb un equip que, els darrers anys, ha llançat un ***showroom digital*** a les marques, aplicacions per oferir *online*, juntament amb el Servei d'Atenció Tècnica (SAT), i ha desenvolupat un ***e-commerce*** **de recanvis**. A més de tot això, des del departament de Màrqueting es coordinen totes les fires nacionals i internacionals.

En aquesta línia, des del departament comercial posen en valor l'aportació del departament de màrqueting a l'hora de comercialitzar el producte. "Sens dubte, el personal de màrqueting també ha estat molt important en el nostre creixement. Fins a l'arribada del nou director general, els mateixos comercials ens fèiem les tarifes, els catàlegs... Ell va insistir que s'havia de fer un màrqueting ben fet: millora de la web, presentacions, vídeos, revistes internes... Tant les presentacions com els vídeos són d'una utilitat enorme en el servei tècnic i per a l'equip comercial, que pot accedir a l'àrea privada de la web per trobar tota la informació tècnica de les màquines. Aquest fet també ens avantatja respecte a la competència; **comercialment ha estat un factor importantíssim**".

Quant als grans mercats d'exportació, cal considerar que hi ha països amb una demanda estable i d'altres en què aquesta demanda està molt vinculada a projectes concrets, més inestables, però que -d'alguna manera- sempre hi

són. En aquests casos, l'empresa sol participar en concursos internacionals convocats pels governs respectius.[17]

Cada gran àrea del planeta té les seves singularitats i els seus codis, als quals cal adaptar-se. Per exemple, a l'**Orient Mitjà**, Onnera funciona molt per projecte en anys concrets. S'han arribat a fer projectes de **20 hospitals al Pakistan o Aràbia**. En canvi, a l'Àsia, hi ha països més estables en aquest sentit, que donen bons números, com Vietnam, Malàisia...

Altres països, en segments concrets, també funcionen bé. És el cas d'**Anglaterra**, on l'empresa té un distribuïdor consolidat des de fa molts anys, o **Itàlia**. Des del 2008, -en temps de crisi- va ser el principal distribuïdor, fins pràcticament el 2015. Al país transalpí, Onnera ha realitzat **més de 400 autoserveis**. Per tant, es pot concloure que Itàlia ha ajudat molt a situar Onnera on és al mercat internacional. A dia d'avui, no és el principal distribuïdor, però sí que es va erigir a la base des de la qual projectar-se...

Els sectors als quals arriba el producte fabricat a Sant Julià en els grans projectes són l'hospitalari, essencialment, i també l'hoteler. A **Angola**, per exemple, es va proveir un megaprojecte de **50 hotels petits**; de la mateixa manera que també s'ha participat en grans projectes a l'Orient Mitjà.

Als **Estats Units**, després d'un treball de llarg recorregut amb la certificació de la gamma petita i mitjana de capacitat, es va arribar a un acord amb un gran fabricant que ja venia molt al país.

[17] "La capacitat d'innovar d'Onnera Laundry Barcelona ens va permetre participar en concursos on inicialment no hauríem complert les especificacions exigides. Però gràcies a la versatilitat i a l'esforç de tots ens adaptem per no deixar escapar cap oportunitat", comenta Eduard Colomer.

Els darrers anys, potenciat també per l'oficina d'**Onnera USA a Miami**, ha esdevingut el gran mercat.

Però hi ha països més complexos que d'altres a l'hora d'exportar el producte? Eduard Colomer en té la resposta: "Hi ha països on vam intentar entrar, com **Corea del Sud**, però ens resultava impossible, fins que hi va haver un canvi de mentalitat al país, de manera que **els autoserveis van començar a funcionar molt bé**, amb la qual cosa ens ha acabat resultant també molt bé. Altres sectors, com la tintoreria, en canvi, han anat de capa caiguda i ens hem hagut de reinventar en altres rams (un exemple important i molt clar és Portugal).

Oficines d'Onnera USA, a Miami.

De fet, s'ha de dir que són molts els països que estan limitant les màquines de sec per qüestions mediambientals. El factor cultural incideix molt, té molta importància, influeix en el resultat que puguem tenir en un sector concret. Els mercats veïns (França -si bé el considerem gairebé mercat local, perquè allà hi tenim Danube-, Portugal, Itàlia, Anglaterra, Alemanya, Grècia, Irlanda...) han estat pilars importants per a nosaltres. A l'Àfrica, vam incorporar fa un temps un *area manager* amb seu a **El Caire**, i ha començat a vendre no només al nord del continent (Egipte, Algèria, Marroc, Tunísia) sinó també a l'anomenada Àfrica Negra, cosa que se'ns feia feixuga no fa tant".

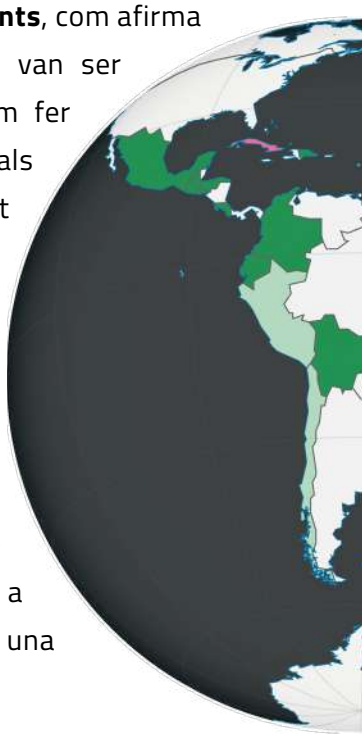
Andreu Arrom relata la dificultat i l'experiència dels primers contactes a països com **Cuba**. "Amb Chocán, vam començar a treballar al **Carib i Sud-Amèrica**. El primer país on vam obrir camí va ser Cuba, el 2010. Sempre és un problema, és un país difícil, però meravellós i acollidor. La gent que pot intenta treballar per a empreses estrangeres, per guanyar (sota mà) algun diner extra amb què tirar endavant. Hi vam entrar a través d'una marca italiana (Moda Itàlia), que primer feia roba i després tot tipus d'aparells. Vam començar amb la marca Primer. En un principi, hi vam tenir un distribuïdor mallorquí, però amb Domus. Primer va anar guanyant terreny a través de Moda Itàlia".

Cuba té una particularitat important a l'hora de

Marta Noguera amb un client d'exportació.

signar els contractes i fer-los efectius. "**Allà, no compra el client final, sinó una compradora estatal**. Cada sector tenia sempre una empresa compradora estatal: hospitalària, militar, turística... Una altra marca, Girbau, ja hi tenia molta presència (gairebé podem parlar de monopoli), ja que hi portava molts anys en haver entrat de la mà dels hotelers. Per tant, vam haver de fer una feina molt important, colze a colze amb el distribuïdor: hi fèiem **xerrades, cursos, presentacions**... per anar guanyant la confiança dels clients i obrint mercat".

Però **l'esforç, la tenacitat i la feina ben fet també ha donat els fruits corresponents**, com afirma Arrom. "Les primeres vendes van ser a la vessant hospitalària. Vam fer primerament dos o tres hospitals referents en el país, totalment públics, és clar. El nostre distribuïdor i jo mateix anàvem a visitar in situ aquests potencials compradors. Quan vam començar a tenir presència en alguns llocs referents, ens garantíem que altres potencials clients, com a mínim, ens escoltessin. Ja era una primera passa".



Primerament van ser els centres hospitalaris i, més tard, s'hi van sumar els hotels. "També -és clar- volíem (i ho vam aconseguir a poc a poc) entrar a la planta hotelera, ja que les grans cadenes espanyoles tenen una presència molt important en el país".

Avui dia, **Cuba és un dels mercats bons per a l'empresa**, que té instal·lades al país més de mil màquines, repartides en sectors com el farmacèutic, l'hospitalari i (en els últims anys) també l'hoteler. I després de Cuba, van seguir Mèxic, República Dominicana... I l'Amèrica del Sud (Xile, Perú, Equador, Bolívia, Colòmbia...) i Amèrica Central (Guatemala, El Salvador, Hondures, Costa

Rica...).

Així, sense pausa, l'empresa ha anat incrementant el nombre de països on exportar les màquines. Actualment **s'exporta el producte a tots els continents**, i cada cop més ho fa d'una forma més estable i continuada.

Per entrar amb un distribuïdor en un país, -conclouen des del departament comercial- sempre hi ha una part de sort i una part d'ocasió. "La part d'ocasió és ser al lloc que toca al moment que toca; i la part de sort és saber esperar que l'ocasió arribi abans o després. Sempre cal mantenir-se com a opció i saber esperar l'error de la competència. És una carrera de fons, i en aquest cas el curt termini no es preveu. En qualsevol cas, **la innovació és un dels factors de l'èxit de l'empresa** els darrers anys, que ha registrat uns creixements anuals més que rellevants. Abans de la pandèmia, estàvem pujant amb caràcter interanual de l'ordre de 25% o 30% i **doblant vendes en relació amb tres o quatre anys abans**".

Andreu Arrom i Ivan Guerrero realitzant una formació a Cuba.

9.3 La gestió de **la pandèmia**

El director general d'Onnera Laundry Barcelona, Iban Txillida, resumeix així l'impacte de la pandèmia sobre l'empresa: "La crisi de la pandèmia, per a nosaltres en termes d'empresa, ha estat un refredat. No ha tingut res a veure amb la crisi del 2008. Els resultats el 2020 van ser per a nosaltres gairebé els mateixos que abans de la crisi, el 2019. Entre un any i un altre, la rebaixa a la facturació va ser del 13%, quan altres empreses de la competència van baixar força més. El secret? Diria que **el bon enfocament del producte i del mercat**. En una empresa com la nostra, el capítol de despeses sempre ha d'estar molt controlat. Aquest fet ens ha permès adaptar-nos força bé a la crisi, malgrat la incertesa regnant, sobretot els primers mesos, en el confinament".

Els resultats satisfactoris (sobretot si es comparen amb altres empreses, del mateix sector i també amb d'altres de sectors diferents) no impliquen que a Sant Julià, com a tot arreu, no es visquessin moments de gran incertesa davant de la terrorífica i inesperada pandèmia de la Covid-19.

"Des del punt de vista del grup, en no saber ningú què passaria, es va plantejar un reforç financer, per si es donava la situació de diversos mesos sense facturar. **No vam aturar cap inversió**, cosa que va ser molt important -afirma Txillida-. De fet, en plena pandèmia, **vam acabar la construcció del nou magatzem**, **vam apostar per diversos productes, vam reforçar enginyeria, màrqueting**...

Per raons de Covid, no vam tenir al taller cap acomiadament ni ERTO. Sí que en vam tenir al Consell de Direcció i en mà d'obra indirecta, però no al taller, que va continuar treballant dia a dia. La crisi ens va agafar amb cartera, i vam poder continuar produint. Tot plegat ens ha permès guanyar quota de mercat. En aquest sentit, han estat molt important els Estats Units, amb la qual cosa podem dir que **hem sortit reforçats d'aquesta etapa com a empresa**".

Com a director financer (i, a la pràctica, també cap

de Recursos Humans), Ricard Reales explica com va viure els primers mesos de pandèmia, amb confinament inclòs: "Al principi del confinament (març de 2020), el director general i jo ens vam asseure per avaluar com ens podria afectar la pandèmia, i el primer escenari que vam contemplar era de tres mesos. I, sí, vam passar tres mesos complicats (abril, maig i juny), però **després ens vam recuperar amb rapidesa**, fins al punt de fer un darrer trimestre equivalent a un any no-covid. El gener de 2021 va tornar a ser complicat, però després hem tornat a remuntar molt bé".

Des del punt de vista de gestió de personal, Reales recorda que "Romualdo Algilaga, cap de Fàbrica, i jo **vam decidir que la persona del taller que no volgués treballar en el confinament, no treballés: no havia de patir per cap repercussió negativa** posterior per part de l'empresa. Al contrari, tenim assumit que el neguit cadascú el gestiona a la seva manera. I el neguit hi era".

Algilaga, com no pot ser d'altra manera, també recorda amb detall com van ser per a l'empresa (i per a la fàbrica en concret) aquells mesos de neguit i d'angoixa col·lectiva. "En el confinament no vam tancar. Vam aconseguir que es considerés **servei essencial.** Té tota la lògica perquè fabriquem màquines que en molts casos van als hospitals. Va ser molt dur, perquè vam haver de gestionar molt el component personal. No tothom va reaccionar igual, i és lògic perquè hi havia molta incertesa. Va fer falta molta mà esquerra. A l'empresa, tots els departaments i les direccions respectives estem alineats en la mateixa línia de fer les coses tan bé com es pot i de respectar al màxim les persones".

El fet que hi hagués molta cartera va ajudar en aquells mesos tan complexos. "A pesar de les

dificultats del moment per a tothom, a la fàbrica teníem una cartera d'assecadores molt important -rememora-. En aquest sentit, vam aprofitar per continuar treballant i eixugar aquestes comandes. És a dir, tot i baixar el volum de nova demanda, teníem feina per fer. Quan es va acabar aquesta cartera, ho vam passar malament i vam haver de treure gent. Però ja a l'inici de 2021 es va començar a arreglar tot molt, amb **l'entrada de moltes comandes, de grans quantitats, a un ritme superior al de l'any 2019, prepandèmic**".

La nova màquina de tall làser.

La nova paneladora en funcionament.

Efectivament i per desgràcia, malgrat que es va poder salvar l'exercici de 2020, la pandèmia es va cobrar alguns llocs de feina. Però amb el repunt de 2021, la fàbrica va viure l'entrada de nou personal, atesa la demanda i el volum de feina. "En condicions normals -compara Algilaga-, abans podíem tenir 400 assecadores per fabricar... O 500. Amb 600 ja patíem, però a la cartera (abans de les vacances d'agost de 2021) hi teníem unes 1.000 assecadores per fer... Vam arribar a 1.600 i fins a un màxim de 1.800 assecadores. **No es podia satisfer aquesta demanda si no s'augmentava la plantilla**, i hem de tenir en compte que els nous treballadors necessiten una formació prèvia".

A més de reforços humans, també van arribar reforços tècnics, amb l'adquisició d'una nova **paneladora** (per plegar xapa) i un nou **làser** (per tallar-la).

En qualsevol cas, **trobar l'equilibri entre producció i demanda no és fàcil**, **però tota la plantilla hi posa els cinc sentits per aconseguir-lo**. "Si tenim una cua de 800, amb el ritme de producció diari que tenim, anem bé, ja que això implica un marge de tres-quatre setmanes de termini de lliurament de producte. Es tracta de trobar l'equilibri entre

la demanda en espera i la fabricació diària de màquines, i no és una cosa fàcil, però per això treballem tots".

Des del departament comercial, Eduard Colomer i Andreu Arrom van aprofitar el confinament per fer aquelles gestions que en el dia a dia normal són més difícils d'encaixar en l'agenda i, sobretot, van **apostar per la formació.**

"Amb la Covid, un dels avantatges és que ens ha habituat a fer **reunions *on-line***, amb estalvi de temps, de desplaçament i, finalment, de diners. Nosaltres ens hem acostumat a fer reunions conjuntes a distància, cosa que abans no fèiem. Fins i tot els clients han canviat en aquest sentit: abans de la pandèmia, o anaves in situ a visitar-los o no t'hi reunies. Ara, la predisposició és més favorable, per exemple, a una videoconferència. Igualment, la tecnologia (combinada amb la Covid) ens ha afavorit en termes de formació comercial i de servei tècnic", assegura Colomer.

Arrom, de la seva banda, afirma que "la pandèmia ens ha permès aprendre a treballar d'una altra manera, perquè en el confinament (és clar) no podíem sortir a vendre. Per tant, vam fer cursos on-line: Com que teníem nou personal comercial, vam repassar catàleg. També vam preparar llistats de clients, vam fer webinars per a la clientela... El primer va ser per a governantes d'hotels. Però també en vam fer per a hospitals. Crec que és una dels factors que ens permès aprendre. Per a un comercial, l'activitat normal demanda carrer, però **ens vam saber adaptar**. El client vol veure el comercial, vol tenir el cara a cara. Vam seguir actius d'aquesta manera, i el client va percebre que no estàvem aturats".

Integrada en l'equip comercial nacional, Adela Deig recorda el confinament com a molt dur. "Però vam aprofitar el temps com vam poder, ens donàvem ànims els uns als altres. Les vendes van baixar, però vam anar treballant. Vam fer molta feina de camp base, que dic jo, cadascú des de casa".

En resum, com diu Arrom, "amb la pandèmia no vam baixar tant. Ens vam mantenir molt bé el 2020: vam estar en un 90% (o més) de venda. I el 2021, el portem molt bé. A l'estranger la nostra cartera és molt àmplia, i aquest fet ens va beneficiar".

Raymond Habil amb clients a la fira In-House (2022).

Per si no n'hi havia prou amb la pandèmia com a tal, aquesta ha comportat (o com a mínim ha estat un element coadjuvant) a la crisi de matèries primeres. "La història ens diu que les crisis són cícliques, i així deu ser -anota Reales-. Però els components de les crisis varien. Si abans parlàvem de crisis de demanda, ara estem veient que podem assistir a una crisi d'oferta (és a dir, no hi ha/haurà prou producte per absorbir tota la demanda). I aquest escenari és totalment nou".

"Ara, efectivament, -conclou Algilaga- ens trobem amb la dificultat afegida de la manca de material. Aquest fet també ha implicat una major demanda de màquines, per no trobar-se el client en potencial desproveïment el dia de demà, i per no haver d'afrontar a una previsible pujada de preu. Si a sobre hi afegim que venim d'una pandèmia, ja tenim la tempesta perfecta".

Una tempesta que, a pesar de tot, no ha inundat Onnera Laundry Barcelona, sinó que, ben al contrari, fins i tot l'ha reforçat.

9.4 Ampliacions de **la fàbrica**

L'evolució constant del producte i el creixement de la demanda han propiciat que l'empresa hagi hagut d'augmentar la plantilla i, en conseqüència, també les instal·lacions, cosa que es va fer el 2016-2017 i el 2020-2021.

Així, **l'ampliació del 2016 va ser de 2.000 metres quadrats sobre la superfície original**, de manera que va quedar un complex de gairebé 10.000 metres quadrats.

A la del **2016**, s'hi ha d'afegir la que es completar a principis de 2021, després de treballar-hi durant força mesos el 2020, en el context general de la pandèmia. "Tant la primera com la segona ampliacions han respost al creixement de la plantilla i la necessitat de més espai. Hem de recordar que el 2010, en el moment crític, érem unes 40 persones i ara estem en uns 150 empleats", raona Iban Txillida.

"La segona ampliació va ser ambiciosa: ens permet ampliar la nostra capacitat, ser més flexibles i eficients. A més, ens permet **aconseguir un nivell més alt de benestar per als nostres treballadors**, ja que aquest és un dels valors importants en el nostre grup", afegeix.

L'ampliació en qüestió ha estat de gairebé **4.000 metres quadrats**, espai que permet disposar d'un magatzem modern i optimitzat de maquinària, de la mateixa manera que també ampliar les línies de fabricació i habilitar noves zones de descans per a la plantilla de treballadors i clients.

Ampliació de 2016.

Ampliació de 2020.

100
1922
2022
ONNERA LAUNDRY
BARCELONA
ESTAMOS DE CELEBRACIÓN

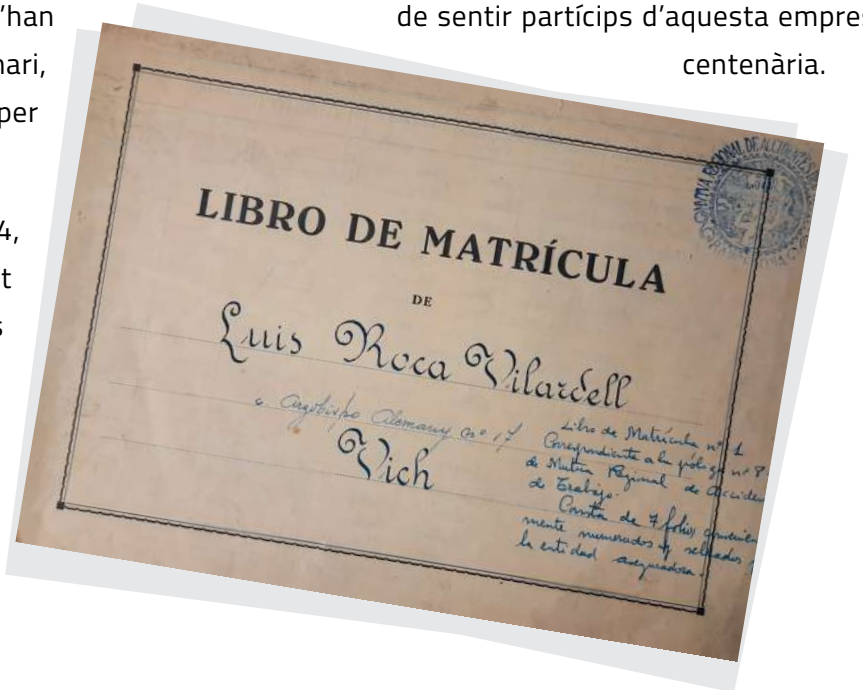
10 EL CENTENARI

Una empresa (sigui del país i del sector que es vulgui) no arriba a ser centenària per la feina d'una sola persona (materialment, a dia d'avui, és del tot impossible), sinó que ho fan possible molts factors; és una cosa molt fàcil d'entendre.

Algú (en aquest cas, **Lluís Roca Vilardell**) hi ha de posar **la idea, la primera pedra, creure en el projecte, crear un bon equip de feina**, treballar bé i de valent en el dia a dia, prendre bones decisions i fer que la sort no sigui aliena... Perquè, en efecte i per desgràcia, moltes empreses que han fet les coses bé durant molts anys no s'han vist recompensades amb el centenari, perquè han hagut de tancar portes per una causa o altra.

L'originària Tallers Roca (des de 2014, Onnera Laundry Barcelona) ha passat per moments convulsos i delicats (amb una trajectòria tan llarga, ha de ser així inexcusablement) al costat d'altres de bonança; ha passat per etapes polítiques de tots colors (República, Dictadura, retorn de la Democràcia...). Després de 80 anys a Vic (del 1922 fins al 2003), va canviar d'ubicació i es va traslladar a Sant Julià de Vilatorta, on avui presenta unes **instal·lacions modèliques, renovades, modernes i respectuoses amb el medi ambient i amb l'entorn**.

La quantitat innumerable de persones que han aportat el seu gra de sorra perquè l'empresa sigui el que és en l'actualitat (un referent-líder internacional en el ram de la bugaderia) fa impossible recordar tots i cadascun dels noms d'aquests treballadors i treballadores. Però tots (del primer a l'últim) s'han de sentir partícips d'aquesta empresa centenària.



A les properes línies, diverses d'aquestes persones -per ordre d'antiguitat a la companyia- valoren, des del seu punt de vista, la importància i el significat que té per a cadascuna d'elles el fet de ser (o haver estat) part d'una **EMPRESA CENTENÀRIA**, així: en majúscules.

1970

Imma Tió (incorporada a l'empresa el 1978) destaca: "Arribar a cent anys és una fita que fa molta il·lusió. Són paraules majors. Treballar en una empresa familiar és molt especial, tot hi és molt proper; treballar per a una gran empresa és diferent, però potser hi aprens més. Són sistemes i formes de treballar diferents. L'important, però, és haver arribat on som ara".

Albert Molist (incorporat el 1978 i jubilat el 2017) recorda: "Quan portava deu o dotze anys a l'empresa, tot el sector va patir una crisi forta. Estic convençut que si Tallers Roca no hagués estat una empresa familiar com era, hauria fet fallida. L'amo hi aportava diners quan feia falta. En el nostre temps, hi havia treballadors que, com jo, estaven 40 anys a la mateixa empresa. Avui, per desgràcia, això ja no existeix. Jo sempre deia que volia tenir un amo que es guanyés bé la vida. Si ell no en guanya, no en podrà donar. A mi l'empresa m'ho ha donat tot, tot el que soc i tot el que tinc és gràcies a l'empresa. Per tant, em fa moltíssima il·lusió veure que ha arribat als cents anys".

1980

Jaume Vilaseca (treballador en diferents departaments de l'empresa entre el 1986 i el 2018) destaca: "És un orgull haver format part d'una empresa que ja és centenària. Estic feliç d'haver aportat el meu gra de sorra, haver sumat per arribar als cent anys".

Josep Maria Coll (tercera generació de la família Roca, treballador de l'empresa des 1988 i gerent entre 1992 i 2009) subratlla: "Sento una gran alegria pel centenari de l'empresa, perquè és una cosa que perdura en el temps. La companyia m'ha servit per conèixer una sèrie de persones, acompanyar-nos professionalment (amb alguns va néixer, fins i tot, una amistat personal que encara dura). En general, ens ho hem passat bé i també hem tingut estones dolentes; de fet, això és la vida. Per la meva part, estic molt content de no haver-la hagut de tancar. No crec que l'avi, Lluís

Albert Molist amb M. Àngel, Tomeu i Toni Reus de Suinla.

Roca Vilardell, es fixés el repte d'arribar als cent anys com a empresa, però dit això també dic que tinc molt clar que s'hauria mort abans de quan ho va fer si l'empresa hagués hagut de tancar. M'agradaria que l'empresa actual, pel fet de ser i de fer-se encara més gran, no perdi l'essència de la relació humana, tot i que soc conscient que és molt difícil, perquè és molt complex fer compatibles els dos components".

1990

Tomeu i Toni Reus (vinculats a l'empresa des de 1996) recorden que "fa més de 20 anys que treballem junts. Fa anys li dèiem a un client que Domus fabricava producte a Espanya (ni a Bèlgica ni a Turquia: a Espanya, a Vic, a Sant Julià) i que estava a punt d'arribar al centenari, cosa que ha arribat. És un motiu d'orgull formar part d'una empresa amb aquesta trajectòria i amb una evolució tan destacable. Si una empresa arriba als cent anys, és perquè ha fet les coses ben fetes. Si no fos així, no seria centenària. La sort en els negocis té un percentatge petit".

Gemma Colomer (des de 1999 a l'empresa) destaca el sentiment de pertinença a la companyia i l'orgull dels cent anys. "El centenari de l'empresa és motiu de molta alegria i orgull. Tots els que vam començar a treballar a Tallers Roca, a Vic, en l'època familiar, ens la sentíem i sentim com nostra, pel fet que era familiar, amb un grau d'implicació molt gran per part de tots. Així, recordo més d'una persona que em comentava fa anys aquest fet: que parlàvem com si l'empresa fos nostra. I el fet d'haver passat èpoques difícils encara fa que arribar al centenari sigui una satisfacció més gran".

| Ramon Arroyo i Ivan Guerrero.

Ramon Arroyo (també des de 1999) valora el centenari d'aquesta manera: "Poques empreses tenen l'orgull de dir que fan cent anys i que són vives després d'haver passat per moments bons i no tan bons, per crisis severes... No tot el trajecte ha estat pla, com és lògic. I arribar als cent anys és un fet molt positiu. Quan vaig començar a treballar a Tallers Roca, a Vic, era el gener del 1999. Tenia només 17 anys i recordo que alguns treballadors em deien: 'Tu ets jubilaràs aquí'. Aleshores, ni m'ho creia. Però ara, amb 40 anys i després de més 20 a l'empresa, ja ho veig com a una opció que m'agradaria molt. A més, com dèiem, ja formo part d'una empresa centenària, amb tot el que això comporta".

2000

Romualdo Algilaga (des de 2001) incideix en diferents aspectes: "Vull posar en valor els inicis de l'empresa quan es va iniciar tot; no devia ser gens fàcil. Si posem el focus a la part tècnica, té molt de mèrit arribar a dissenyar i fabricar tota la diversitat de màquines que es fabricaven amb els recursos que hi havia aleshores: la veritat és que és admirable. Realment es va generar un know-how molt important. Quan veig alguns dels plànols antics realitzats a mà, al·lucino de tan ben fets que estan i també de quant temps devien trigar per fer-los. Això em fa reflexionar sobre el ritme que es devia portar aleshores comparat amb el ritme d'avui dia. Jo he viscut l'evolució de l'empresa els darrers 20 anys i tinc la sensació que el ritme de creixement que hem portat les darreres dues dècades ha estat molt més gran que els vuitanta anys anteriors. I si ens centrem en els anys que porto a l'empresa també puc dir que el ritme de creixement que hem portat els últims deu anys ha estat bastant superior al dels deu primers. Sempre és una bona notícia, en tot cas, que una empresa arribi als cent anys".

Josep Riera (des de 2002) destaca el sentiment de pertinença a l'empresa: "És una gran il·lusió, en primer terme, que Onnera faci cent anys. He de dir que, quan soc a casa, moltes vegades jo encara parlo de Tallers Roca, sobretot amb els meus pares. En tot cas, estic molt content quan observo la trajectòria que ha tingut, el present i les perspectives de futur. Estic orgullós de formar-ne part".

Eduard Colomer (des de 2007) parla en termes de superació: "El centenari suposa bàsicament que parlem d'una empresa que ha superat molts obstacles, moltes crisis, molts canvis a la Direcció, estratègies diverses davant de la competència i de mercat, en les diferents etapes al llarg d'aquests anys. En aquest sentit, és un orgull formar part d'aquesta empresa".

Adela Deig (des de 2007 a l'empresa) posa l'èmfasi en els orígens i en la feina ben feta. "Ningú de l'empresa no s'ha oblidat dels orígens. Tothom sap que venim de Tallers Roca. M'agrada formar part d'un projecte, d'una empresa de tants anys. Sovint sents comentaris de l'estil 'Quan érem allà al carrer d'Arquebisbe Alemany...'. Si som aquí és perquè la feina s'ha de fet ben feta".

Andreu Arrom (des de 2009) destaca l'oportunitat comercial dels cent anys. "El centenari és un gran eslògan per a nosaltres, els comercials. Sempre dèiem que pertanyem a una empresa que anava camí dels cent anys, ja que som del 1922. Ara ja els tenim. Això suposa un punt important des del punt de vista de la confiança del client. Avui som una empresa puntera dins de la bugaderia. És una força i un valor afegit per a nosaltres: parlem d'una empresa amb una trajectòria centenària".

2010

Ricard Reales (des de 2011) posa el focus en la cohesió i la implicació de l'equip. "Diu molt d'una empresa, perquè no és gens fàcil arribar als cents anys. Fa molta il·lusió. El *know how* de Tallers Roca

| Ricard Reales, Eduard Colomer i Andreu Arrom.

es va saber fusionar amb el de Fagor: ens vam focalitzar en el món de l'assecadora i hem pogut créixer. Sempre dic que el més important per a la consecució d'objectius és l'equip. Una empresa és la suma de capitals (humans i físics), i aquí el capital humà ha estat sempre molt bo. El personal s'ha sentit partícip de l'empresa, del projecte i del seu creixement, i aquest és un fet molt important i destacat".

Des de la direcció de l'empresa i de MONDRAGON Corporation, Iban Txillida, Iker Alberdi, José Luis Lizarbe, Eduardo Calvo i Jone Urzelai també aporten la seva visió del centenari.

Iban Txillida (al capdavant d'Onnera Laundry Barcelona des de 2010) accentua el moment en el qual s'hi arriba. "Suposa molt d'orgull per a tots nosaltres estar en una empresa que fa cent anys, i per a mi personalment també. A més, arribem al centenari més forts, més ben posicionats i en millors condicions que mai, amb un millor producte, amb creixement... Estem en un projecte molt bonic i il·lusionant. Crec que el truc a la feina és passar-s'ho molt bé en el desenvolupament de la pròpia activitat. Particularment, estic en un repte en què gaudeixo molt. Poder estar a l'empresa i veure els resultats és molt agraït".

Iker Alberdi, vicepresident de MONDRAGON, comenta: "Que una empresa arribi als cent anys significa moltes coses, i totes positives. En cas contrari, no hauria arribat al centenari. Entre totes elles, jo em quedo amb la tasca constant, tenaç i moltes vegades callada de totes aquelles persones que fan possible aquest gran èxit. Des de MONDRAGON Corporation, vull donar les gràcies i la meva enhorabona a tots aquells que han aportat el seu granet de sorra durant aquests cent anys. Les meves felicitacions més sinceres".

José Luis Lizarbe, director general de Fagor en el moment de la transició Vic-Sant Julià, reconeix: "Em fa molta il·lusió que el projecte segueixi vigent i amb la força amb què s'està tirant endavant. Sempre serà alguna cosa de la qual em sentiré partícip. M'omplen d'orgull els èxits d'Onnera Laundry Barcelona, que considero com a meus i que segueixo molt de prop".

Eduardo Calvo, director general d'Onnera Group, exposa: "És un orgull per a mi poder culminar un projecte empresarial que ja va començar fa cent anys, basat en una il·lusió i un esforç d'un equip humà que, sabent transmetre aquests valors de generació en generació, fa possible la celebració del centenari. Amb un futur brillant a l'horitzó i pensant sempre en el client, estic segur que continuarem celebrant nous èxits a Onnera Laundry Barcelona".

Finalment, **Jone Urzelai**, com a presidenta del Consell Rector d'Onnera Group, conclou: "Valoro aquest segle amb orgull i felicitat; i agraint a tot l'equip humà que ha fet possible aquest projecte. Els valors, la dedicació i el compromís són els eixos de l'èxit de tots aquests anys de treball. Confio poder fer cent anys més donant el millor als nostres clients".

| Iker Alberdi, Eduardo Calvo i Iban Txillida a Fagor Professional, a Oñati.

10.1 Fer equip, **part del secret de l'èxit**

S'ha anotat anteriorment que són molts els factors que han de confluir per portar una empresa a l'èxit; en aquest cas, a arribar a la fita dels cent anys. Però per sobre de tot, si l'empresa ha resistit i ha sabut superar les circumstàncies més adverses ha estat, fonamentalment **per la força del grup**, per la comunió d'interessos, per haver remat tothom en la mateixa direcció, per deixar-s'hi la pell i, en definitiva, **per fer equip, per ser tots la mateixa persona**.

Així, Iban Txillida comença reflexionant sobre **la visió de les crisis com a oportunitats**. "Crec que ho hem demostrat. El 2010, estàvem en una situació de crisi en termes globals i també internament a l'empresa. La veritat és que la gent que hi havia llavors era conscient de la situació, veníem d'una situació de dificultat extrema, i **tothom es va posar a treballar com una sola persona** per aconseguir l'objectiu proposat. La gran majoria d'aquestes persones (Gemma Colomer, Eduard Colomer, Romualdo Argilaga, Ramon Arroyo, Andreu Arrom, Albert Molist, Ricard Reales, jo mateix...) continua a l'empresa. De fet, Reales i jo vam ser els darrers a incorporar-nos-hi. Tots sabem perfectament d'on venim i això ens proporciona una austeritat que, amb un altre origen, probablement no tindríem".

El director general continua la seva reflexió referint-se a l'efecte contagi dels col·lectius. "Se sol parlar que per arrossegar un grup de persones, almenys el 30% d'aquest col·lectiu ha d'estirar el carro per tal que els altres segueixin aquest camí. D'altra banda, cadascú s'envolta del perfil de persones amb qui se sent més a gust i més còmode treballant. Crec que, en aquest sentit, hi ha una homogeneïtat i una manera de treballar que són bones per al col·lectiu. Vull significar que nosaltres estem integrats en el món cooperativista., amb una forma de fer concreta i determinada. Aquesta manera de fer (participativa i transparent) ha arribat al personal d'Onnera Laundry Barcelona. I crec que ajuda des del punt de vista de la seva implicació. En general i en síntesi, percebo la **gran implicació de tot el personal**. Se senten partícips del projecte, i això és molt important per a l'empresa. En definitiva, estic tremendament orgullós del que hem aconseguit entre tots".

Ricard Reales també aporta la seva visió respecte a la fortalesa del grup. "Una de les coses que sempre explico -diu- és que hi havia ja en el moment de la

meva arribada persones molt valuoses. Hi havia un equip de feina molt guapo que va saber fer pinya. **Entre els departaments no hi havia cap guerra**, cosa que de vegades passa a les empreses. El fet de ser un equip i que tothom tirés del carro crec que és una de les claus de l'èxit. Hi havia un coneixement previ del món de la bugaderia industrial (tant per la part de Josep Maria Coll com per la part de Fagor) i es va saber aprofitar adequadament. Ens vam unir tots en un moment molt crític per a l'empresa: tots vam veure la foscor. Tant amb l'Iban com amb els altres companys em vaig sentir molt a gust des del principi. Sempre m'han fet sentir part de l'equip".

Com Txillida, Reales també parla dels **valors cooperatius**. "Nosaltres no som una cooperativa, malgrat que la nostra empresa mare (o matriu) sí que ho és. En tot cas, en nosaltres hi ha certes impregnacions socials que fan que la preocupació per les persones de l'empresa prengui un paper rellevant, probablement per sobre de la mitjana de les empreses. I posaré un exemple: per Nadal les cistelles que lliuren els proveïdors als seus interlocutors directes se sortegen entre tots els treballadors. A qui lo toca li serveix d'element motivador i integrador".

En un altre àmbit, Reales parla de l'actitud com un valor a reivindicar. "Sempre dic que **l'actitud és la clau**, en això coincidim amb el director general. Hi ha una dita en el món empresarial que afirma que el valor d'una persona és l'actitud, que multiplica coneixements i habilitats. Si té actitud, una persona pot adquirir coneixements i habilitats. A l'inrevés, amb coneixements i habilitats, però sense actitud, multiplicarà poc o res. L'actitud, per tant, és un efecte multiplicador".

Imma Tió és la treballadora en actiu amb més anys a l'empresa, i parla també del gran equip de feina com un fet a destacar de l'empresa. "A Vic, érem més com un niu, com una família. És normal que aquí, a Sant Julià, en ser més persones les que hi treballem, es perdi una mica aquest contacte més personal. Canvia una mica la forma de treballar. Ara, som 105 en nòmina i 40 treballadors a través d'empreses de treball temporal. Però hem guanyat en comoditat, en contrapartida. Jo vaig quedar integrada en el departament d'Administració i Finances, i considero que cada dia es poden

aprendre coses noves. Per altra banda, soc membre del Comitè dels Treballadors. A l'empresa, ara tenim sis dones treballant en línia. **Crec que hi ha un gran equip, i això ens ha portat on som**".

De la seva banda, Jaume Vilaseca, que va treballar tant a Vic com a Sant Julià, afirma que "Josep Maria Coll va saber fer equip; aquest aspecte ha de ser en el seu haver. El cas és que Carles Parés, Albert Molist, Imma Tió; Pedro Fajardo, Luis López, Juan Pareja i jo mateix vam quedar com els més veterans de l'empresa, després de l'arribada de Coll a la Direcció. Més que companys, érem amics. De fet, ho continuem essent. Carles Parés treballava a la fàbrica, era l'operari més qualificat, al meu entendre. A més, quan jo necessitava un reforç en una sortida de servei tècnic, ell m'acompanya i m'ajudava. Sempre ens vam entendre molt bé. He de dir que encara que hagi crescut molt en els darrers anys el nombre de treballadors, **sempre la part humana ha estat important a l'empresa**".

En la mateixa línia i amb un discurs molt similar, Eduard Colomer assenyala que "**tothom a l'empresa és important, aportant la seva feina i implicació**. Per exemple, les *back office*, que són les primeres a l'hora d'atendre els distribuïdors que telefonen constantment demanant per què no arriba tal o qual màquina, davant del desproveïment per la falta de components, un problema actual i global. Pel que fa a l'evolució del producte, voldria remarcar que els *area managers*, les *back office* i els comercials, tenen i han tingut també un rol molt important a l'hora de difondre aquests esforços d'innovació".

Josep Riera considera que el component humà ja es tenia a l'etapa de l'empresa a Vic i afirma que s'ha mantingut a Sant Julià, malgrat el diferent entorn i el creixement. "La vessant humana és una qüestió que Josep Maria Coll ja tenia molt en compte, i que Iban Txillida ha mantingut i potser, fins i tot, accentuat. A Onnera hi ha molta exigència, i es treballa molt, molt dur. Però alhora els directius són persones molt raonables, que tenen un estil de direcció fonamentat en la **col·laboració, a potenciar l'esforç del col·lectiu**, una mica en la línia del funcionament de les cooperatives".

A l'hora de promocionar una persona, a més de la pròpia vàlua i competència, també poden tenir **la importància comentaris avaladors de companys**. És el cas que explica, en primera persona, Romualdo Algilaga. "El substitut de Josep Riera (quan va deixar parcialment l'empresa, el 2008, per dedicar-se també a la docència) va ser Miguel Soria, que va ser clau en el meu ascens. Venia de lluny i va estar poc temps amb nosaltres. Ell, malgrat tenir més trajectòria que jo com a professional, no coneixia el sector, perquè procedia d'un altre. I com que jo sí que el coneixia, el vaig ajudar molt. Quan va decidir marxar, el 2011, va ser un dels que van parlar bé de mi i, d'alguna manera, em va recomanar. En aquell moment, vaig passar a ser director d'Enginyeria".

En termes similars s'expressa Ramon Arroyo. "Jo treballava amb dos companys, ara ja jubilats: Josep Alaso i Juan Carrasco, que va ser un gran valedor per a mi. Em va transmetre tota la seva saviesa, tot el seu coneixement, i li estic molt agraït. M'ho va ensenyar tot, i va tenir amb mi paciència i confiança. Em va marcar positivament".

Hi ha, a més, diferents noms que Arroyo no vol deixar d'esmentar quan mira cap al passat. "Recordo en Juan Pareja, que era al departament de Muntatge, on era el número u; quan rebia una peça que no estava ben feta, venia a fer-ho constar als soldadors. A la part de mecanitzat, hi havia en Luis López (avui, també jubilat), que també em va donar molt de suport. De fet, al mig any de la meva arribada, per una baixada de feina, estava en perill la meva continuïtat a l'empresa, i tots dos (López i Carrasco) van parlar amb l'encarregat de Producció i el van convèncer per tal que em mantinguessin.

En Benito García, el pintor, (ja va morir) era una persona molt peculiar per les seves converses mentre esmorzàvem. Tenia unes ungles molt molt pronunciades i llargues, es deia que si et clavava una de les seves ungles eres home mort per la infecció que podies agafar... També recordo en Joan Tubau (també traspassat), un senyor que ja era gran quan el vaig conèixer, un home tímid, però amb un cor ben gran. Treballava a la secció de tall: impossible no recordar quan picava de mans a ritme de la serra

mentre tallava peces de ferro".

I acaba dient: "Miro enrere, i estic molt content de la meva trajectòria a l'empresa. Quan vaig entrar no pensava arribar on estic. Mai no m'he plantejat arribar a tal lloc o tal altre, ha estat pas a pas i etapa rere etapa. M'han anat arribant oportunitats i (crec) les he sabut aprofitar. Estic molt agraït perquè l'empresa ha tingut sempre confiança en mi i m'han donat **l'oportunitat de promocionar i de créixer professionalment**". És a dir, la trajectòria d'Arroyo encarna el paral·lelisme més clar amb l'esdevenir de l'empresa, en saber aprofitar cada situació i cada moment amb el màxim interès i posant-hi els cinc sentits.

A la feina hi ha companys, però des del contacte quotidià també es pot articular una bona amistat. A la història de l'empresa, n'hi ha hagut casos, n'hi ha i, probablement, n'hi continuarà havent en el futur.

Així, Adela Deig considera bon amic Albert Molist, que va ser el seu cap al departament comercial. "Ens sabia motivar i mantenir-nos motivats. En el meva opinió, és dels millors -si no el millor- en el sentit de saber fer equip de tots els que han passat per aquí. Coneixia tots els distribuïdors, coneixia tothom. Com que ens tenim molta confiança, de vegades li telefono per demanar-li tal o qual consell. El fet de ser tots dos de Taradell també fa que el contacte sigui habitual".

Per altre costat, incideix Deig en el fet que tothom que treballa per a l'empresa busca el bé comú: "Som gent de diferents punts: uns catalans, altres madrilenys i altres bascos, però no ens hem d'enganyar: la pela és la pela, i la pela no sap ni de banderes, ni d'idiomes. Tot l'equip comercial té com a objectiu vendre".

Des de Mallorca, Tomeu Reus també parla de la lleialtat i el compromís entre les parts. "Des del principi, hem crescut en paral·lel amb ells: primer amb Tallers Roca, després amb Onnera. Hem passat temporades bones i temporades no tan bones, però sempre hem treballat des de la sinceritat, la confiança, la lleialtat i l'agraïment mutus, com un matrimoni ben avingut al llarg dels

anys. Mai ens hem fet males jugades. Iban Txillida va voler que tinguéssim un document signat per tal que estiguéssim tranquils en relació amb el grup. Nosaltres no seríem el que som sempre Domus, ni Domus seria el que és a les Illes (sobretot a Mallorca) sense nosaltres. Podem dir que **els uns per als altres hem complert les expectatives**", valora.

El seu fill, Toni Reus, també incideix en la col·laboració entre les parts i en el bon *feeling* amb els gestors de l'empresa. "Ells **ens han ajudat molt a créixer**. Ens van ajudar a muntar les dependències noves al polígon de Santa Maria, el 2017. Abans érem a una altra banda del municipi (des de 2008), procedents del polígon de Son Castelló, a Palma. Hem vist passar caps diversos, i amb tots hem tingut molt bona relació i molta confiança. Amb l'Iban, hem tingut moltes discussions amb ell, però ens considerem amics per sobre de la relació professional".

Gemma Colomer, que coneix molt bé l'empresa (tant de l'època de Vic com la de Sant Julià) subratlla: "Fer equip amb qui treballes és important i agraït, i penso que ajuda a aconseguir la implicació de tothom, i a l'inrevés: **les persones implicades fan equip**. Fa 20 anys potser era més fàcil, perquè érem menys i -com deia- estàvem molt implicats. A més, vam coincidir tot un grup de persones a oficines que teníem diversos denominadors comuns: edat, aspiracions, interessos i -sobretot- moltes ganes"

I continua explicant en relació a l'etapa actual que "ara també hi ha un bon ambient, perquè l'empresa potencia i facilita que es donin les condicions, amb un **gran respecte i consideració per les persones, amb llocs de treball agradables**, habilitant zones de descans, menjador i espais on els treballadors puguin crear vincles, i això s'ha de posar en valor. L'empresa ha crescut molt, hi ha nous treballadors, i avui en dia vivim en un món més accelerat i tenim un nivell alt d'exigència, factors que no ajuden gaire, però, tot i així, quan comença gent nova sempre els diem que esperem que estiguin a

gust i es vulguin quedar força a l'empresa, que la vegin com un projecte a llarg termini".

En el capítol d'agraïments, Txillida subratlla "el paper rellevant de persones que han ajudat molt el Grup i, molt especialment, el negoci de la bugaderia. Em refereixo, entre d'altres, a José Luis Osinalde, Christophe Tytgat, Ion Sotil, Mikel Coronado, que també són part de l'èxit empresarial. Així mateix, vull destacar la feina de tot l'equip directiu, que m'ha acompanyat en aquest trajecte des del 2010: Ricard Reales, Eduard Colomer, Andreu Arrom, Albert Molist i Gemma Colomer, Romualdo Algila; sense ells, res de tot això no hagués estat possible".

Txillida també té paraules de gratitud envers els directius d'Onnera, José Luis Lizarbe, Kepa Bedialauneta, Javier Orbea, Iker Alberdi, Eduardo Calvo, Luis Miguel Calderón, Ramon Granados, entre molts d'altres. "Sempre ens han donat suport".

Una empresa responsable des del punt de vista social i mediambiental

11 EL FUTUR D'ONNERA

Si una paraula ha de marcar el rumb del futur immediat (i també, a llarg termini) d'Onnera Laundry Barcelona, el substantiu en qüestió ha de ser **innovació**, inexcusablement. De fet, si una empresa no innova (en major o menor grau, amb major o menor ritme) està condemnada al fracàs en un bon percentatge d'ocasions.

Per un moment, podem anar cent anys enrere i pensar com, d'alguna manera, la innovació també devia ser necessàriament un terme clau en la ment del fundador de Tallers Roca, Lluís Roca Vilardell.

Eren altres temps, sí, però a l'empresa (primerament Tallers Roca, després Dilssa i finalment Onnera Laundry Barcelona) la innovació i la il·lusió per portar-la a la pràctica han estat, són i seran claus molt destacades, fonamentals per poder-la entendre.

Avui en dia, en un món cada vegada més complicat, més globalitzat, més tecnològic i més competitiu que mai, innovar esdevé -si cal- més rellevant i imprescindible que mai. Per a la Direcció General, és clarissim que la innovació és la pedra angular de l'empresa, i en diferents aspectes. La clau d'Onnera és innovar contínuament, amb l'esforç i el compromís de tots, tot assumint la dificultat de continuar sent ràpids en desenvolupament de producte sense, per això, perdre gens ni mica de competitivitat al mercat ni de qualitat.

Dit això, Txillida afegeix que "un dels nostres *leit motiv* és ***Ecovolution***, i 'eco' pot ser econòmic i ecològic. Es tracta, en definitiva, de créixer molt, de ser líders del mercat. Ens vam posar com a objectiu ser empresa de referència. Ara estem entre les quatre primeres i, probablement, tinguem el millor producte del mercat en termes internacionals. Això significa que en aquesta planta de Sant Julià de Vilatorta es fabrica la millor assecadora que existeix avui dia en el mercat. Som afortunats en aquest sentit: poca gent pot dir que a l'empresa on treballa, al sector que sigui, **s'hi fabrica el millor producte existent al món**".

L'empresa treballa al màxim per aconseguir els objectius fixats. Es tracta -argumenten des de la Direcció- de ser capaços d'aconseguir que aquest producte de referència, aquest producte líder, també aconsegueixi el **lideratge en vendes**. En aquest camí hi treballen tots i cadascun dels membres d'Onnera Laundry Barcelona. En aquest

La connetivitat de les màquines ha arribat de la mà de PrimerLink i Domus Connect

sentit, el Pla estratègic aprovat el novembre del 2020 fixa com a objectiu **doblar vendes en quatre anys**; amb això queda tot dit.

En termes de futur immediat (si es vol, també de present), Txillida fa una valoració de diferents ítems clau per entendre els anys que han de venir a Onnera Laundry Barcelona: la **IoT** (*internet of things*), **Onnera Eco** i el **Pla d'Igualtat**.

En primer lloc, respect a la **IoT**, Txillida assegura que "**és i serà una gran revolució**. Aquí parlem de la servilització: cada cop més, es venen serveis més que productes. La IoT ajuda moltíssim en aquest terreny: avui en dia la connectivitat de les màquines és brutal, afecta tots els àmbits, i sempre en positiu. Per exemple, ens permet una traçabilitat total d'una màquina determinada; que el servei tècnic es pugui connectar a distància... La IoT és el present i també és el futur, no en tinc cap dubte".

> ***Avui en dia, la connectivitat de les màquines és brutal: afecta tots els àmbits, i sempre en positiu.***

ONNERABCN ECO

Pel que fa a **Onnera Eco**, el cap visible de l'empresa reflexiona en aquests termes: "Els darrers anys, tothom parla de 'verd'. La realitat és que nosaltres tenim un producte molt eficient des del punt de vista de consum, **d'eficiència energètica**. Per tant, el que cal fer és vendre'l: cal saber explicar-lo bé i vendre'l".

I recorda que "el 2019, vam estructurar un *green team*, en el qual -a través d'una comissió voluntària- tothom que vol fa arribar les seves aportacions/ idees. Nosaltres estem en el sector que estem i probablement tenim més possibilitats de fer coses en aquest terreny. Els nostres fills estan molt conscienciats respecte del medi ambient; i jo el que vull és que els meus fills estiguin orgullosos de l'empresa on treballa el seu pare. Tot allò en què puguem contribuir en aquest àmbit de **preservació del medi ambient i la sostenibilitat**, benvingut sigui. Per exemple, hem obtingut la ISO 14001,

[18] En la mateixa línia, Josep Riera explica que "és d'aplicació tant sobre el producte (que busca sempre la màxima eficiència) com som sobre l'empresa. Determinades tasques o conceptes van en aquest sentit: carregadors per a cotxes elèctrics, reciclatge, ISO 14000, instal·lació de plaques solars fotovoltaiques..."

que és de gestió mediambiental. D'altra banda, hem dotat les nostres instal·lacions de **plaques solars**. En definitiva, existeix a l'empresa certa conscienciació en aquest sentit, la qual cosa –cal dir-ho– va en línia amb el que són els nostres productes. Podríem vendre un producte molt ecològic, però si l'empresa no actués d'acord amb els mateixos principis, no seria gaire creïble. Hem de ser coherents".[18] (pàg.110)

Finalment, però no menys important, Txillida reflexiona sobre el **Pla d'Igualtat a l'empresa**. "No he pensat mai si és un noi o és una noia, sinó que em fixo en **si la persona val**. Simplement -afirma- es tracta de portar a la normalitat allò que ja és una realitat. Així, sota el paraigua de la responsabilitat social (de la mateixa manera que s'ha actuat i s'actua en termes d'ecologia), el 2020 es va crear un **Comitè d'Igualtat**; també hem estat impartint formacions d'igualtat... Estem sumant personal femení al taller, fins i tot a través de discriminació positiva, buscant dones per treballar-hi.[19] De mica en mica, s'hi van incorporant. Per a mi, la igualtat es resumeix en una idea: no tenir en compte el sexe

[19] En aquest terreny, Ramon Arroyo, que treballa a l'empresa des de 1999, subratlla que "a Vic, en el taller, érem tots homes. Per tant, tots ens vam quedar molt sorpresos quan vam saber de la incorporació d'una noia a soldadura. Va ser molt xocant per a nosaltres, en aquell temps, perquè aquestes feines estaven molt masculinitzades. A dia d'avui, ella -Marta Vilamala- encara treballa a l'empresa. Des del primer moment, va demostrar que podia fer la seva feina tan bé o millor que qualsevol home. A fàbrica, també apostem amb fets per la igualtat, i per això s'hi han incorporat dones".

de la persona, ni més ni menys. A més, nosaltres estem en el món cooperativista, on **tots aquests valors estan molt arrelats i integrats**".

D'altra banda, i amb l'esperit de millorar i de fer constantment passos endavant, l'empresa ha posat en marxa una nova eina telemàtica de gran rellevància en termes de present i també de futur: la plataforma formativa **Onnera Laundry Academy**.

Aquesta eina es val de l'aportació dels millors experts en la matèria, que hi aporten **la seva experiència i el seu *know-how***, per tal que els interessats ho puguin utilitzar oportunament arribat el moment, i així guanyar en eficàcia i productivitat.

Gràcies a Onnera Laundry Academy, tothom que ho vulgui podrà accedir als **cursos, seminaris i articles divulgatius** més adequats per entendre més i millor com funciona **el món de la bugaderia industrial**. I, el més important, amb independència dels coneixements previs que pugui tenir cadascú abans d'entrar-hi, ja que la plataforma està adequadament articulada i pensada per a diferents nivells i temàtiques.

Així, la persona interessada tindrà accés al calendari de **seminaris *online*** organitzats per l'empresa, per tal que pugui escollir el més convenient per als seus interessos i les seves necessitats. També accedirà a la videoteca, que conté l'enregistrament de tots els seminaris ja celebrats. En el mateix sentit, la **guia de bugaderia** ofereix un coneixement bàsic del món de la bugaderia i un **complet diccionari del sector**, de la mateixa manera que el **blog** inclou els millors articles i entrevistes i les últimes novetats del mercat.

12 L'EMPRESA EN XIFRES

+64%
EXPORTACIÓ

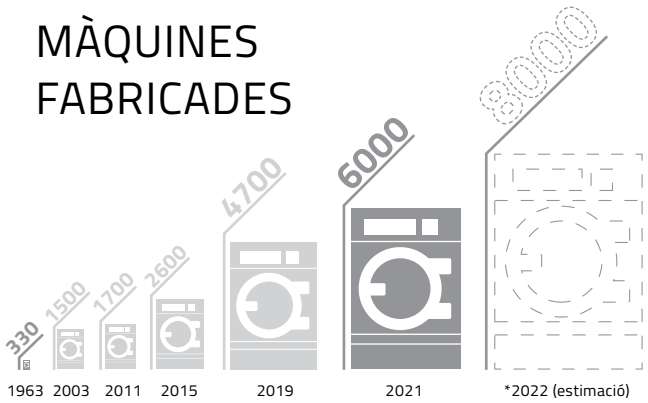
L'exportació ha passat de ser un 8% del volum total l'any 2000 a un 64% l'any 2021.

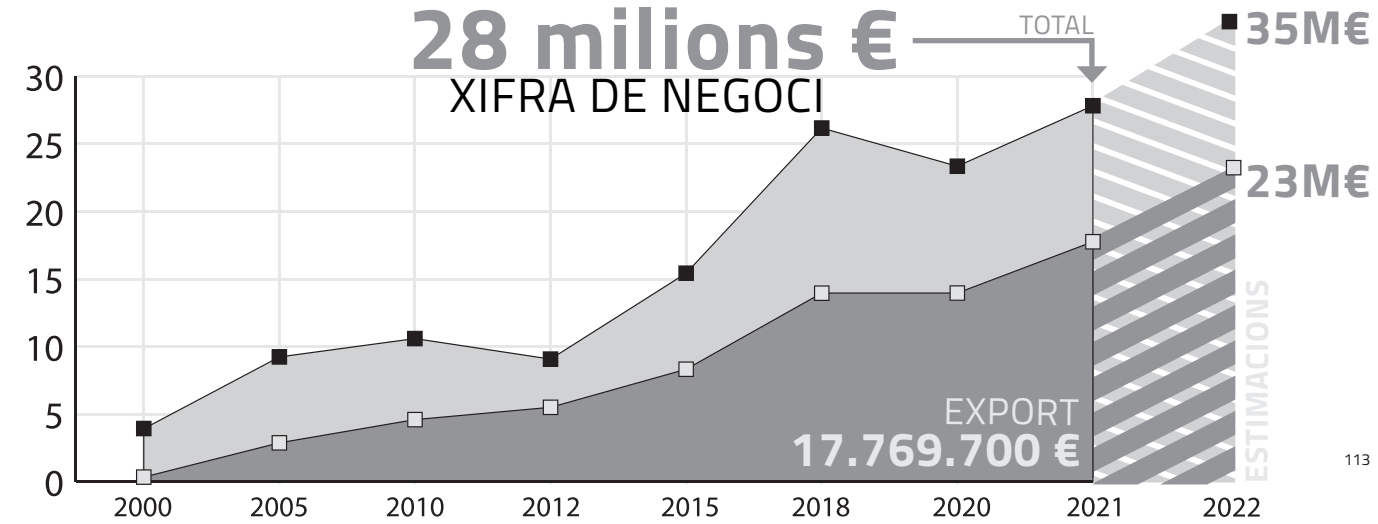
172
PERSONES TREBALLADORES

Des de 1963, s'ha passat de 47 a 172 i, des de 2000, s'ha triplicat el nombre de dones.

Els primers anys, a Vic, la facturació s'havia estabilitzat entre 1,5 i 2,1 milions de pessetes.

MÀQUINES FABRICADES





13 CRONOLOGIA DE FETS DESTACATS

1899

Neix a Gurb Lluís Roca Vilardell, que serà el fundador de Tallers Roca.

1922

Es constitueix l'empresa Tallers Roca, dedicada inicialment al tractament de la fusta, amb seu a la Rambla del Passeig de Vic.

1927

Neix Lluís Roca Verdaguer, fill de Lluís Roca Vilardell i Dolors Verdaguer Serra. Pare i fill treballaran molts anys colze a colze a l'empresa.

1933

Trasllat de Tallers Roca a la nova seu del carrer Arquebisbe Alemany, de Vic.

1975

Lluís Roca Verdaguer pren la direcció de l'empresa.

1949

Any en què oficialment (a través de document oficial) s'acredita el vincle de Tallers Roca amb el món de les rentadores, industrials i domèstiques. Es començaran a comercialitzar amb el nom de **Domus** i Acor. El mateix any, l'empresa obté de l'Estat la preceptiva patent.

1992

Josep Maria Coll Roca, tercera generació familiar, assumeix la Direcció de l'empresa.

1994

Mor, als 94 anys, Lluís Roca Vilardell, fundador de l'empresa.

Tallers Roca presenta a la fira Hostelco de Barcelona el variador de freqüència per a les rentadores, que posteriorment s'adaptarà també a les assecadores.

1996

L'empresa comença a comercialitzar, també, màquines amb la marca **Primer**, que s'afegeix a Domus com a segell de Tallers Roca.

2001

Fagor entra en l'accionariat de Tallers Roca.

2003

Tallers Roca abandona la seu de Vic per traslladar-se al polígon La Quintana, de Sant Julià de Vilatorta.

2009

Josep Maria Coll deixa la gestió de l'empresa.

2010

Iban Txillida n'assumeix la Direcció General.

2015

Canvia el nom de l'empresa, que passa a anomenar-se Onnera Laundry Barcelona.

2016

Primera ampliació de les instal·lacions de Sant Julià.

2020

En plena pandèmia, l'empresa porta a terme la segona ampliació de les instal·lacions de Sant Julià, després d'obres al llarg del 2020.

2022

Celebració del centenari de l'empresa, constituïda el 1922.

Sobre l'autor

Toni Traveria Vigué (Vic, 1970) és periodista i escriptor. Com a periodista, ha treballat en tots els àmbits: premsa escrita, ràdio, televisió, agències de comunicació, i tant a nivell públic com privat. Sempre s'ha sentit atret pel component humà present en qualsevol fet o esdeveniment, i l'entrevista és el seu gènere favorit.

Des del 2009, compatibilitza l'exercici periodístic amb la faceta com a escriptor d'històries d'empresa o biografies de personatges rellevants de la nostra societat.

En aquest sentit, defineix el seu treball com a "apassionant". Es tracta -argumenta- de "reunir i ordenar tota la informació obtinguda a través de diverses fonts (documentació, entrevistes, arxiu, fotografies) i anar unint tot aquest cabal informatiu com si fos un puzle". En aquest cas, no pas de cent peces, sinó de cent anys.

Entre els llibres escrits per Traveria, destaquen:

- *Els residus a Mallorca, un problema de tots* (2003). Edicions Periòdiques de Mercat.
- *Perfils mediterranis amb Maria de la Pau Janer* (2003). Edicions Periòdiques de Mercat.
- *Establiments emblemàtics de Mallorca* (2009). Cambra de Comerç de Mallorca.
- *Pedro Esteban, una vida labrada a pulso* (2010).
- *Empresarios con valor*. ASIMA, Mallorca (2017).
- *Josep Vigué, l'èxit de la constància* (2019).
- *Autovidal (1921-2021), 100 anys sobre rodes* (2021).

Agraïments

Complir 100 anys no és una cosa que passi cada dia. Com diu **l'alcalde de Sant Julià en el pròleg**, el centenari d'una empresa permet **recordar el passat, analitzar el presentar i projectar el futur**. I és també motiu d'**agraïment individual, global, sincer**.

Per tant, **gràcies a l'alcalde per la seva reflexió escrita**; gràcies també a l'aportació de l'assessor cultural i exregidor de Cultura **Lluís Vilalta**, que ens ha facilitat una magnífica i simbòlica fotografia de l'Arxiu Històric de l'Ajuntament: la dels **safaretjos públics**.

I el nostre agraïment també a totes aquelles persones (**treballadors i treballadores**) que, amb la seva energia, **la seva capacitat de feina i de resiliència, la seva voluntat de buscar l'excel·lència** en tot moment, ens han permès arribar allà on som i ser qui som.

Hores i hores de feina, carretons d'il·lusions, reptes assolits, intents infructuosos, etapes millors, etapes més complexes, innovacions, passes endavant, triomfs, entrebancs... En una empresa centenària hi ha de tot, com és lògic. Però el que hi ha sobretot és **la força del capital humà, les persones, que amb la seva passió diària i els seus esforços quotidians (moltes vegades silenciosos) fan grans les empreses**, en aquest cas la nostra. Perquè les empreses -no ho hem d'oblidar- les formen les persones, els treballadors i treballadores.

Per a tots ells és també aquest llibre, que pretén **posar en valor la seva feina, la seva contribució al progrés de la companyia**, a la qual aporten **treball, implicació, dedicació, professionalitat, empatia**...

Salvant les distàncies, de la mateixa manera que una empresa centenària la fan els milers de persones que hi han treballat, **un llibre com aquest no és viable si no és comptant amb el testimoni i les aportacions de moltes persones** que han tingut a veure amb lla companyia o en formen part a dia d'avui.

Per aquest mateix motiu, volem agrair finalment la **contribució impagable de totes aquelles persones que hi heu aportat material divers**: ja siguin comentaris, experiències, dades, fotografies o material gràfic. I aquí, és clar, ens referim a **extreballadors i a treballadors en actiu**, que han contribuït a fer realitat aquest llibre del centenari.

En definitiva, aquest llibre (com l'empresa) és una obra col·lectiva, on tothom ha sumat. Moltes gràcies a tothom per haver-lo fet possible.

Equip de Finances

Equip de Màrqueting

Equip d'Exportació

Equip de Vendes nacional

Equip de Logística i Expedicions

Equip d'Enginyeria, Producció i Qualitat

Equip d'ONNERA USA

Equip de Servei Postvenda i Recanvis

3
2

1922
2022
ONNERA LAUNDRY
BARCELONA

1922
2022
ONNERA LAUNDRY
BARCELONA