

DAKE abre un nuevo almacén logístico en Madrid



El almacén se encuentra en el centro logístico que la empresa Moldstock Logística tiene en Alcalá de Henares (Madrid). Esta inauguración se enmarca en el proceso de expansión y consolidación de DAKE en el mercado portugués que, a la vez, permitirá mejorar los plazos de entrega para los clientes de la zona centro y aquellos ubicados en las zonas norte, sur y la parte occidental de España.

En 1990 nació DAKE, una empresa que quería ofrecer a sus clientes las cocinas más exclusivas y de vanguardia. Esa misma filosofía es la que han seguido durante los 27 años de historia. A día de hoy, DAKE representa en España y Portugal marcas de reconocido prestigio a nivel internacional. La empresa distribuye la marca Blanco, especialistas en zonas

de aguas; la firma Gutmann, marca con diseños exquisitos dedicada a la extracción con la más alta tecnología; Viking, Küppersbusch y Steel, especialistas en electrodomésticos; U-Line, referente en la fabricación de módulos fabricantes de hielo, refrigeradores y conservadores de vino bajo encimera e Insinkerator, especialista en dispensadores de agua

a punto de ebullición y sistemas para la eliminación de residuos.

Con la intención de seguir ofreciendo lo mejor a sus clientes y enmarcado en el proceso de expansión y consolidación de DAKE en el mercado portugués, la empresa ha inaugurado recientemente un nuevo almacén en Madrid. Nos sentamos a conversar con **Marc Sabatés**, respon-

sable de logística de DAKE para que nos desgrane las características del nuevo almacén y los planes que tienen para él. Lo primero que le preguntamos a Sabatés es a qué se debe la apertura del nuevo almacén. Comenta que el principal motivo es la voluntad de expansión y consolidación en el mercado portugués. El pasado año DAKE adquirió la distribución de la marca Blanco para Portugal, y esta decisión viene a reforzar la estrategia planteada desde entonces. *“El mejor producto merece el mejor servicio, y por ese motivo se buscaron soluciones que permitieran mejorar y optimizar los plazos de entrega en Portugal”*. Además añade que los plazos de entrega se verán muy reducidos. *“Con la apertura de un nuevo centro de distribución en Madrid, ganaremos un mínimo de 24 horas en la entrega de los pedidos a los clientes portugueses, mejorando así el servicio y poniéndolo al nivel del resto de la península”*, comenta. ¿Por qué han elegido Madrid para su nuevo almacén? *“Su situación geográfica y las infraestructuras de comunicación vía terrestre con toda la zona oeste, norte, sur y peninsular; incluyendo de forma determinante Portugal, han sido el factor clave para su elección. Con un único almacén en Barcelona no podíamos garantizar entregas en 24 horas a todos los puntos de la península, pero gracias a éste nuevo almacén, podremos realizar, en menor tiempo, entregas a los clientes, que de otra forma no habría sido posible conseguir”*.

La importancia del mercado Portugués

Sin duda el mercado de nuestros vecinos portugueses es muy importante para DAKE, tanto que ha sido el impulso principal por el que han abierto el nuevo almacén de Madrid. La empresa quiere que todos sus clientes tengan el mejor servicio posible, y por razones geográficas los plazos de entrega desde Barcelona hasta Portugal no pueden ser todo lo competitivos. *“Con el nuevo almacén en Madrid, el nivel de servicio en Portugal estará a la altura del resto de la península, es decir, la del nivel que desde DAKE tiene como referencia en el mercado”*.

Muchas ventajas

Le preguntamos al responsable de logística de DAKE sobre las ventajas que se



Marc Sabatés

tienen al tener un almacén en Madrid. Destaca que la principal es la satisfacción de sus clientes, a los que podrán ofrecer una respuesta más ágil y eficaz, reduciendo el tiempo de espera en la recepción del material gracias a una mayor proximidad geográfica.

No obstante, además de las mejoras externas, internamente se ha implementado un nuevo sistema de comunicación SGA que permitirá una mejora continua de la gestión integral, optimizando las recepciones de material, las salidas y el control del stock, permitiendo una respuesta mucho más rápida ante posibles necesidades o urgencias puntuales de sus clientes, bien desde el nuevo almacén en Madrid o desde el de Barcelona. *“Todo ello repercutirá*

de forma directa o indirectamente en un mejor servicio a corto y largo plazo”, destaca Marc Sabatés.

Comenta además que el nivel de servicio seguirá siendo *“el más alto del mercado como hasta la fecha, por lo que la mejora más inmediata que notarán los clientes será la reducción del plazo de entrega en una media de 24 horas respecto al actual, simplemente por el hecho de tener un almacén más cercano a ellos”*.

Con la nueva apertura no solo se benefician los clientes de Portugal, sino que gracias a su situación estratégica mejorará el servicio y los plazos de entrega de todos los clientes de las zonas centro, oeste y sur.

Paralelamente, la apertura del centro de Madrid ha conllevado el cambio del operador logístico de Barcelona y el consiguiente cambio a un nuevo almacén de 6.000m², desde donde atienden a los clientes de la zona este peninsular, Islas Baleares, Andorra e Islas Canarias. *“Ambos almacenes estarán conectados entre sí utilizando un único sistema de gestión de datos, hecho que nos permite tener mejores soluciones y mayor capacidad de respuesta en menor tiempo”*.

Todo ello, la apertura de un nuevo centro en Madrid y el cambio a un nuevo centro interconectado con él en Barcelona, conllevará *“el máximo nivel de servicio posible como hasta hoy, pero mejorando la capacidad de respuesta al tener varios puntos de distribución, y a su vez reduciendo el plazo de entrega por el mismo motivo”*, sentencia. ■

El almacén de Madrid al detalle

El nuevo centro de distribución de Madrid está ubicado en Alcalá de Henares, en una zona muy bien comunicada por carretera para facilitar el tránsito de mercancías. Cuenta con una superficie de 6.500m², con un almacén de 4.000m² y un sistema de gestión en tiempo real SGA que les permite saber en todo momento el nivel de existencias, estado de los pedidos de los clientes y control de las expediciones.