

EQUIPAMIENTO

Excens: internacionalización y más marcas para alcanzar 36 millones en 2025

El grupo catalán ha incorporado a Manel Echevarria, ex de Lacoste, para liderar el proceso de integración de su negocio de deporte.

Iria P. Gestal

21 dic 2020 - 04:58



Un nuevo actor irrumpe en el negocio del deporte en España. Tras hacerse este año con Grifone y con otras once marcas en cartera, Excens Sports se ha marcado el objetivo de alcanzar una facturación de 36 millones de euros en 2025.

Para liderar este plan, la empresa acaba de incorporar a Manel Echevarria, ex director general de Lacoste en España, como nuevo primer ejecutivo, y el plan pasa por incorporar más marcas y acelerar su internacionalización.

Hasta este año, cada marca del grupo operaba de manera independiente. Ricard Novel, su propietario, puso en marcha su primera empresa en 2004, PKW Logistik, especializada en logístico y suministro de componentes.

Excens Sports acaba de sumar dos nuevas marcas: Capraneas y Dotout

Tras la crisis, decidió diversificar y se alió con el campeón de Trial Jordi Tarrés y los empresarios Josep Borrell y Marc Arañó para poner en marcha TRS Motorcycles, especializada en motos de trial.

En 2014, Novel se hizo también con Hebo, especializada en cascos y ropa de trial, y en 2016 adquirió Matt, especializada en guantes de esquí, y Clean Trials, la empresa de bicicletas de trial impulsada por el piloto Abel Mustieles.

El objetivo ahora es integrar todas estas marcas bajo el paraguas e Excens Sports, con una única sede para aprovechar las sinergias. “Hasta ahora, lo único que las unía es que tenían un mismo propietario, ahora queremos crear un grupo”, relata Echevarria.

Para dar el pistoletazo de salida a esta nueva etapa, la pasada primavera el grupo adquirió Grifone, especializada en **outdoor**, y, en septiembre, se hizo con los derechos de distribución de las marcas de nieve Fischer, Smith, Barts, Level y Polaroid, hasta entonces en manos de Jorcani.

El negocio del grupo se estructurará en torno a tres pilares: moto, ‘outdoor’ y bicicleta

Este mismo mes ha sumado otras dos, también como distribuidor: Capraneas, de ropa de esquí, y Dotout, de ropa de ciclismo “con un punto cercano a la moda”, explica Echevarria. “Tenemos la capacidad organizativa para absorber más marcas y seguir comprando si hay oportunidades”, aventura el ejecutivo.

El negocio de Excens Sports se estructurará en torno a tres pilares: moto, **outdoor** y bicicleta. “Esto nos da una cierta estabilidad contra la estacionalidad; tienen canales diferentes pero también muchas sinergias”, apunta.

Descartando las nuevas adquisiciones y si el contexto macroeconómico no empeora, la empresa prevé alcanzar una facturación de 36 millones de euros entre 2024 y 2025, frente a los veinte millones con los que cerró 2019.

Las marcas de la empresa cuentan con 2.500 puntos de venta, nueve concesiones y siete tiendas propias

Las marcas de la compañía están especializadas en los deportes que más se han visto beneficiados por la pandemia: todos ellos de práctica en solitario y en el exterior.

“Octubre, noviembre y diciembre están siendo extraordinarios, nuestro problema ahora es que no podemos producir al ritmo que nos demandan nuestros distribuidores”, dice Echevarría.

El grupo tiene su sede en la calle Muntaner de Barcelona, un almacén de 3.500 metros cuadrados en Vidreres (Girona) y fabrica las motos en la localidad de Santpedor (Barcelona).

La compañía exporta a treinta países y quiere acelerar la internacionalización de sus marcas propias

Sólo Excens Sports emplea a setenta personas y sus marcas están presentes en 2.500 puntos de venta, nueve concesiones y siete tiendas propias, todas ellas de Grifone, además de con cinco plataformas de ecommerce.

Con las marcas propias, el objetivo es acelerar su expansión internacional (actualmente exporta a treinta países) y reforzar la omnicanalidad. Con las de distribución, el grupo ofrece también una gestión omnicanal y economías de escala al contar con una amplia cartera.

Excens cuenta también con otras dos áreas de negocio: una industrial, bajo el nombre

PALCO23

Excens Solutions, y otra inmobiliaria, Excens Real Estate, dedicada a la venta y alquiler de pisos en Barcelona.

El área industrial incluye el negocio de Grupo Jayán, especializada en servicios de *outsourcing* e ingeniería. Además, Excens controla también el estudio de interiorismo Mimouca, impulsado por la esposa de Novel, Marta Casas.