

Aposta decidida per un nou model de distribució de proximitat sostenible

Saba tanca l'acord amb Districenter per assumir el 51% de l'accionariat de Geever

Salvador Alemany presidirà el Consell d'Administració de la companyia logística d'última milla

- Saba i Geever col·laboren des de fa més de tres anys a Barcelona desenvolupant un model sostenible de distribució urbana a través d'una xarxa d'aparcaments de Saba i de Bamsa que funcionen com a microhubs i que ha reduït les entregues fallides per sota del 10%.
- L'objectiu és consolidar Geever com un dels principals actors de la mobilitat de l'última milla, potenciant el model d'operador neutre, incrementant emplaçaments i equip humà per afrontar el desenvolupament i emprendre l'expansió a d'altres ciutats, prioritant els aparcaments de Saba.

Barcelona, 2 de juliol de 2021

En la seva voluntat de seguir ampliant l'oferta de mobilitat i de ser part de la solució al descens de la contaminació i de la congestió viària de les ciutats, Saba ha arribat a un acord amb la companyia logística Districenter (Holding M. Condeminas) per entrar a l'accionariat de l'operador Geever, especialitzat en la distribució d'última milla, i que disposa actualment de magatzems en cinc aparcaments de Barcelona de la xarxa de Saba i de Bamsa, amb previsió d'incrementar-los a nou pròximament.

Saba assumirà el 51% de l'accionariat de Geever, a través d'una ampliació de capital inicial. Després d'aquesta nova distribució accionarial de Geever, el Consell d'Administració de la companyia està presidit per Salvador Alemany (Saba), Jordi Archs (Districenter) és el vicepresident, i Pere Roca (Districenter), el seu Conseller Delegat. Compta amb dos vocals, Xavier Álvarez i Joan Viaplana, en representació de Saba, i Carlota Masdeu (Saba), com a Secretària no Consellera.

El President de Saba i de Geever, Salvador Alemany, i el Conseller Delegat de Geever, Pere Roca, han donat a conèixer avui en una roda de premsa a Barcelona els detalls d'aquesta operació. Per a Saba, es tracta de donar continuïtat al model d'aparcament que impulsa des de fa anys: *hubs* de serveis de mobilitat sostenible que aprofiten les seves localitzacions estratègiques als centres de les ciutats, la seva capil·laritat i el seu servei ininterromput per treballar com un agent integrat en la política i en la cadena de la mobilitat de persones (vehicle elèctric, *sharing*, mobilitat unipersonal) i, així mateix, de mercaderies (última milla).

Salvador Alemany ha recordat que Saba i Geever col·laboren des de fa més de tres anys a Barcelona desenvolupant un model sostenible de distribució urbana de mercaderies (DUM) basat en el repartiment de proximitat a domicili (última milla) sostenible i eficient, i en una xarxa d'aparcaments que funcionen com a *microhubs* de distribució i que cobreixen àrees properes que permeten rutes curtes i una integració amb el barri i els seus ciutadans. Aquesta experiència ha aconseguit reduir els lliuraments fallits per sota del 10%. L'objectiu, ha conclòs el President de Geever, és crear una alternativa sostenible a la DUM, consolidar un model d'operador neutre i "créixer fins convertir-se en un dels principals actors de la mobilitat de l'última milla".

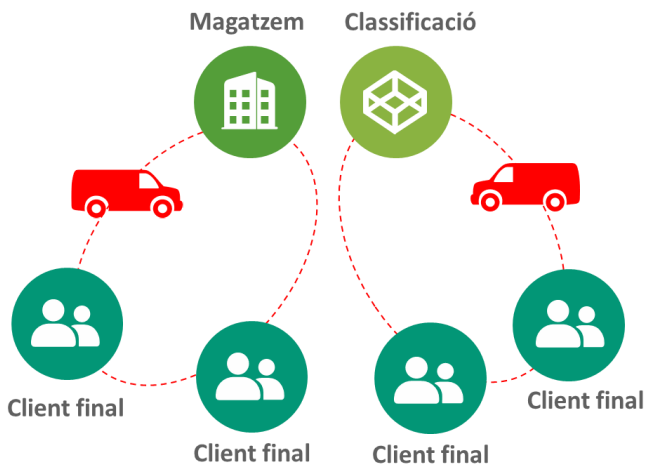
El Conseller Delegat de Geever, Pere Roca, ha enumerat quins són els pilars del model de repartiment que porta a terme la companyia: l'entrada nocturna de les mercaderies als *microhubs* de distribució, amb la reducció de congestió i contaminació associada; la distribució de proximitat, mitjançant vehicles sostenibles i unipersonals i repartidors de barri, que disposen de contracte laboral, i tenen coneixement del territori i dels seus veïns, aprofitant a més per dur a terme accions d'integració de col·lectius en risc d'exclusió social.

També ha afegit, com a factors diferenciadors, la utilització d'una xarxa capil·lar de punts de distribució que aconsegueixen fer arribar de manera eficient les mercaderies al client final i que així mateix funcionen com a punts de concentració de la logística inversa (devolucions), permetent donar servei al comerç local. Finalment, el model de proximitat de Geever inclou l'ús dels aparcaments com infraestructures que actuen com a *hubs* de distribució i que aporten com a valor afegit la disponibilitat 24/7, la cobertura capil·lar de tota la ciutat, operacions nocturnes sense sorolls molestos i sense ocupació de l'espai públic i la integració de l'operació logística i la recàrrega elèctrica de vehicles.

Actualment, Geever opera a Barcelona a través de 39 punts, dels quals 17 són aparcaments públics (Saba, Bamsa i BSM) i 22, trasters, amb la previsió en un futur de consolidar una xarxa basada únicament en aparcaments, amb 60 punts o *microhubs* de distribució. En aquest mateix sentit, el President i el Conseller Delegat de Geever han subratllat que els plans de creixement de la companyia inclouen el reforç de l'equip humà, per afrontar els plans de desenvolupament, la infraestructura pròpia (naus, *sorters* i vehicles sostenibles) i l'expansió a d'altres ciutats després del creixement a Barcelona en una fase inicial, prioritzant els aparcaments de Saba.

L'impacte de la DUM en ciutats com Barcelona o Madrid representa un 40% de les emissions o el 20% de la congestió, amb un creixement previst de la demanda en repartiment d'última milla del 78% el 2030 i el seu consegüent efecte mediambiental i de costos. El model actual de distribució de l'*e-commerce* basat en la utilització de furgonetes per a la distribució, comportaria a Barcelona i per a una estimació de 63.000 paquets diaris, 95.000 quilòmetres en horari laboral, davant de la reducció del 90% de quilòmetres que representa el model Geever, fets a més en horari nocturn i sense molestos sorolls en el procés de càrrega i descàrrega.

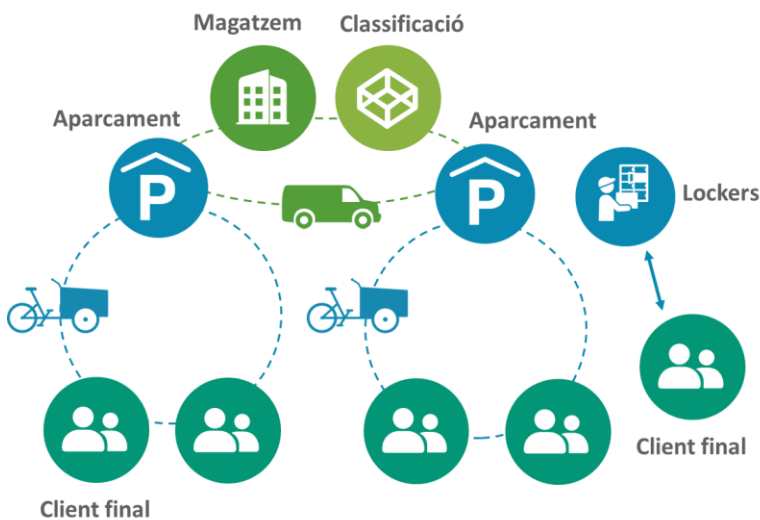
Model actual de distribució d'e-commerce



Distribució a client final en furgonetes

- Una furgoneta cada 100 lliuraments.
- Recorren la ciutat durant 10 h en horari laboral, fent 120 parades en via pública i recorrent 150 km.
- Percentatge de lliuraments fallits del 18%.
- Diàriament a Barcelona equivaldria a:
 - 63.000 lliuraments.
 - 630 furgonetes.
 - 75.600 parades.
 - 94.500 km (horari laboral).

Model de proximitat de Geever



- **Distribució als aparcaments en furgonetes:**
 - Una furgoneta cada 210 paquets
 - Lliuren la càrrega en 2 h, de nit (o en hora vall), fent 1 o 2 parades en pàrquing i recorrent 30 km.
- **Distribució des dels aparcaments al client final amb mitjans actius**
 - Reducció de lliuraments fallits <10%.
- Diàriament a Barcelona equivaldria a:
 - 63.000 lliuraments.
 - 75 furgonetes.
 - 9.000 km (nocturns).
 - 700 Geever (repartidors).
- **Permet integrar la recollida en lockers sense que aquests siguin una parada addicional.**
- **Participació del comerç tradicional.**

Comunicació i Relacions Institucionals

Tel. +34 93 557 55 26 / 93 557 55 59

comunicacion@sabagroup.com

<http://www.saba.eu/ca/sala-premsa>

Oficina de l'accionista

Tel.+34 93 557 55 28

accionistas@sabagroup.com

