

La moto compartida sale de viaje

Cooltra ultima el lanzamiento de un servicio 'premium' junto a BMW para que los vehículos de alquiler compartido se encarguen de las distancias medias



Cooltra tiene más de un 50% de cuota del mercado de motos de alquiler en España.

POR DANI CORDERO

A Timo Buetefisch le surgió la idea de Cooltra cuando tuvo que llevar su moto al taller y no tenía alternativa. Hoy la compañía que fundó nada tiene que ver con aquel planteamiento. Cerrará el actual ejercicio con una facturación de 40 millones de euros, logrará por primera vez un beneficio operativo bruto (ebitda) y, mientras ve cómo competidores como Coup (propiedad de Bosch) cierran, se ha consolidado como el líder de la moto de alquiler en España con más de un 50% de cuota de mercado, según su fundador. Y la próxima semana asume un nuevo reto, conseguir con dos ruedas lo que otras compañías ya hacen con coches: unir distancias medias con un servicio de motos compartidas. Se ha aliado con BMW para alquilar sus eléctricas, con mayor autonomía y velocidades de hasta 120 kilómetros por hora, y lanzar el nuevo servicio.

La compañía nacida en Barcelona en 2006 ve en ese nuevo negocio dos posibilidades. Por un lado, atraer clientes con más poder adquisitivo que busquen

un producto de alta gama. Y, por el otro, buscar fórmulas con las que sortear las regulaciones de los Ayuntamientos, que evitan una saturación de sus calles con el reparto de licencias a los operadores de motos compartidas. En Barcelona, por ejemplo, el Ayuntamiento prevé conceder 6.958 y ningún operador podrá concentrar más de 2.319. Aunque Cooltra solo tiene unas 1.400 motos en la ciudad (1.700 en Madrid y 550 en Valencia), la normativa limitaría una posible expansión.

Puntos de recarga

Con las 60 nuevas BMW que ahora pondrá en servicio, Cooltra modifica su modelo de negocio. Ante la imposibilidad de cambiar las baterías cuando están gastadas, como hace con el resto de sus motos eléctricas, su modelo de negocio *prime* se basa en aparcamientos con puntos de recarga eléctricos, donde los clientes tendrán que dejar las motos cuando hayan concluido el uso del servicio. Es el que prefieren las Administraciones, puesto que los vehículos no saturan la vía pública. Pero el problema es tener preparada una red de aparcamientos disponi-

bles, que Cooltra empezará a explotar a través de cuatro instalaciones de Saba. El objetivo es extender esa red a ciudades como Sant Cugat y Sabadell o el aeropuerto de El Prat. "Este servicio está pensado para ejecutivos que necesitan un transporte rápido, valoran el aparcamiento y tienen que cubrir distancias de entre 15 y 30 kilómetros", explica Buetefisch, quien defiende que la alianza con BMW "reduce la huella de dióxido de carbono y mejora la calidad del aire que todos respiramos". El uso promedio de una moto compartida acostumbra a ser de unos cuatro o cinco kilómetros. De ahí que el fundador de Cooltra considere que su mercado se reduce a unas 100.000 personas, que pagarán 19 euros por la primera hora de viaje, mientras que a partir de ese tope de tiempo el coste pasará a ser de 1,5 euros por cada cinco minutos de uso.

El modelo es el mismo que el habitual, aunque en este caso disponen de dos cascos bajo el asiento. No se requiere ni llave ni tarjeta, ya que basta con el teléfono móvil. El grupo, controlado por dos *family offices* alemanes (tienen el 85%) y por Buetefisch (el 15% restante), opera en seis países (España, Austria,

Francia, Italia, Portugal y República Checa) a través de sus tres negocios: el alquiler ordinario de motocicletas, el servicio de *moto-sharing* que ofrece a través de eCooltra (ahora ampliado) y el servicio de última milla. Pero Buetefisch no quiere quedarse ahí y pretende convertir la aplicación de la compañía en una base de servicios variados, en los que se pueda escoger el más apropiado. La plataforma tiene 900.000 usuarios activos que pueden utilizar las 7.000 motos eléctricas presentes en los seis países en los que operan.

El primer trimestre del próximo año prevén lanzar, por ejemplo, un servicio de bicicletas compartidas, negocio que el Ayuntamiento de Barcelona ha regulado y del que, además, es el principal operador con Bicing. Para acometer proyectos como ese, Cooltra se encuentra en búsqueda constante de posibles inversores, que acompañarán esos pasos adelante. "El futuro de la compañía no depende de levantar dinero, pero eso sí puede definir el futuro del negocio", afirma el consejero delegado. Hasta ahora los *family offices* que están detrás del proyecto han sido los principales valedores de la expansión, con varios créditos por un importe conjunto de 60 millones de euros. Llegaron a buscar un socio, aunque ninguna operación acabó por cuajar.

Previsiones

Este año crecerán un 70% en niveles de facturación para alcanzar los 40 millones de euros, aunque no llegarán a los 42 millones que preveían porque su negocio de reparto de última milla no ha logrado ampliar la base de clientes tanto como tenían previsto (aportó unos ingresos de siete millones). Para el próximo año esperan alcanzar una cifra de negocio conjunta superior a los 50 millones de euros.

Pese a que espera su llegada, Buetefisch no teme la irrupción en el negocio de los grandes fabricantes de vehículos, que están trasladando su modelo de negocio hacia los nuevos sistemas de movilidad. Seat, por ejemplo, quiere desembarcar. O Acciona, que ha desplegado un potente servicio de moto compartida. "Ha habido un poco de burbuja, pero es cierto que el mercado continúa creciendo y no tememos la llegada de nuevos operadores porque creemos que puede haber otros jugadores importantes en cada mercado", dice el directivo.

La empresa busca atraer clientes de mayor poder adquisitivo que busquen una gama más alta

La oferta también aspira a sortear las crecientes restricciones de los Ayuntamientos

El grupo fundado por Timo Buetefisch prevé cerrar este año con ingresos de 40 millones
