



NOS PRESENTA TODAS SUS NOVEDADES

El pasado 21 de octubre Atlas Copco reunió a los medios especializados en el sector para avanzarles las novedades que presentará a bombo y platillo en la próxima edición de **SMOPyC**, en la que pondrá a disposición de todos sus visitantes un espectacular stand.

Una estrategia acertada

Desde enero de 2004, el área de negocio de Atlas Copco Técnicas de Construcción y Minería ha afinado su estructura para mejorar el servicio a los clientes de todo el mundo, dentro de la industria de Construcción y Minería. Como consecuencia, Atlas Copco Rock Drilling Equipment (RDE) junto con la división Atlas Copco Wagner (WAG), fueron divididas en tres secciones. Esta división ha mejorado la concentración y transparencia de cada línea de producto y, de esta forma, ha salvaguardado las exigencias de clientes habituales y futuros, con la unión de ambas áreas de negocio. Por tanto, los recursos del centro de clientes han sido también divididos.



La situación actual de Atlas Copco lleva una estrategia basada en el acercamiento al cliente final, utilizando el canal más adecuado, tanto en forma directa como a través de distribuidores. En función del tipo de mercado, Atlas Copco ha elaborado dos estrategias independientes: una para Construcción (CMT), más atención directa y menos a través de distribuidores, y otra para Demolición (CTO), basada en la atención a través de su red de distribución.

Otra faceta de la nueva estrategia puesta en marcha por Atlas Copco es el desarrollo orgánico y mediante adquisiciones cercanas al negocio tradicional y de tamaño asumible, con una intensa labor de integración y diversificación en servicio y un desarrollo de redes de distribución para gamas específicas. Además, Atlas Copco presta especial atención a las U.T.E. (unión temporal de empresas) para su negocio integral.

El objetivo de esta estrategia es que el sector perciba a Atlas Copco como la compañía con mejor servicio en el mercado de la perforación, cuidando al cliente y adaptándose a sus necesidades.



ASISTENCIA TÉCNICA
CONSTRUCCIÓN Y MINERÍA
Tel.: 916 279 230
Fax.: 916 279 231
e-mail: st.cmt@es.atlascopco.com

Y después de la compra... 'aftermarket'

Atlas Copco ha ideado un sistema de atención al cliente con un interesante valor añadido. El 'aftermarket' es el soporte que Atlas Copco ofrece a sus clientes desde el suministro de una máquina hasta el fin de su vida útil.

Atlas Copco sabe bien que los clientes no se deciden por uno u otro equipo en función de las características técnicas o su precio de adquisición, sino más bien en función de la

disponibilidad, el rendimiento, los costes de operación y la calidad del trabajo de las máquinas. Por eso, Atlas Copco "no vende máquinas, sino que ofrece soluciones". Las premisas básicas del 'aftermarket' en Atlas Copco son la proximidad al cliente y la rapidez de respuesta, sin olvidar, por supuesto, la calidad de un servicio que ofrece documentación, formación, repuestos y consumibles y los mejores medios humanos y técnicos.



La documentación y formación está dirigida a operadores y personal de mantenimiento. El equipo de Atlas Copco ofrece todo tipo de información documental y práctica sobre sus equipos, "in situ" o en su propio Centro de Formación, en el momento de la adquisición o a demanda del cliente. Su teoría es que, en la práctica, "el mejor cliente es el mejor formado".

Atlas Copco ofrece también un soporte a distancia para pedidos de piezas, consultas técnicas y solicitud de servicio a través de cuatro soportes: AC-Connect, teléfono, fax y e-mail. La asistencia técnica "in situ" es rápida y eficaz cuando se trata de averías y revisiones periódicas, desplazando técnicos especializados, vehículos de servicio y herramientas adecuadas para cada caso concreto.

Los repuestos que facilita el servicio de postventa de Atlas Copco son originales, con las mismas características que los suministrados con la máquina adquirida y con una disponibilidad máxima de siete días.

Atlas Copco ha ampliado sus servicios de asistencia técnica para construcción y minería situando Servicios Oficiales Atlas Copco en Asturias, Ourense, Madrid, Valencia y Málaga, y Servicios Autorizados en A Coruña, Vizcaya, Barcelona, Madrid, Tenerife y Valencia, que vienen a reforzar la labor de Taller propio en Madrid.

Así pues, Atlas Copco estrecha la relación con sus clientes de forma que ésta no se termina con la venta de una máquina, sino que se extiende durante toda la vida útil de sus equipos, aportándoles así un elemento diferenciador.

Aliado con los líderes

Atlas Copco Ab ha adquirido **Rotex Oy** de Finlandia, un fabricante especialista en geotecnia. La estrategia de Atlas Copco es ampliar el negocio dentro del mercado de geotecnia, donde la perforación de revestimiento representa un campo importante. Rotex ha desarrollado el sistema de perforación **Symmetrix®** (paraguas para túneles, pilotes y micropilotes y anclajes) con tubería de revestimiento como solución sencilla a la perforación con revestimiento en terrenos complicados, de forma que la alianza Atlas Copco-Rotex será el centro de competencia de los sistemas de perforación con tubería de revestimiento, atendiendo así tanto a la actual como a la futura base de clientes.





En febrero, Atlas Copco y la compañía Ingersoll-Rand anunciaron la firma de un acuerdo por el que Atlas Copco compraría a Ingersoll-Rand la línea de negocio **Ingersoll-Rand Drilling Solutions (IRDS)** a nivel internacional. Las principales razones por la que se ha realizado esta adquisición son la de ampliar la gama de productos y servicios de perforación en la industria internacional de la minería y la construcción y obra pública, y como consecuencia, ofrecer un mejor servicio a los clientes de Atlas Copco en todos los mercados. Así, los excelentes productos de minería de interior de Atlas Copco, combinados con los productos rotativos de perforación de IRDS

para minería de superficie, han dado a Atlas Copco una significativa y amplia línea de producto disponible para los clientes. IRDS, líder en rotativas, ofrece una imagen de marca y aporta a Atlas Copco una gama que cubre todas las necesidades de perforación: pequeño, mediano y gran diámetro, con una posición dominante en América y experiencia demostrada.

La fusión de Secoroc y Atlas Copco Rock Tools bajo el nombre Atlas Copco Secoroc, hace ya un tiempo, propició una mejora tanto de la capacidad de Atlas Copco como de su gama de productos. Atlas Copco incorpora ahora el catálogo más amplio del mercado en lo referente a equipos de perforación con martillo en fondo, lo que posiciona a la compañía como líderes mundiales en el suministro de estos equipos. Asimismo, Atlas Copco ha incrementado su plataforma de clientes de martillo en cabeza en el mercado español, incorporando nuevos distribuidores y agentes a la red local. Atlas Copco Secoroc han creado recientemente una nueva unidad de negocio denominada Atlas Copco BHMT Inc. que diseña y fabrica sus productos en las plantas de producción de Texas (EE.UU.). La incorporación de **Baker Hughes** a la línea de Atlas Copco Secoroc completa la gama de perforación para la minería a cielo abierto (herramientas para las máquinas rotativas de Drilling Solution y herramientas para los equipos RBM de Robbins), la construcción y la captación de agua.



En cuanto a los métodos de demolición, Atlas Copco ha iniciado una "nueva era". En el año 2002 Atlas Copco compró Krupp Berco Bautechnik GmbH, empresa alemana líder en la fabricación de martillos hidráulicos de serie media y pesada. Gracias a la integración de los productos Krupp en la gama Atlas Copco, el grupo puede ofrecer a sus

clientes herramientas de demolición superiores según necesidades de peso y de uso en distintas aplicaciones: martillos gamas MB/HB de Atlas Copco Krupp, mordazas de demolición Serie CC Pequeñas y Serie CC Grandes, pulverizadores BP de gran rendimiento y DP de demolición "Combi", bivalvas para separación y demolición de materiales y MG en versiones D y L y cizallas de chatarra SC.