



AURTENECHÉ YANMAR INAUGURA SU DELEGACIÓN SUR EN MÁLAGA

El día 7 de noviembre de 2006 se inauguró la delegación de Aurteneche Yanmar en



Las flamantes nuevas instalaciones de Aurteneche Yanmar en Marbella

Marbella. Al evento asistieron personalidades como los responsables de Amann-Yanmar Europa, el Sr. Louis Vernel, Sales Manager, el Sr. Benoit Deboos, Director General y el presidente de la compañía Amman, Sr. Jean Claude Gomez. Asimismo, los asistentes tuvieron el privilegio de contar con la asistencia del presidente de la división Yanmar Construction en Japón, Sr. Fumihiko Kobayashi. De entre los miembros

de la compañía de Aurteneche Distribución, el señor Jesús Aurteneche, gerente, Iñaki Redondo, Director Comercial, Laura Ortiz de Latierro, Responsable de Administración, Izaskun Kintana, Responsable de Comunicación, Eduardo de Miguel, Responsable de Transporte y los responsables de dicha delegación, el Sr. Kelani, Director de la Delegación y el Sr. Cándido Cruz, Jefe de Servicio.

Aurteneche se ha posicionado como una empresa importante en el mercado de maquinaria de obra pública y construcción con más de cincuenta años de experiencia en la

venta y distribución en este sector, cuya andadura la comenzó, al igual que Yanmar, con la fabricación de motores Diesel en los años cincuenta.



De izquierda a derecha, Benoit Deboos, Cándido Cruz, A. Kelani, Jesús Aurteneche, Fumihiko Kobayashi e Iñaki Redondo

Dentro de esta dinámica, en mayo de 2004 se llegó a un acuerdo de colaboración con Yanmar a través de Ammann Yanmar Europa para la distribución exclusiva de la gama "Yanmar Construction" en España. Desde este momento se ha desarrollado



Benoit Deboos y Fumihiro Kobayashi celebran la inauguración

una amplia y fuerte labor técnico-comercial para llegar a todo el territorio nacional, resultando una red de veinticinco distribuidores que pretende ampliar hasta más de cuarenta.

Debido al incremento de la demanda y a la necesidad de conseguir una mejora en el servicio, atención y proximidad al cliente, Aurteneche ha decidido la apertura de una delegación en el Sur, concretamente en

Marbella. Desde esta base se pretende atender directamente las provincias de Málaga y Granada y dar cobertura al resto de distribuidores en la zona sur de España.

De esta forma con la central en Vitoria, dos delegaciones propias en España, centro-sur y junto con los veinticinco puntos actuales de distribución antes mencionados, se pretende crear una red de distribución sólida que permita conseguir los objetivos marcados por Ammann Yanmar Europa.

Yanmar es líder en Japón y en varios países de Europa en el sector de las miniexcavadoras, tanto en giro-cero (zero tail swing) como en la gama Σ (Sigma); máquinas siempre de máxima calidad, fiabilidad y tecnología aplicada. Con todo esto y un esfuerzo común de un gran equipo de profesionales, Aurteneche espera en este segundo año, en España, alcanzar las doscientas cincuenta unidades y acercarse a los primeros puestos en ventas en el mercado español.

Esta empresa no valora, sin embargo, tanto el número de ventas como la satisfacción de sus clientes para en un futuro a largo plazo seguir contando con la confianza de los mismos.



Benoit Deboos, Jean Claude Gomez, Fumihiro Kobayashi e Izaskun Kintana conversan animadamente durante la presentación

Por ello, Aurteneche agradeció a todos su presencia, tanto clientes, responsables, colaboradores, amigos y prensa, quienes pudieron disfrutar de una grata velada.



Durante la inauguración se realizó una rueda de prensa. Allí el Sr. Deboos y el Sr. Kobayashi, atendieron las preguntas y dudas de diversos periodistas. De lo cual destacamos las siguientes cuestiones:

- La facturación que Yanmar Japón está teniendo durante este año (año fiscal) 2006 es de 670*100 millones de yenes = ¥67,000,000,000 =442.703.350 €
- En el año 2005 (año fiscal) ¥57,000,000,000=376.910.000 €
- Unidades vendidas durante este año son de 15.000 unidades mundiales y 7.000 unidades en Europa.

Las previsiones de Yanmar para el próximo año 2007 es vender un 15% más en Europa. En España quiere incrementar un 50% más con respecto a las ventas del presente año, que como hemos dicho se espera sean unas 250 unidades.

Según el Sr. Kobayashi, el secreto de la compañía Aurteneche es que está llevando una política de ventas muy personalizada, ya que se dirige a los clientes de forma muy directa con su amplia red técnico-comercial actualmente en expansión. Esto, junto con su gran esfuerzo comercial, ha conseguido que en el mercado español Yanmar pase en apenas dos años de números presenciales a ocupar un puesto importante en el ranking de ventas nacional. En Ammann Yanmar siguen, de todas formas, convencidos del futuro prometedor de su distribuidor en España, tanto por el buen hacer de la compañía Aurteneche, como las perspectivas de incremento pendiente de este mercado tan joven.

Además, según el Director General de Ammann Yanmar el Sr. Deboos, queda todavía por llegar la cultura de utilización de estos equipos, no únicamente como "máquinas excavadoras" sino como auténticas herramientas multiuso.

Por otra parte, el Sr. Kobayashi no quiso desvelar muchos detalles respecto a las novedades que presentarán en la exposición de Bauma, sin embargo sí dijo que iban a presentar nuevos modelos de miniexcavadoras.

En Japón, Yanmar vende de la gama de miniexcavadoras Σ (Sigma), siete modelos en concreto, de 1000 a 8000 kilos, un 25% de sus ventas, de 1500 a 2000 unidades. En Europa, este tipo de máquina comienza a tener su aceptación, lenta por otra parte,



ya que es Ammann Yanmar la única compañía en Europa que ha homologado este tipo de máquina, y sólo lo ha hecho con el modelo B7 Σ (Sigma); pero estamos



La gama Σ Sigma es la niña mimada de la compañía

convencidos de la enorme utilidad de estos equipos y es seguro que otros fabricantes irán incluyendo este tipo de brazos en su oferta comercial en Europa. Las ventas de dicha máquina se ha incrementado en Europa cerca de un 50% con respecto al año anterior, por lo que se seguirá apostando por su comercialización, y en España entorno al 10% de las ventas de Yanmar son B7 Σ (Sigma).

Desde el punto de vista de Aurteneche, Yanmar es el futuro en todo lo referente a la miniexcavadora, esto ya está siendo copiado

por la competencia. Yanmar tiene unas peculiaridades a la hora de hacer las máquinas que no presentan otras marcas, por lo cual ya está siendo copiado por la competencia. Entre las ventajas para el comprador destacamos:

- Patente VICTAS (cadena asimétrica, mayor estabilidad y doble duración).
- Patente VIPPS (distribución proporcional del canal hidráulico).
- Patente Σ (Sigma) (brazo de barrido completo en todo el ancho de la máquina).
- Estabilidad "circular" (mantiene la máxima e idéntica estabilidad los 360 grados de giro).
- Giro 0 del chasis posterior, pero también del pivote delantero.
- El fabricante que ofrece mayor estabilidad de entre las minis del mercado.
- Reducción de la electrónica a favor de la fiabilidad.
- Según informe técnico de consultoría externa en Europa, Yanmar es el fabricante más económico en gastos de mantenimiento y reparación entre las "minis" del mercado europeo.



Las peculiaridades de las miniexcavadoras Yanmar las hacen únicas

Todos estos hechos corroboran el crecimiento que Aurteneche está desarrollando con la mini excavadora de Ammann Yanmar, y de lo cual se intuye la buena relación entre las dos empresas colaboradoras.