

DYNAPAC

LA EXTENDEDORA SVEDALA DEMAG DF 135 C DEMUESTRA SU VERSATILIDAD

La gama de extendedoras Svedala Demag ha registrado un importante aumento de ventas, dentro y fuera de España, durante el 2005. Dynapac Iberia ha fundamentado este crecimiento en el desarrollo de su departamento técnico y en las nuevas soluciones financieras a medida del cliente. Una de las últimas operaciones ha sido



La Svedala Demag DF 135 C trabajando en una obra pequeña

el suministro de dos extendedoras DF 135C al grupo RUS, una mediante renting y otra mediante leasing. RUS, líder nacional en fabricación y ejecución de obras de mezclas asfálticas ha destacado "la versatilidad" de dichas máquinas a las cuales se han incorporado interesantes desarrollos específicos.

El personal de Dynapac Iberia está convencido de que, en la actual coyuntura, se

debe apostar por un mayor desarrollo de las áreas de asistencia técnica y servicios financieros. Uno de sus productos estrella en el 2005 ha sido la extendedora Svedala Demag DF 135C. Recientemente, Dynapac ha suministrado 2 extendedoras de este modelo al grupo constructor RUS con los siguientes desarrollos específicos:

- Calentamiento Eléctrico/Vibración extra de la regla: El calentamiento eléctrico de la regla proporciona una operación y un mantenimiento más sencillo y limpio. La vibración extra es importante para conseguir una pre-compactación del 94%/95%, aumentando sensiblemente la productividad en la compactación.
- La compactación final se realiza mediante los rodillos Dynapac tándem vibrantes CC222 y CC 422.
- Los rodillos neumáticos Dynapac CP 221 y CP 271 consiguen el acabado perfecto en el asfaltado.
- Bombas de limpieza: Las bombas pulverizan productos de limpieza, lo que permite el lavado de la máquina a pie de obra, al final de la jornada, facilitando así un perfecto mantenimiento.
- Flexibilidad en el ancho de trabajo, extensiones de regla hasta 6,5 metros y 5,7 metros: RUS ha elegido estas extensiones, sobre todo, pensando en la ejecución de asfaltado de calles.
- Engrase centralizado: Se mecaniza el mantenimiento diario, ahorrando tiempo del operador en esta tarea.



La Svedala Demag DF 135 C adquirida por la empresa Rus

Versatilidad

Bertrand Lefebvre, responsable de Maquinaria de RUS, ha sido preciso a la hora de explicar por qué han adquirido dos extendedoras Svedala Demag: "RUS tiene una actividad mixta de obras grandes, como las autovías, y obras más pequeñas, como parking privados, zonas industriales o urbanizaciones. La extendidora Svedala Demag DF 135C cubre ambos ámbitos de trabajo. Tiene la potencia suficiente para alcanzar óptimos rendimientos en una autovía y es una máquina versátil para obras pequeñas".



Bertrand Lefebvre, Responsable de Maquinaria de Rus

Lefebvre ha añadido: "La primera extendidora, actualmente en obra cerca del circuito de Jerez, lleva tres meses en actividad realizando obras de calles en poblaciones cercanas a Sevilla. En estas obras, tenemos una gran satisfacción con el rendimiento de esta extendidora. Esperamos que aún sea más interesante en los costes de mantenimiento por la fiabilidad que exigimos para responder a nuestros clientes. En RUS necesitamos una gran rapidez en la asistencia técnica porque debemos cumplir unos plazos de ejecución. En muchas obras además se otorgan primas por acortar los plazos, por lo que la fiabilidad de la máquina es primordial. Por ejemplo, aquí en Sevilla acabamos de adquirir una planta asfáltica que produce 400 toneladas/hora, por lo tanto, el extendido tiene que ir al mismo ritmo".

Lefebvre ha añadido: "La primera extendidora, actualmente en obra cerca del circuito de Jerez, lleva tres meses en actividad realizando obras de calles en poblaciones cercanas a Sevilla. En estas obras, tenemos una gran satisfacción con el rendimiento de esta extendidora. Esperamos que aún sea más interesante en los costes de mantenimiento por la fiabilidad que exigimos para responder a nuestros clientes. En RUS necesitamos una gran rapidez en la asistencia técnica porque debemos cumplir unos plazos de ejecución. En muchas obras además se otorgan primas por acortar los plazos, por lo que la fiabilidad de la máquina es primordial. Por ejemplo, aquí en Sevilla acabamos de adquirir una planta asfáltica que produce 400 toneladas/hora, por lo tanto, el extendido tiene que ir al mismo ritmo".

Lefebvre ha añadido: "La primera extendidora, actualmente en obra cerca del circuito de Jerez, lleva tres meses en actividad realizando obras de calles en poblaciones cercanas a Sevilla. En estas obras, tenemos una gran satisfacción con el rendimiento de esta extendidora. Esperamos que aún sea más interesante en los costes de mantenimiento por la fiabilidad que exigimos para responder a nuestros clientes. En RUS necesitamos una gran rapidez en la asistencia técnica porque debemos cumplir unos plazos de ejecución. En muchas obras además se otorgan primas por acortar los plazos, por lo que la fiabilidad de la máquina es primordial. Por ejemplo, aquí en Sevilla acabamos de adquirir una planta asfáltica que produce 400 toneladas/hora, por lo tanto, el extendido tiene que ir al mismo ritmo".

Una relación de 21 años

Rus es una empresa familiar que se constituye en 1928 para la construcción de carreteras en Andalucía. Hoy, casi 80 años después, RUS es un grupo empresarial dedicado a la construcción, obras civiles (Carreteras, Hidráulicas, etc.) y la producción, venta y extendido de aglomerados asfálticos. En concreto, su facturación anual es de 80 millones de euros.

Rus tiene sedes en casi todas las provincias andaluzas, una plantilla de 228 profesionales, 12 plantas asfálticas con una capacidad de producción superior a las 2.800 tn/hora y 2 millones de toneladas de mezcla asfáltica al año. También cuenta con 6 canteras y 3 plantas de machaqueo y clasificación de áridos. Este perfil confiere a Rus un liderazgo nacional en la producción y venta de mezclas asfálticas con un 5% de cuota de mercado.

Juan Uranga, Jefe de Ventas de Dynapac Iberia, ha subrayado la larga trayectoria comercial entre ambas compañías: "Rus es cliente de Dynapac Iberia desde el año 1985, es decir, hace 21 años. Una relación contractual basada, sobre todo, en maquinaria pesada desde 2.500 kilos hasta 20.000 ki-

los, destinadas a la compactación y numerosas extendedoras". Juan Uranga consi-

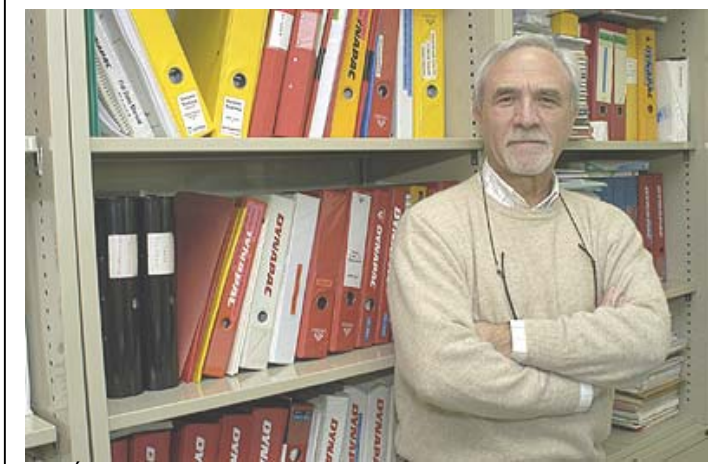


Bertrand Lefebvre y Juan Uranga, Jefe de Ventas de Dynapac Iberia, en el momento de la entrega de la DF 135 C

dera que Rus es un buen ejemplo de lo que el mercado de la construcción demanda: Máquinas flexibles, compras con financiaciones ágiles, sencillas y un servicio postventa eficaz.

El servicio, clave de la operación

El servicio postventa de Dynapac Iberia ha sido una de sus principales bazas en



Ángel Coello, Director de Post Venta de Dynapac Iberia

esta la última venta a Rus, según Juan Uranga: "La atención técnica ante cualquier incidencia es inmediata, por teléfono o en desplazamientos. Los técnicos de Dynapac acumulan más de 20 años de experiencia y conocen a la perfección el funcionamiento de nuestras máquinas. Sabemos que las obras de nuestros clientes no se pueden parar y trabajamos, día a día, para cumplir este objetivo. Por cierto, los nuevos servicios finan-

cieros (Renting, Leasing, alquiler con opción a compra y venta a plazos) que comenzamos a comercializar a finales del 2005, a través de Dynapac Financial Services, están obteniendo una magnífica acogida en el mercado. Cada cliente necesita su venta personalizada y su financiación a medida, de forma ágil y profesional".

Según declaraciones de Ángel Coello, Director de Post Venta de Dynapac Iberia, en los departamentos de Post-venta de Dynapac Iberia se sienten orgullosos de proporcionar confianza y satisfacción a sus clientes. Coello ha detallado los valores añadidos del servicio Post Venta de Dynapac Iberia:

- Servicio de Atención al Cliente en tiempo real para salvar situaciones inesperadas.
- 600.000 euros en todo tipo de material de repuesto que garantiza plazos de entrega menores a las 24 horas para cualquier pieza de recambio.
- Pedidos de repuestos "on-line" con servicio de embarque nocturno directamente al cliente. Recepción de la pieza antes de las 10:00 a.m.
- 7 Técnicos expertos en extendedoras con más de 20 años de experiencia de media en la amplia gama de Dynapac.
- Formación específica para los mecánicos especializados en máquinas de alta tecnología, como las extendedora y las fresadoras. Un proceso formativo que suele durar más de 3 años.
- 5 Talleres móviles que se desplazan, en cuestión de horas, a lo largo de toda la geografía nacional.
- Contacto directo con nuestras fábricas de Alemania, Suecia, Francia y Brasil. Apoyo de los mismos ingenieros que diseñaron el producto.
- Los mecánicos de Dynapac Iberia cursan todos los años cursos de actualización en Suecia Alemania y España.
- La documentación técnica de cada máquina, pesada o ligera, es detallada y útil para cualquier circunstancia.
- Se realizan cursillos de iniciación para los clientes en sus respectivas empresas o en las instalaciones de Dynapac Iberia.
- Red nacional de servicios oficiales en constante crecimiento y mejora.