



## **CASE APOYA A SU DISTRIBUIDOR EN MADRID W41 EQUIMOP EN SU 5º ANIVERSARIO**

**Distribuidor de CASE para Madrid y la zona centro, W41 Equipop se ha posicionado como uno de los referentes para el sector de la maquinaria de OP en Madrid, Toledo y Guadalajara.**

**Después de cinco años de dinámica actividad W41 Equipop encara el futuro con unos sólidos resultados y un creciente número de clientes satisfechos con las máquinas CASE.**



Hace pocos meses que W41 Equipop celebró el quinto aniversario de su constitución como empresa y distribuidor oficial de CASE para Madrid y la zona centro. Lo celebró a lo grande, con un concurrido acto conmemorativo y contando con el apoyo y la presencia de CASE. Durante la jornada se reflejó la satisfacción de todos por haber llegado muy lejos en tan breve espacio de tiempo. Y es que W41 Equipop tiene todo lo que se necesita para estar como está en cabeza de la oferta en el mercado español. Cuenta con la distribución de una marca mundialmente reconocida y con larga tradición en España como es CASE; se guía por una filosofía de empresa orientada al

servicio al cliente; reúne un inmejorable equipo humano que aporta la necesaria experiencia y entusiasmo y tiene una dirección avezada, experta y decidida.

Con todos estos ingredientes y de la mano de Brunhilde Rygiert, su Directora, la compañía ha crecido y consolidado cada ejercicio con unos excelentes resultados de ventas. Las cifras más recientes hablan por sí solas: 221 unidades CASE vendidas el pasado año; un crecimiento de un 13% respecto al anterior y una facturación de 26 millones de euros, lo que supone un incremento del 10% sobre 2006.

## e-maquinaria



Hay que destacar también que el volumen de facturación de la empresa ha subido espectacularmente durante estos últimos 3 años, pasando de 8 millones de Euros en 2003 a 23,7 millones de Euros en 2006.

CASE se encuentra así muy bien implantada en la zona centro, con una clientela que abarca todos los segmentos, compuesta por trabajadores autónomos, empresas familiares, constructoras y organismos públicos. La probada fidelidad de sus clientes responde sin duda a un modo de hacer las cosas que va impregnado del lema de W41: "Garantía de Servicio". Bruhilde Rygiert explica esta ideología con las siguientes palabras **"Como concesionario somos el eslabón entre el fabricante y el usuario de equipos productivos para obtener altos rendimientos. Tenemos que garantizar, por lo tanto, todos los servicios que pueda demandar nuestro cliente: desde asesoramiento técnico, disponibilidad de recambios, atención comercial, reparaciones eficientes, hasta facilidades financieras"**.

El propio Jose Luis Ordóñez, Director de CASE Construction para España y Portugal, ha elogiado la trayectoria del distribuidor madrileño, destacando su esmerada dedicación a la atención a sus clientes: **"En CASE estamos muy satisfechos con los resultados obtenidos por W41 Equipop en estos últimos años y, sin duda, su buen hacer con los clientes les asegura un brillante futuro"**.



### Un lustro de historia

W41 nació en Francia como concesionario de CASE para la zona de Tours, teniendo su sede social en el departamento 41. La oportunidad de crear una filial en España surgió cuando CNH buscaba un distribuidor que llevase a cabo todas las funciones de su "Sucursal Madrid". Entonces se creó W41 Equipop, en octubre de 2002, como distribuidor oficial de CASE para Madrid y Zona Centro.

## e-maquinaria

El equipo estaba formado por 20 personas procedentes de CASE España, que aportaron toda su experiencia y know-how para que la transferencia de actividades no afectase en lo más mínimo a la atención que reciben los clientes.



Así, y después de una trayectoria más que exitosa, el pasado noviembre W41 Equipop cumplió su quinto aniversario y lo celebró en un acto que reunió a todos los que hacen posible la buena marcha de la compañía: desde el personal de recambios al equipo técnico, pasando

por el departamento comercial, etc., así como un buen número de clientes. También se aprovechó tan oportuna ocasión para rendir homenaje a Félix Galván, Jefe de Servicio Técnico de W41 Equipop, que celebró sus 35 años en CASE y de quien fueron elogiadas su seriedad, dedicación, espíritu de sacrificio y su lealtad a una marca y a la empresa que representa.

También en el mismo acto se conmemoró el 50 aniversario de la retrocargadora de CASE y Jose Luis Ordóñez, Director de CASE, hizo entrega de una flamante CASE 580SR II "Black Series" a Don Amalio García Raboso. Por supuesto, en el evento no podía faltar una amplia selección de maquinaria CASE, destacando la presencia de la recién galardonada CASE 921 E, la pala cargadora que recibió el premio Potencia 2007 a la maquinaria de OP e ingeniería civil.

### **Clientes satisfechos**

Uno de los más fieles clientes de W41 Equipop y un incondicional de las CASE es RAMÓN VÁZQUEZ, S.A., el mismo al que le fue entregada hace escasos meses la máquina que hacía el número 200 de 2007 de W41, una CX330. La nueva excavadora de cadenas CASE **CX330** viene a sustituir, a los 2 años y 10 días, a otra igual destruida por vandalismo, y su principal utilización es para el excavado y posterior carga en bañeras. El cliente ha destacado de esta máquina su rapidez en el trabajo. Hay que decir que aunque la empresa lleva en el sector más de tres décadas, no fue hasta 1982 cuando compraron su primera CASE, una 580G 4x4, después de una dura pugna con Fiat.

## e-maquinaria

A partir de ese momento comenzó una estrecha y fiel relación con la marca CASE. En 1996 apostaron fuerte por CASE al renovar de golpe el parque de maquinarias con 11 máquinas nuevas: 5 mixtas, 5 minis y una 1088 de ruedas. El factor decisivo para esta adquisición fue, en palabras de Teodoro Vázquez, uno de los dos socios de la empresa, **“el trato cordial y el saber estar del equipo comercial”**. La política de Ramón Vázquez, S.A. es renovar el parque cada 3 ó 4 años y en la actualidad la empresa cuenta en su extensa flota con 16 CASE entre retros, minis y excavadoras de cadenas. Según confirma Vázquez continúan confiando en la marca porque **“me siento como en mi casa, hay una relación de confianza y un trato cordial, el servicio postventa es bastante bueno. Recuerdo que a los 3 años de adquirir la 1088, la fábrica le cambió por completo el chasis.”**

Otros casos a destacar entre los clientes de W41 Equipomop son los de dos empresas que han apostado por la mayor máquina que fabrica CASE, la excavadora de cadenas CASE **CX800** DESMONTES GARCIA, que compraron la primera CX800 que llegó a España en el año 2002 y DETECSA, que acaba de recibir la primera CX800 equipada con una pluma de demolición de 45m de altura operativa. Desde hace más de 30 años, Felipe García, de DESMONTES GARCIA, confía plenamente en las excavadoras y palas CASE, que tienen una importante presencia en su parque de maquinaria compuesto por más de 150 unidades. Después de estrenar la CX800, con su cazo de 5,5m<sup>3</sup> de capacidad, en la cantera de ANSON para cargar piedra caliza, también se ha empleado en la ejecución de grandes obras, como el vaciado y urbanización del Hospital de Vallecas, el Campus de Justicia en Valdebebas y la ampliación de la zona industrial del PAU de Vallecas para asegurar la terminación en las fechas previstas.

Por su parte, DETECSA, fundada por Agustín Prudencio, es un grupo empresarial con actividades en diferentes líneas de negocio y lidera el segmento de la demolición en España. Desde los años 70, cuando el propio Agustín inventó los primeros equipos telescópicos hasta el día de hoy, este empresario no ha cejado en innovar y en especializarse. El primer trabajo realizado por la CASE CX800 con su impresionante equipo ha sido la demolición del edificio de Harineras Levantinas en Valencia.

Visite el espacio de  en e-maquinaria

Visite el espacio de  en e-maquinaria