FORUM

58

La revista de
WIRTGEN GROUP
www.wirtgen-group.com
02/2019

Máximo rendimiento

Kleemann crece
en todo el mundo.

WIRTGEN / VÖGELE / HAMM / KLEEMANN / BENNINGHOVEN

Estimados socios, clientes y amigos:

A pesar de la tensa coyuntura mundial, 2019 ha sido un año exitoso para Wirtgen Group. Además de una exitosa presencia en Bauma, hemos conseguido mantener nuestras cuotas de mercado en todas las marcas de productos e incluso ampliarlas en el caso de los rodillos de tierra y nuestras trituradoras y cribas. Esto también es fruto de nuestro desarrollo de productos innovador y orientado al mercado.

Nos gustaría compartir con ustedes las historias de éxito de nuestras marcas de productos Kleemann y Hamm y aprovechar este FORUM 58 para echar un vistazo entre bastidores.

Por lo demás, en 2019 han pasado muchas cosas dentro de Wirtgen Group, por ejemplo el éxito en el lanzamiento al mercado de las motoniveladoras de John Deere a través de la red de distribución de Wirtgen Group en Alemania y Francia. La acogida positiva entre los clientes nos refuerza en nuestra aspiración de seguir impulsando sucesivamente la introducción de las motoniveladoras en Europa.

Además, la pertenencia a John Deere da lugar a evidentes efectos de sinergia muy positivos. En general, este año hemos registrado una evolución muy satisfactoria que nos refuerza de forma sostenible.

Queremos dar las gracias a nuestros clientes por la confianza depositada en nosotros en 2019. Pueden estar bien seguros de que nuestra plantilla velará por sus intereses con todo el entusiasmo también en 2020.

Desde un producto prémium, pasando por la solución de financiación adecuada, hasta el asesoramiento profesionalizado sobre la aplicación y las prestaciones de servicio técnico, estamos siempre a su lado como socios también en estos tiempos económicamente turbulentos.

Un cordial saludo,

Domenic G. Ruccolo

PIE DE IMPRENTA

FORUM La revista de Wirtgen Group
Editor WIRTGEN GROUP, Branch of John Deere GmbH & Co. KG, Reinhard-Wirtgen-Straße 2, D-53578 Windhagen,
Correo electrónico: forum@wirtgen.de, www.wirtgen-group.com
Amtsgericht Mannheim HRA 704371, CIF.: DE 283 504 884
Socia comanditaria John Deere GmbH, sociedad de responsabilidad limitada, sede en Luxemburgo, inscrita en el Registro Mercantil con el nº. R.C.S. Luxemburg B 161281
Gerencia Rainer Otto, Markwart von Pentz, Thomas Peuntner, Domenic G. Ruccolo, Dennis Docherty
Responsable del contenido Michaela Adams, tel.: +49 2645-131 128, fax: +49 2645-131 499, correo electrónico: forum@wirtgen.de

Redacción Michaela Adams, Mario Linnemann, Angelika Schüler, Stella Richetti, Alice Alves.

Todos los derechos reservados. Reimpresión y reproducción sujetas a autorización por escrito de la redacción.
Producción muehlhausmoers corporate communications gmbh, Colonia
Traducción Wieners + Wieners GmbH, Ahrensburg
Impresión Gebr. Kopp GmbH & Co.KG, Colonia
Fotos Michael Erner, Dominik Hatt

Si desea dejar de recibir FORUM en el futuro, puede cancelar la suscripción en: forum@wirtgen.de

TEMA DESTACADO

04 **Máximo rendimiento**
Kleemann crece en todo el mundo.

14 **Avance imparable del movimiento de tierras**
Los compactadores de Hamm registran una gran demanda en todo el mundo.

VENTAS + SERVICIO TÉCNICO

20 **Synergy Days**
Lanzamiento al mercado de las niveladoras de John Deere en Alemania y Francia.

24 **Building the future together**
El CEO de Wirtgen Group hace balance del ejercicio y ofrece una perspectiva.

26 **Las mejores condiciones del mundo**
Además de máquinas de primer nivel, Wirtgen Group ofrece también la solución de financiación adecuada.

30 **¡Muchas novedades!**
Noticias de Wirtgen Group.

34 **Know-how**
La parte 4 de la serie sobre el Servicio de Atención al Cliente presenta el asesoramiento sobre aplicaciones.

PERSONAS Y ACCIONES

38 **Trabajo a manos llenas**
Proyectos apasionantes en las jornadas tecnológicas para aprendices.

42 **Mejores oportunidades**
Una Kinder Care School en la India intenta hacer frente al círculo vicioso de la pobreza.

FORUM DIGITAL

Descargue la edición actual en formato PDF con el código QR o envíe Forum 58 a un amigo.

www.wirtgen-group.com/forum-mobil

KLEEMANN

Máximo rendimiento

El mercado de las trituradoras y cribas ha cambiado mucho debido a la tendencia a abandonar las trituradoras estacionarias en favor de las móviles. Como una de las empresas líderes del sector, Kleemann ha sentado las bases para seguir creciendo en todo el mundo con inversiones tanto en la sede como la gama de productos.

En los últimos siete años, Kleemann ha conseguido incrementar a más del doble el volumen de producción de trituradoras y cribas móviles sobre orugas. Además, se espera que la demanda de máquinas móviles siga creciendo no solo en Europa, sino también en todo el mundo, de forma que la empresa aspira a mantener un crecimiento sólido en estos mercados.

Desde 2012, cuando se dio por terminada la producción de unidades estacionarias, Kleemann solo fabrica trituradoras y cribas móviles. Para cubrir la demanda del mercado, desde entonces se ha renovado aproximadamente el 90 por ciento de la gama de productos. Por otra parte, Wirtgen Group invirtió en 2016 y 2017 unos 50 millones de euros en una ambiciosa ampliación de la sede de Göppingen, que se había incorporado en 2009, tres años después de la adquisición por parte de Wirtgen Group. Esto supuso un incremento del 50 por ciento en la capacidad de montaje de la fábrica, mientras que la capacidad de almacén se amplió un 100 por ciento. Además, se incrementó el número de plazas de aparcamiento para los más de 500 empleados de la planta.

En total, la sede de Göppingen presenta ahora casi 150 000 metros cuadrados, de los cuales 34 000 son superficie de producción. Esto convierte a la fábrica en uno de los mayores centros de producción de Europa para la fabricación de trituradoras móviles y multitud de productos de servicio técnico. Una de las características principales del centro de producción ampliado es la capacidad de automatización. La integración de las más modernas mesas de corte de plasma, equipos de soldadura y sistemas de control de procesos hace ahora mucho más eficiente la compleja fabricación de la amplia gama de trituradoras y cribas móviles sobre orugas. Otra gran ventaja es la colaboración de las áreas de desarrollo, construcción y ventas bajo un mismo techo.

Planificación previsora

Kleemann destaca desde hace décadas por su poder de innovación tecnológica y la calidad de sus productos. En este sentido, lo prioritario es un uso rentable sin concesiones para el usuario profesional. Con la ampliación de la fábrica de Göppingen, la empresa ha sentado unos magníficos cimientos para ofrecerles a los clientes los equipos más modernos, productivos, seguros y ecológicos del mercado.

Debido al gran potencial de mercado de las unidades móviles, Kleemann afronta con optimismo la aspiración de usar la infraestructura construida y las capacidades disponibles –que, gracias a las dimensiones de la sede de Göppingen, se pueden seguir ampliando– para reforzar aún más su posición en algunos de los mercados de exportación donde

La fabricación de la amplia gama de productos se puede hacer ahora de una forma mucho más eficiente.

La ampliación de la fábrica ha aumentado la capacidad de montaje en un 50 por ciento.

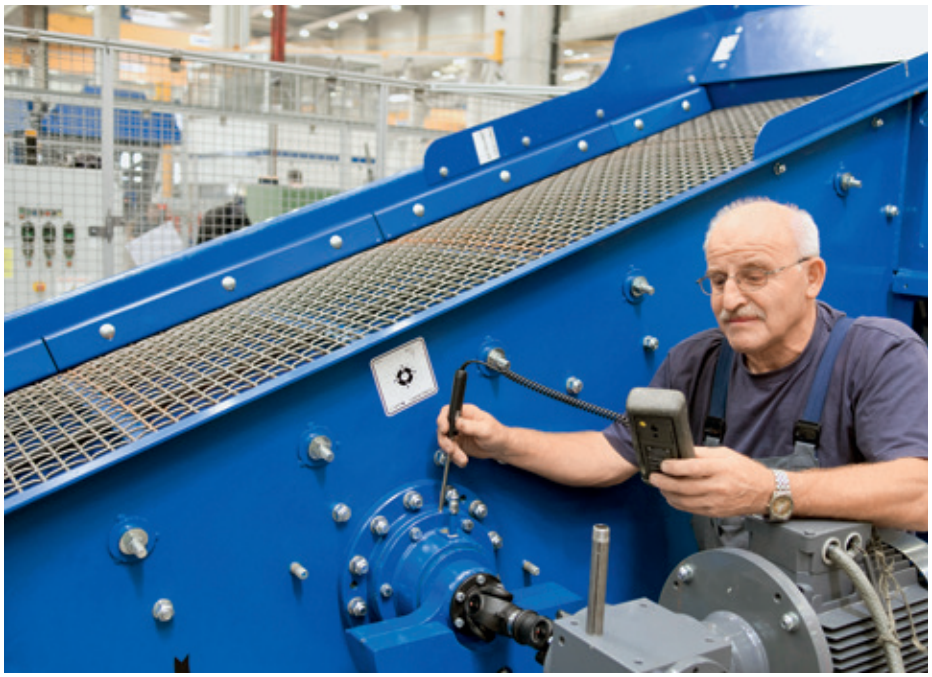
ya está bien asentada. Especialmente en Europa occidental, Estados Unidos y China, pero también en el mercado patrio de Alemania, Kleemann pretende alcanzar cuotas de mercado mayores en los próximos años. Para ello, la empresa está aprovechando las sociedades de distribución y servicio técnico de Wirtgen Group, que le ofrecen acceso directo a la mayoría de los mercados. El objetivo estratégico es conseguir un tercio de la facturación en Europa, un tercio en Norteamérica y Sudamérica y el otro tercio en el resto del mundo.

Productos vanguardistas

El uso eficiente de unidades móviles, la mejora de la seguridad y la reducción de los costes de producción son solo algunos de los retos más importantes para el sector de los minerales. El objetivo de las empresas que se dedican a la minería y la explotación de canteras es conseguir una producción de alta calidad con los costes por tonelada más bajos.

Muchas de las innovaciones y desarrollos de productos se basan en el feedback de los clientes y en sus peticiones comerciales. Para ello, Kleemann busca el diálogo con distribuidores y clientes en todas las regiones, a fin de seguir ampliando y actualizando la cartera de productos móviles y llevarla al siguiente nivel.

La serie EVO es un ejemplo paradigmático de cómo Kleemann ha desarrollado con éxito una serie de unidades móviles de alta productividad diseñada especialmente pensando en las empresas contratistas de trabajos de trituración. Para este segmento de



Para Kleemann, la máxima calidad es prioritaria desde siempre en la producción de las unidades.

Gracias al know-how especializado y a la tecnología más moderna, los clientes obtienen las unidades más productivas, seguras y ecológicas del mundo.

clientes, el transporte, la flexibilidad y la eficiencia de las máquinas, junto a unos costes operativos bajos, son factores de vital importancia.

Capacidad en la automatización de unidades

Las tecnologías automatizadas han influido considerablemente en el sector de la maquinaria de construcción, cantera y minería. Las funciones pueden abarcar desde el control básico de la máquina y el seguimiento del rendimiento en tiempo real hasta los trabajos de mantenimiento planificados o la automatización en mayúsculas con varias unidades.

Con el objetivo de mejorar la seguridad, el rendimiento y la eficiencia en las obras con trituradoras y cribas móviles, Kleemann ha desarrollado el concepto de mando de máquina intuitivo SPECTIVE. Este control vanguardista es fácil de comprender y presenta símbolos claros que permiten identificar de un vistazo todas las funciones relevantes de la unidad.

Para la optimización de la flota y para una mejor gestión del mantenimiento, los clientes pueden usar el sistema telemático de Wirtgen WITOS FleetView y conectarlo con sus trituradoras de Kleemann. Esta solución telemática le ofrece a la empresa explotadora una plataforma digital para supervisar los datos de servicio de una máquina, por ejemplo el consumo de combustible, así como para hacer un seguimiento de la ubicación actual o del historial, y permite una disponibilidad óptima de la unidad y una planificación de los trabajos de mantenimiento.

El sistema de control SPECTIVE y las ofertas de servicio técnico de WITOS FleetView son ejemplos del paquete de soluciones completo de Wirtgen Group. Ofrece productos de alta calidad con un servicio de atención al cliente con orientación local y aporta una mayor productividad y unos menores costes operativos, a la vez que cumple las normativas medioambientales y de seguridad más estrictas. Todos ellos son aspectos que cada vez más clientes consideran al formarse una imagen de conjunto en relación con la eficiencia de la ubicación, el rendimiento de las máquinas y la maximización de su rendimiento de la inversión.

> **www.kleemann.info**

SEDE DE GÖPPINGEN

Superficie total: 150 000 m²
Superficie de producción: 34 000 m²
Superficie de oficinas: 4000 m²
Empleados: más de 500

Ya sea en aplicaciones de minería, reciclaje o en piedra natural, las trituradoras y cribas móviles sobre orugas de Kleemann se pueden usar de forma flexible y versátil y destacan por un funcionamiento rentable que ahorra recursos.

Rumbo al crecimiento con Kleemann: los nuevos gerentes Cyrus Barimani (izquierda) y Karl Joachim Janka.

ENTREVISTA: CYRUS BARIMANI, KARL JOACHIM JANKA

La nueva gerencia

Cyrus Barimani,
Gerente técnico
El 1 de noviembre de 2019, Cyrus Barimani sucedió en el cargo a Volker Nilles, que ha abandonado Kleemann para afrontar nuevos retos profesionales. Cyrus Barimani comenzó su carrera en HILTI AG en el ámbito del I+D y contribuyó al desarrollo empresarial de la empresa en el ámbito de las herramientas accionadas con batería. En 2008 se incorporó a Wirtgen GmbH como director del departamento de I+D. Durante su etapa en Wirtgen, él y su equipo han sido los responsables del exitoso desarrollo de los productos y la cartera de la marca Wirtgen.

Karl Joachim Janka:
Gerente comercial
Desde el 1 de junio de 2019, Karl Joachim Janka es el gerente en Kleemann GmbH en Göppingen. La gerencia comercial tiene asignadas las áreas de ventas, servicio técnico y administración. Karl Joachim Janka es un directivo con amplia experiencia internacional y atesora una larga trayectoria en el sector. Durante las últimas dos décadas, Janka trabajó en el grupo Liebherr. Tras seis años como director gerente en Liebherr Singapur, en su última etapa ocupó simultáneamente los cargos de Presidente de Liebherr Mining Equipment (Newport News, Virginia, EE. UU.) y Vicepresidente Ejecutivo de Ventas Globales y Marketing de Liebherr Mining Equipment SAS (Colmar, Francia).

Señor Barimani, en los últimos once años ha contribuido usted con la evolución de la tecnología a que Wirtgen ampliara su posición de liderazgo en el mercado. ¿Cómo se puede beneficiar Kleemann ahora de esta experiencia?
Cyrus Barimani: Naturalmente, hemos conseguido el éxito de Wirtgen trabajando en equipo. Esto incluye a los desarrolladores, pero también a los colegas de ventas, a los expertos de las sucursales y especialmente a nuestros clientes. En este sentido, para mí fue muy importante comprender en profundidad los aspectos propios de la técnica de aplicaciones al usar las máquinas, sobre todo teniendo en cuenta que muchas veces varían mucho de una zona a otra. Esto es aún más aplicable si cabe a las máquinas de Kleemann, ya que se diferencian mucho entre sí en cuanto a su técnica de procedimiento.

En Kleemann han cambiado muchas cosas en los últimos años y se ha asentado la base para seguir creciendo. Estos son unos buenos cimientos para avanzar en cuanto a innovaciones y alta calidad de los productos. También han surgido muchas ideas nuevas. Junto con el equipo de Kleemann y los de los mercados, debemos establecer ahora las prioridades adecuadas y perseguirlas con coherencia. Con mis buenos conocimientos sobre la tecnología y el sector de la maquinaria de construcción, espero contribuir al éxito en este sentido.

Señor Janka, ¿qué le aporta usted a Kleemann?
Karl Joachim Janka: En las últimas tres décadas he viajado por muchos países y he residido en cinco de ellos, entre otros en Estados Unidos, Singapur y Oriente Medio. Todos estos países son nuestros mercados objetivo, muy especialmente Estados Unidos y China. Mi responsabilidad siempre ha estado vinculada a exitosos procesos de gestión del cambio. Para continuar con el éxito de Kleemann, quiero aportar estas experiencias internacionales y mis conocimientos sobre los países y las culturas.

Además, mi experiencia profesional está muy marcada por el sector de la minería y la obtención de materiales. Por tanto, puedo decir que conozco muy bien el sector. Esto me ayudará sin duda a desempeñar mi labor en Kleemann.

Trabaja usted desde hace 20 años en el sector de la construcción. ¿Qué le fascina de esta industria?
Karl Joachim Janka: El sector de la construcción es un factor importante que realiza una contribución enorme al desarrollo y el bienestar de todo país. Esto abarca toda la infraestructura, como carreteras, aeropuertos, puertos marítimos y fluviales, presas y centrales eléctricas, pero también nuevas planificaciones urbanas, como es el caso de Dubái. Todo esto solo puede construirse y mantenerse si contamos con las materias primas y las máquinas necesarias.

Para ello, el sector de la maquinaria de construcción debe contribuir permanentemente desarrollando máquinas más modernas y eficientes y, a menudo, también más grandes. Este desafío técnico continuo y la respuesta de los fabricantes ante él es una tarea apasionante que nunca deja de fascinarme.

Hoy en día, los clientes solicitan cada vez más soluciones integrales eficientes. ¿Se beneficia Kleemann también en este sentido de las sinergias existentes en el conjunto de Wirtgen Group?

Cyrus Barimani: Naturalmente, todo empieza ya con nuestra destacada presencia en el mercado. Estamos *in situ* junto al cliente y podemos convencerle con nuestro magnífico servicio técnico característico de Wirtgen Group. El uso del sistema telemático WITOS FleetView o del sistema de diagnóstico de servicio técnico WIDIAG son otros ejemplos donde podemos recurrir a soluciones de Wirtgen Group que nuestros clientes conocen ya ahora.

Sin embargo, no quiero limitar las sinergias a Wirtgen Group. A través de John Deere tenemos acceso a muchas tecnologías más avanzadas, p. ej. en el ámbito de la electrificación y la digitalización. Sería muy difícil que desarrolláramos por nosotros mismos las bases necesarias para ello. Y aún hay más sinergias para nuestros clientes: es necesario cargar cada trituradora, y en muchos países contamos para ello con las palas cargadoras de John Deere.

Los aspectos medioambientales juegan un papel cada vez más importante también para las máquinas de Kleemann. ¿Hacia dónde va a evolucionar la situación?

Cyrus Barimani: Los aspectos medioambientales serán cada vez más importantes para nuestros clientes: entre ellos se cuenta la huella de CO_2 o el manejo eficiente del combustible, por ejemplo. Además de una mayor concienciación, las ventajas económicas palpables también son un aspecto importante.

Estamos orientando nuestra evolución coherentemente al TCO (Total Cost of Ownership), es decir, cuánto les cuesta a nuestros clientes la tonelada de material tratado. En este sentido, la eficiencia de combustible y la productividad de la máquina son los principales factores que influyen positivamente. En muchas de nuestras máquinas apostamos por equipos de demolición con propulsión directa, lo que mejora el grado de eficiencia de la máquina. A su vez, un mejor grado de eficiencia supone menos combustible por tonelada, lo que redunda simultáneamente en menos emisiones de CO_2. Ya actualmente usamos siempre que es posible motores que cumplen los exigentes requisitos de las normativas de gases de escape tanto de la UE como de EE. UU. Además, cada vez hay más máquinas con propulsión eléctrica, p. ej. en las canteras. En este sentido, les estamos ofreciendo a nuestros clientes cada vez más soluciones de propulsión tanto híbridas como íntegramente eléctricas.

«En los últimos años, en Kleemann se ha asentado la base para seguir creciendo.»

Señor Janka, tiene a sus espaldas diversos éxitos en su trayectoria profesional. ¿Cuál es ahora su motivación?

Karl Joachim Janka: Hay muchos factores. Como ya he dicho, el sector de la construcción cimienta mi motivación, nunca mejor dicho. Muchas veces, el trabajo culmina con un proyecto acabado que pueden ver muchas personas. Mirar el resultado y poder decir «Yo participé» es una gran experiencia.

Me llena de satisfacción y al mismo tiempo me motiva experimentar cómo un grupo de personas de todas las áreas empresariales y de diversas culturas consiguen una y otra vez con éxito encontrar una solución a pesar de encontrarse con los más diversos problemas. Me impulsa el objetivo de superar retos apasionantes junto con la sólida plantilla de Kleemann. Estoy convencido de que lo conseguiremos trabajando en equipo.

La fábrica de Göppingen es uno de los mayores centros de producción de Europa para la fabricación de trituradoras móviles y multitud de productos de servicio técnico.

HAMM

Avance imparable del movimiento de tierras

Los rodillos de Hamm son desde hace más de un siglo un clásico de la construcción de asfalto. La empresa de Tirschenreuth complementó su gama de productos con compactadores hace más de 40 años, y ha venido ampliando este segmento continuamente desde entonces. Y lo ha hecho con éxito, ya que los equipos de compactación para el movimiento de tierras están actualmente en la cresta de la ola.

Band A
HAMM

Los compactadores de Hamm son objeto de una gran demanda en todo el mundo.

Hamm suministra al sector de la construcción soluciones vanguardistas y versátiles para el movimiento de tierras. Los clientes saben valorarlo y apuestan desde hace años cada vez más por los compactadores de color naranja de Tirschenreuth. «El impulso de crecimiento viene, por una parte, de los grandes compactadores. Por otra parte, también está registrando una gran demanda nuestra clase compacta, especialmente por parte de los arrendadores de maquinaria», afirma Reinhold Baisch, Presidente de Hamm AG.

Productos, asesoramiento y servicio técnico

El éxito descansa sobre varios pilares: productos de gran capacidad técnica, un asesoramiento competente sobre aplicaciones y una amplia red de servicio técnico. Además, se revelan efectos de sinergia gracias a la colaboración con la división Construction & Forestry de John Deere. «Esto ha aumentado considerablemente la presencia de nuestra marca en Norteamérica y Sudamérica, y nuestros compactadores están ahora al alcance de un grupo de clientes más amplio. Esto ha motivado una subida de las ventas en Estados Unidos y un enorme crecimiento en Sudamérica», explica Reinhold Baisch.

También es ventajosa la perfecta adaptación de los rodillos a los procesos de trabajo en combinación con otras máquinas de Wirtgen Group. Un buen ejemplo es la estabilización, tal como expone Axel Mühlhausen, director de producto de Application Engineering en Hamm: «Todos los pasos de trabajo se pueden realizar con los equipos de Wirtgen, Hamm y Streumaster y con las niveladoras de John Deere. En este sentido, el cliente puede confiar plenamente en el rendimiento de las máquinas y en que la gama de productos se adapte perfectamente al proceso». Por otra parte, los clientes también se benefician de la capacidad especializada de los colegas *in situ* y del consiguiente asesoramiento por parte de los expertos de Wirtgen Group.

Tecnología de alto rendimiento

Los potentes rodillos de Hamm son muy apreciados en el sector en gran medida por su ergonomía y su manejo muy sencillo. Además, destacan por su funcionamiento rentable y ofrecen una gran diversidad en cuanto a variantes de equipamiento.

Por otra parte, Hamm tiene en su cartera soluciones para el movimiento de tierras que no se encuentran en ningún otro proveedor del mercado. Por ejemplo, son únicos en el mundo los compactadores con oscilación que también son capaces de

Los dos Presidentes de Hamm AG, Stefan Klumpp (izq.) y Reinhold Baisch (dcha.), en la línea sincronizada de compactadores.

compactar con alta calidad y rentabilidad en zonas sensibles. Además, el concepto de los compactadores VC solo existe en Hamm: gracias a un innovador sistema de cambio de herramienta, pueden trabajar hoy como rodillos de pata de cabra y mañana como trituradoras de piedra.

También son muy apreciados los nuevos «modelos C» para el movimiento de tierras. Con una propulsión hidrostática reforzada, ofrecen un momento de giro hasta un 30 por ciento mayor y son capaces de superar pendientes por encima del 60 por ciento. También el resto del equipamiento está orientado a las necesidades del complejo sector del movimiento de tierras y la construcción de vertederos.

Soluciones idóneas para el alquiler de máquinas

Los éxitos de ventas en el mercado del alquiler también son fruto de un desarrollo de productos con miras amplias. «Nuestros equipos de desarrollo han investigado detalladamente los requisitos de las empresas de alquiler y han desarrollado series enteras y equipamientos especiales pensando en este segmento de clientes. A esto hay que añadir otro elemento clave para el éxito, como es el manejo sencillo de todos los rodillos compactos de Hamm sin necesidad de un período de aprendizaje. Esto resulta especialmente convincente para los arrendadores de maquinaria de todo el mundo. Las cifras de ventas actuales, sobre todo en la clase compacta, no dejan lugar a dudas: el número de productos destinados al alquiler entre las máquinas vendidas ha experimentado un crecimiento desproporcionado en los últimos años», afirma Reinhold Baisch.

«2019 ha sido un año de récord absoluto para nuestros compactadores.»

Reinhold Baisch, Presidente de Hamm AG

También hay que tener en cuenta que el segmento del alquiler está creciendo actualmente debido a que el negocio se ha hecho más volátil para las constructoras. Por ello, muchos clientes apuestan cada vez más por alquilar las máquinas y adaptar su parque móvil a la entrada de pedidos rápidamente y sin complicaciones. Así se benefician de unos costes

Cotizan al alza entre los arrendadores: los compactadores H 5i y H 7i de la H CompactLine son extremadamente fáciles de manejar y transportar.

transparentes. La tendencia es similar con los compactadores pesados. «También en este ámbito estamos creciendo, ya que con nuestro concepto de mando Easy Drive posibilitamos un manejo cómodo, sencillo y sobre todo unitario de todas las grandes máquinas», añade Stefan Klumpp, Presidente de Hamm AG.

Rumbo al éxito con una estrategia clara

El éxito de los productos se deriva de un proceso de desarrollo selectivo. «Creamos con nuestros equipos visiones sobre la construcción de carreteras del futuro. Por ejemplo, nos preguntamos qué elementos ergonómicos del puesto de conductor pueden servir para que el trabajo de los conductores sea aún más cómodo. Además, consideramos factores intangibles y reflexionamos sobre qué exigencias van a tener los empleados del año 2030 para con su puesto de trabajo en la construcción de carreteras», explica Axel Römer, director de I+D en Hamm. «En cuanto a la tecnología de compactación, trabajamos continuamente para compactar de una forma más eficiente y mejor documentable. Además, nos preguntamos: ¿qué valores añadidos puede aportar Hamm a BIM como fabricante de rodillos y qué características serán relevantes en un rodillo dentro de 10, 20 o 30 años?

«Como pioneros del sector, seguiremos impulsando la compactación en el futuro.»

Stefan Klumpp, Presidente de Hamm AG

Así generamos tecnologías y conceptos concretos en torno a nuestra especialidad: la compactación».

El navegador HCQ es una de esas soluciones. Esta herramienta le permite al conductor supervisar detalladamente el progreso de su trabajo ya durante la propia compactación. El sistema modular ha probado su eficacia en todo el mundo, puesto que incrementa la calidad y permite un control integral de la compactación y una documentación completa del proceso. Recientemente, Hamm ha complemen-

Con el control remoto, Hamm traslada al exterior el puesto de conductor. El usuario se mantiene a una distancia segura respecto al punto de peligro, por ejemplo una pendiente o una pared con peligro de desprendimiento de piedras.

«Estamos muy satisfechos con los rodillos de Hamm que tenemos. No les falta nada, tienen un equipamiento inmejorable. Especialmente la CompactLine es muy apreciada por nuestros conductores.»
Philipp Alsdorf, subdirector de Günter Alsdorf Erd- und Tiefbau, Neuwied (Alemania)

tado el sistema con WITOS HCQ, un módulo para la transferencia en tiempo real de los datos de compactación, y ha marcado así el siguiente hito en el camino hacia la obra digital.

Compactación con control remoto

Otro enfoque hacia la compactación del futuro es el compactador con control remoto. Una de estas máquinas lleva ya años funcionando en la revegetación de una cantera en Alemania. Para ello, LEONHARD WEISS GmbH & Co. KG encargó que se equiparan dos rodillos de pata de cabra H 20i C P de 20 t con una pala de empuje para aplicaciones pesadas de movimiento de tierras. Además, Hamm desarrolló un control remoto para los rodillos, ya que las vibraciones durante la compactación hacen que se suelten piedras de las paredes que pueden caer sobre el puesto de conductor. Sin embargo, gracias al control remoto el rodillo puede compactar por sí solo la zona cercana al borde de ruptura de forma segura y con alta calidad sin poner en riesgo al personal.

Diseñando el futuro de la compactación

Si se profundiza más en el concepto del rodillo con control remoto, se llega pronto a los rodillos con actuación autónoma. Los desarrolladores de Hamm llevan ya mucho tiempo ocupándose también de ello. Así, a partir de diversos análisis científicos, surgió el concepto del «Rodillo autónomo F1», un estudio sobre la compactación del futuro. Con él, Hamm se convirtió en el primer fabricante de rodillos del mundo en mostrar cómo puede ser un rodillo no tripulado con conceptos de propulsión alternativos y qué opciones técnicas, organizativas y económicas podrían derivarse de ello. «Como pioneros y motor del sector, seguiremos impulsando y desarrollando continuamente la compactación en el futuro. En este sentido, mantenemos un animado diálogo con nuestros clientes y estaremos también en el futuro como socios al lado del sector de la construcción», subraya Stefan Klumpp.

www.hamm.eu

«Tenemos muchos rodillos de Hamm y estamos totalmente satisfechos con ellos. Además, nuestra relación en general con la gente de Wirtgen Group es excelente.»
Florian Schießer, dpto. de compras de August Ullrich GmbH, Elfershausen (Alemania)

JOHN DEERE + WIRTGEN GROUP

Synergy Days

Los eventos con motivo del lanzamiento al mercado de las niveladoras de John Deere en Francia y Alemania revelan las sinergias en la aplicación. Por fin se reúne lo que debe estar unido.

Además de esparcidores, estabilizadoras y compactadores, a través de las sociedades de distribución y servicio técnico de Wirtgen Group en Alemania y Francia también estarán disponibles a partir de ahora las correspondientes niveladoras de John Deere. Los clientes y la organización de ventas coinciden en que tiene sentido, puesto que las sinergias en la aplicación son evidentes, ya sea en la estabilización de suelos, en la construcción de vertederos o en el saneamiento de carreteras. Las niveladoras amarillas de John Deere complementan a la perfección la cartera de máquinas de construcción ya existente de Wirtgen Group.

«¡La niveladora es genial, me la quedo!»

A los eventos de presentación de las niveladoras en Francia y Alemania acudieron multitud de interesados que querían descubrir en primera persona las recién llegadas de Estados Unidos. Ni rastro de reticencia: tras una breve introducción, todos quisieron probar la máquina por sí mismos. Ese fue el caso de Patrick Lettau, de la empresa Faber-Bau: «La niveladora de John Deere es sencillamente genial. La trac-

NR WI 719
622GP

«La sensibilidad del control me pareció magnífica y la posición de la dirección articulada tan atrás también me encantó. La niveladora no deja huellas, como debe ser.»
Gerd Kraheck, conductor de niveladora, Dr. Fink-Stauf, Much

«Como distribuidores y arrendadores de maquinaria, hasta ahora solo estábamos en contacto con Wirtgen Group, sobre todo en relación con rodillos de Hamm. No teníamos en cartera a John Deere. Por nuestra cooperación con Wirtgen Group, sabemos que el servicio técnico de Wirtgen Group es magnífico. Por eso estamos convencidos de que ocurrirá lo mismo con las niveladoras de John Deere. Creemos que la máquina es impresionante.»
Stephane Buron (izq.) y Marcus Krämer, HSB, Alemania y Luxemburgo

«Ya somos clientes de Wirtgen Group. Tenemos rodillos y pavimentadoras. Su servicio técnico es bueno, y por eso creemos que ocurrirá lo mismo con las máquinas de John Deere. Estaría muy bien poder adquirir también niveladoras a través de los mismos colegas de ventas y tener así un único punto de contacto centralizado. Para nosotros sería muy cómodo y práctico.»
Daniel Kirschner (izq.), subdirector, y Axel Osterbart, conductor de máquina, Steinbruchbetrieb Kirschner GmbH, Eschwege

«La descripción de la niveladora de John Deere me parece muy atractiva, todo suena realmente genial. El concepto de máquina está muy bien y el rendimiento también.»
Matthias Eichler, conductor de máquinas de orugas y niveladoras, Saxonia Bau GmbH, Leipzig

La primera motoniveladora de John Deere en Europa se va a Luxemburgo, a la empresa Karp-Kneip. La máquina del modelo 672GP se ha mantenido con los colores de empresa típicos de Karp-Kneip. Con motivo de la entrega de la máquina, Catharina Mertens y Klaus von der Gathen, de la sucursal de Wirtgen Group en Windhagen, trajeron un documento conmemorativo: aquí se lo entregan a Christian y Michael Recken, de Karp-Kneip.

Las niveladoras de John Deere complementan a la perfección la cartera de máquinas de construcción ya existente de Wirtgen Group.

ción es buena, la potencia me convenció y todo es muy claro». También se mostró completamente entusiasmado después de la marcha de prueba Gerd Kraheck, conductor de niveladora en la empresa Dr. Fink-Stauf: «La niveladora me ha dejado boquiabierto: ¡es genial, me la quedo!»

Todo el que no pudo subirse directamente a una niveladora tuvo la oportunidad de familiarizarse primero con el sencillo manejo de las máquinas en el simulador de motoniveladora. Como ya ocurrió en la Bauma de Múnich, este fue uno de los elementos más atractivos del evento, junto a la demostración en directo y las ponencias especializadas. Para el intenso intercambio de impresiones con los expertos en aplicaciones de Wirtgen Group – también sobre las sinergias con las máquinas de Wirtgen Group – muchos clientes aprovecharon fundamentalmente la exposición de máquinas adyacente.

Las motoniveladoras convencen

El despliegue europeo se concentra en los modelos 622GP y 672GP con propulsión de seis ruedas y motores diésel Final Tier 4 de John Deere (6,8 l y 9,0 l) con unos nada desdeñables 227 CV (169 kW) y 255 CV (190 kW).

Gracias a la propulsión de seis ruedas y al bloqueo automático del diferencial, las máquinas también son capaces de superar terrenos difíciles y el usuario se beneficia de una mejor tracción en condiciones de suelo poco propicias o al trabajar en zanjas o pendientes. La 622GP con una reja de 3,66 metros (12 pies) presenta un peso operativo de 19 078 toneladas, mientras que la 672GP con reja de 4,27 metros (14 pies) pesa 19 976 toneladas.

Las motoniveladoras de John Deere tienen un diseño de «arquitectura abierta», lo que permite a los clientes usar sus sistemas de nivelación preferidos. Los modelos GP están equipados de fábrica con conectores pasantes, soportes de sensor, arneses de cables eléctricos, controles integrados y soportes de mástil para las rejas. Todos los modelos GP tienen de serie un ajuste automático del ángulo de inclinación transversal. La función de inclinación transversal simplifica el mantenimiento de una inclinación homogénea, ya que el usuario solo ejecuta un único control mientras que la máquina ajusta automáticamente el lado opuesto de la pala.

La especial sencillez de uso está garantizada también por el repostaje cercano al suelo y la buena accesibilidad para el servicio técnico, puesto que todos los puntos de servicio técnico diarios están reunidos en el lado izquierdo, tal como observó también Christian Paulus, jefe de taller de Joh. Wachenfeld GmbH & Co. KG, durante el evento para clientes celebrado en Windhagen: «El concepto de mantenimiento es idóneo y la accesibilidad a los puntos de mantenimiento, excelente. Todo ello constituye una tecnología robusta y avanzada».

Previstos otros lanzamientos al mercado

Puesto que los productos están cosechando una gran acogida y ya hay interesados de otros países de la UE, el despliegue de las motoniveladoras a través de la organización de ventas y servicio técnico de Wirtgen Group se seguirá ampliando de forma sucesiva.

ENTREVISTA: DOMENIC G. RUCCOLO

Building the future together

El CEO de Wirtgen Group, Domenic G. Ruccolo, hace un balance del ejercicio 2019 y ofrece una perspectiva para los próximos 12 meses.

Señor Ruccolo, ¿cuál es su valoración del ejercicio 2019?
Teniendo en cuenta la coyuntura que se está desarrollando en la economía mundial, podemos decir que Wirtgen Group ha registrado un ejercicio exitoso. Hemos conservado nuestras cuotas de mercado en todas las divisiones e incluso las hemos ampliado con las marcas de productos Kleemann y Hamm. Precisamente para Kleemann, 2019 también ha sido muy exitoso desde el punto de vista de la rentabilidad. Hemos ganado terreno respecto a la competencia. Esto nos satisface especialmente, ya que con las trituradoras y las cribas también tenemos las mayores opciones de crecimiento. En este sentido, ahora está dando todos sus frutos nuestra estrategia de inversión del pasado. Los éxitos en las ventas de nuestros rodillos de tierra de Hamm también reflejan una tendencia positiva y son un indicador de los efectos positivos que pueden desplegar sobre Wirtgen Group las sinergias con la división de movimiento de tierras de John Deere. Esto es algo magnífico que nos hará avanzar, especialmente cuando la coyuntura vuelva a apretar.

Echando la vista atrás, ¿qué ha sido para usted personalmente lo más destacado en relación a Wirtgen Group?
En 2019 acudí por primera vez a Bauma con Wirtgen Group. Está claro que nuestra exitosa presencia en la feria es uno de mis momentos personales más destacados del año. Ya solo el desempeño de Wirtgen Group con todas las innovaciones de productos y las presentaciones especializadas sobre tecnología en nuestro impresionante estand fue absolutamente abrumador. La guinda se puso con la exitosa introducción en Europa de la división de movimiento de tierras de John Deere. Bauma fue la plataforma ideal para mostrarle al mundo todo lo que será posible en el futuro en el ámbito de la construcción.

¿Cómo avanza la integración en John Deere?
Estoy muy satisfecho con la evolución. Y también con la profesionalidad con la que están colaborando los equipos. Todos los proyectos están progresando muy bien, tanto en el ámbito de los motores y componentes como en ventas y marketing y en el tema de las sinergias en las ventas. En el futuro nos beneficiaremos y ganaremos fuerza a partir de los potenciales que se deriven de todo ello. Sin duda, lo más visible hacia el exterior es actualmente el lanzamiento al mercado de las motoniveladoras de John Deere en Francia y Alemania.

«Juntos tenemos un posicionamiento óptimo.»

¿Cómo será a partir de ahora la venta de las motoniveladoras en Europa?
Estamos muy satisfechos de haber recibido un feedback tan positivo de los clientes. Tras el exitoso inicio de las ventas en Francia y Alemania, a partir de ahora iremos introduciendo las niveladoras sucesivamente en Europa. En este sentido, procederemos con cautela. Paso a paso se irán generando las condiciones necesarias en las sucursales y en nuestros socios distribuidores europeos. Esto incluye impartir formación a la plantilla de ventas y servicio técnico, facilitar las capacidades necesarias y garantizar la disponibilidad de los repuestos. Solo entonces empezaremos con la venta.

Al igual que Wirtgen Group, John Deere apuesta por un crecimiento rentable y sostenible. ¿Cómo valora las posibilidades de crecimiento?
Son magníficas. Las perspectivas a largo plazo para nuestro negocio apuntan a un futuro muy prometedor. Wirtgen Group seguirá creciendo y lo hará de la mano de la Construction & Forestry Division de John Deere. Ambas empresas se concentran plenamente en la evolución de sus tecnologías. Incluso en años económicamente turbulentos, hay destinadas inversiones a I+D. Todas y cada una de las unidades de negocio tienen la fuerza y el potencial necesarios para crecer. Si ahora reunimos las sinergias que se generan en esta empresa conjunta más grande, se potenciarán las posibilidades de crecimiento de ambas empresas. Lo que me satisface especialmente es el hecho de que Wirtgen Group sea a menudo la que lidera la marcha en los proyectos de integración y que no solo identifique las sinergias para un crecimiento rentable, sino que también las lleve a la práctica directamente. Una empresa fuera de lo común cuyos empleados destacan por una mentalidad activa y apasionada. Es un auténtico placer conducir hacia el futuro una empresa con una plantilla tan potente.

SOLUCIONES FINANCIERAS

Las mejores condiciones del mundo

En Wirtgen Group, la prioridad es el éxito de los clientes. Además de máquinas de primer nivel, esto también incluye las correspondientes soluciones financieras. La cartera necesaria para ello es tan amplia como el propio catálogo de productos.

WIRTGEN
WIRTGEN GROUP
APROBADO
SOLUCIONES FINANCIERAS

Los factores macroeconómicos como el riesgo de los países, los tipos de interés y el nivel de inflación juegan un papel muy importante de cara a la disponibilidad de créditos y líneas de crédito para las empresas. Teniendo en cuenta la coyuntura económica local y el hecho de que cada cliente tiene necesidades de financiación individuales y específicas, Wirtgen Group ha desarrollado soluciones financieras a medida en todo el mundo. La ventaja para los clientes es evidente. Pueden adquirir cómodamente de un solo proveedor máquinas e instalaciones de Wirtgen Group junto con financiación, garantías y seguros reunidos en forma de paquete. De esta forma, las empresas constructoras pueden concentrarse plenamente en sus tareas principales y no perder tiempo en largos y complejos procedimientos de asignación de crédito o en documentación contractual a menudo ininteligible para los legos en la materia. De eso se encargan los expertos en financiación de Wirtgen Group, que implementan las soluciones a través de socios acreditados y de confianza.

«Nuestros clientes pueden confiar en nuestro know-how bien fundamentado y en nuestra red. Esto les permite a nuestras sociedades de distribución y servicio técnico y a nuestros distribuidores ofrecer financiaciones del mercado local o bien créditos para la exportación internacional», explica Stephen T. Hamborg, Chief Financial Officer, Wirtgen Group.

Financiación del mercado local

En mercados con un sector financiero fuerte, la financiación del mercado local es la solución idónea. A través de socios especializados, Wirtgen Group ofrece soluciones de financiación a medida que evitan agotar las líneas de crédito existentes de los bancos principales. «Las soluciones típicas son los contratos de Operate Lease o Finance, pero también acuerdos crediticios individualizados. Las ofertas de financiación se pueden diseñar con flexibilidad a medida de las necesidades de los clientes en cuanto a vencimiento, modalidades de pago y neutralidad del balance», explica Matthias Bahr, Manager International Group Credit & Trade Finance, Wirtgen Group.

John Deere Financial

Desde la adquisición por parte de John Deere, los clientes de Wirtgen Group también tienen acceso a las acreditadas ofertas de financiación de John Deere Financial. En Norteamérica, Sudamérica y la India, por ejemplo, los clientes de Wirtgen Group ya se están beneficiando de las soluciones de financiación locales de John Deere, asentadas desde hace muchos años.

John Deere Financial opera filiales propias en estas regiones y ayuda con soluciones de financiación a muchos clientes de Wirtgen Group que también usan equipos de Deere. «Juntos desarrollamos sinergias en los mercados donde John Deere Financial opera *in situ* a nivel local, como por ejemplo en el mercado indio. También los distribuidores de John Deere y de Wirtgen Group en Estados Unidos les ofrecen a sus clientes desde hace algún tiempo soluciones de financiación de la mano de John Deere Financial».

Amplia red

Gracias a los muchos años de asociación con acreditadas sociedades de financiación, Wirtgen Group está en disposición de ofrecerles a sus clientes la mejor financiación en función de cada mercado. Además de John Deere Financial, uno de estos socios es también Deutsche Leasing, que cuenta con sociedades en más de 20 países como Alemania, China, Brasil, Estados Unidos y la mayoría de países europeos. La estrecha cooperación con Deutsche Leasing lleva casi 20 años funcionando con éxito para los clientes de Wirtgen Group. «Nuestros selectos socios de financiación conocen al detalle tanto los mercados como el sector de la maquinaria de construcción. Además, atesoran amplios conocimientos sobre los productos de Wirtgen Group y los requisitos de nuestros clientes en cuanto a una financiación flexible. Esto les permite ofrecer una experiencia de cliente mucho mejor que cualquiera de los bancos locales», explica Christof Müller, Manager International Group Credit & Trade Finance en Wirtgen Group.

Know-how en financiación de la exportación

En los países emergentes y en vías de desarrollo donde hay un déficit de acceso al mercado crediticio local y en las regiones con grandes riesgos políticos y económicos, para la financiación del mercado local Wirtgen Group apuesta por las denominadas «garantías crediticias de exportación». Con estas garantías, a menudo conocidas también como «coberturas Hermes», la unión cubre el riesgo de un impago del crédito de operaciones de exportación con vencimientos del pago más prolongados. «Esto nos permite ofrecerles a nuestros clientes de todo el mundo financiaciones de la exportación con vencimientos de hasta 5 años», afirma Dirk Galonska, Manager Credit Management & Export Finance. En este sentido, la configuración de los contratos es para los clientes muy sencilla, transparente e inteligible. Esta forma de financiación de los clientes también atesora una larga tradición en el Wirtgen Group y ya lleva asentada más de una década. Partiendo inicialmente de los mercados latinoamericanos, ahora ya se benefician de esta solución también empresas constructoras de África, Asia y Oriente Próximo. ■

Financiación del mercado local

John Deere Financial
disponible en Norteamérica, la India, Brasil y otros mercados selectos.

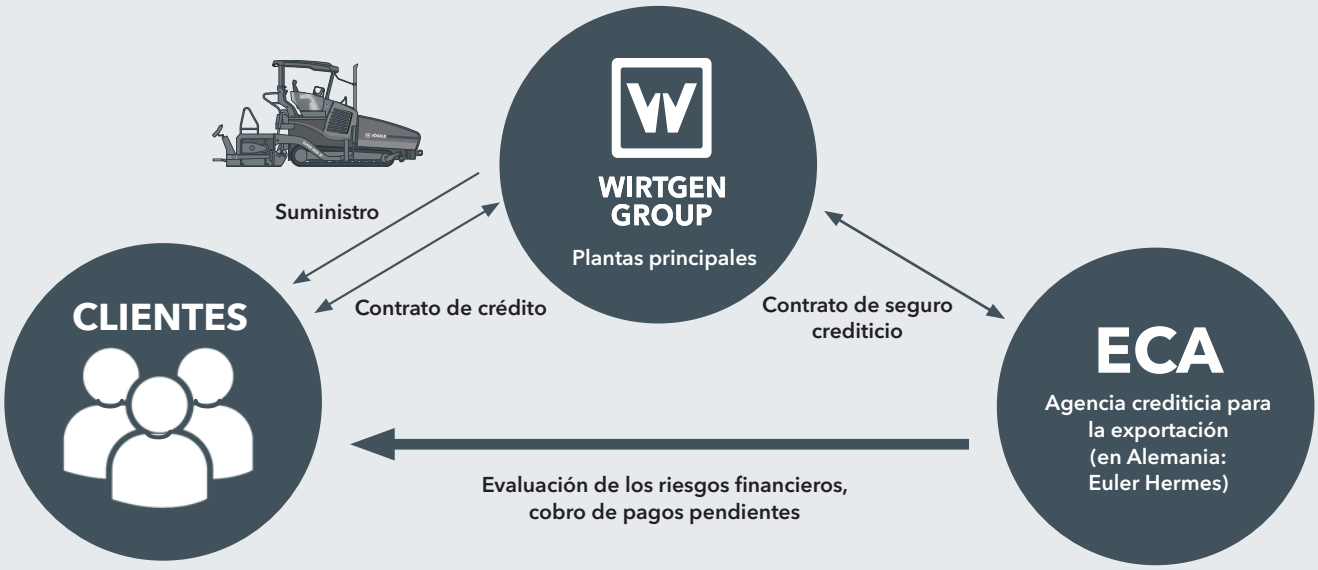
Deutsche Leasing
disponible en la mayoría de países europeos, así como en China, Brasil, Rusia, EE. UU. y Canadá.

Otros socios locales
Australia, sudeste asiático y otros mercados selectos.

- Modalidades de financiación flexibles, por ejemplo en cuanto a vencimiento, pago de entrada y tiempos sin amortización
- Obtención de líneas de crédito ya existentes en los principales bancos
- Devolución o adquisición de la máquina en propiedad a la conclusión de la financiación
- Decisión crediticia rápida
- Si procede, con atractivas soluciones de seguro incluidas

Financiación de la exportación

La financiación de la exportación juega un papel importante en el fomento del comercio internacional. ¿Cómo funciona en Wirtgen Group? Los distribuidores de Wirtgen Group vinculan a los clientes con las plantas principales alemanas y la agencia crediticia para la exportación Euler Hermes. «Por regla general, el cliente solo debe presentar la documentación necesaria. Nosotros nos ocupamos del resto», explica Dirk Galonska, Manager Credit Management & Export Finance, Wirtgen GmbH.



¡Muchas novedades!

Los productos innovadores presentados en Bauma 2019 no fueron las únicas novedades de Wirtgen Group este año. El grupo empresarial aportó nuevas soluciones vanguardistas también en muchos otros proyectos.

La plantilla se une

Windhagen. En la Wirtgen Group Cup 2019, también se vistieron de corto dos equipos de John Deere de Mannheim y Bruchsal. Al final se impusieron en el torneo los colegas de Vögele.

Segunda sede

Gran Bretaña. Cuando se finalice la nueva sede de John Deere en la localidad escocesa de Perth, Wirtgen Group contará con una nueva sede en Gran Bretaña además de la de Wirtgen Limited en Newark (Inglaterra). Esto permitirá trabajar y ampliar *in situ* el mercado escocés, especialmente importante para Kleemann.

Hero of the Road

Con una anchura de trabajo récord de hasta 18 metros, la SUPER 3000-3(i) de la Premium Line es el nuevo buque insignia de las pavimentadoras de Vögele.
La fotografía de trabajo se tomó durante el extendido sin juntas de una autopista de 4 carriles en Alemania.

Ir al vídeo:

RETRO FIT

Forever young

Ürzig, Alemania. El equipo de mezcla de asfalto creado en 1986 es una de las primeras instalaciones completas de Benninghoven. La empresa desarrollaba ya entonces conceptos visionarios que destacaban por una gran flexibilidad. Con RETROFIT es posible modernizar y ampliar la instalación continuamente con las tecnologías más recientes, como sistemas de reciclaje, tecnologías de quemador o sistemas de control.

www.benninghoven.com/retrofit

Producción optimizada de ejes de támper

Ludwigshafen. El nuevo torno CTX beta 2000 TC permite optimizar los procesos en la producción de ejes de támper de Vögele. Los usuarios de las instalaciones solo requieren ahora la mitad de tiempo de equipamiento en comparación con los modelos anteriores. Las piezas de trabajo se mecanizan en una única operación, con lo que se evita la necesidad de retensar y manipular el material.

Fábrica de construcción de carreteras

Con la SP 154i, Wirtgen lanza al mercado una nueva fábrica de construcción de carreteras sobre ruedas. La extendedora de encofrado deslizante entre orugas está diseñada para el extendido de firmes de hormigón de hasta 16 metros de anchura de extendido, especialmente en autopistas y aeropuertos. En la máquina hay integradas de serie sendas reglas alisadoras transversal y longitudinal.

www.wirtgen.de/SP154i

Nuevo sitio web a principios de 2020

Descubra el nuevo sitio web de Wirtgen Group: receptivo, sin barreras y disponible inicialmente en diez idiomas en todo el mundo.

www.wirtgen-group.com

App del programa de suministro de Hamm

La app ofrece acceso a la cartera de productos de Hamm. Seleccionando criterios como idioma, mercado, sistema de medidas, etc., el usuario puede configurar de forma individualizada la información relevante para él, acceder a ella y compartirla. En varios idiomas, fácil de usar, con datos actualizados gracias a una sincronización rápida pero también disponible en todo momento en modo offline. Esto permite acceder a los datos también sin cobertura de red, por ejemplo en obras.

www.hamm.eu/lieferprogrammapp

Home of British Motor Racing

Silverstone. En las condiciones meteorológicas más adversas, las máquinas de Wirtgen Group acometieron el saneamiento del legendario circuito de Silverstone. El pistoletazo de salida se dio bajo la lluvia con la nueva fresadora grande W 210 Fi de Wirtgen.

¡Ya está aquí Parts and More 2020/2021!

El nuevo catálogo de repuestos Parts and More ya está disponible en su sociedad de distribución y servicio técnico o su distribuidor. También online en:

www.partsandmore.net

Esforzado compañero de equipo

Nuevo vídeo de Kleemann: con 450 toneladas/hora, el molino de impacto MOBIREX MR 130 Z EVO2 es el compañero de equipo perfecto y también se gana el corazón del usuario con muchos detalles prácticos y con el intuitivo concepto de mando SPECTIVE. ¡Descubra ahora este interesante vídeo!

CSPI EXPO Japón

Wirtgen Group celebró su estreno en la feria especializada CSPI EXPO en Japón.

Bauma CTT Moscú

Bajo el lema «Nuestras soluciones son su éxito», Wirtgen Group presentó en Bauma CTT Rusia 2019 productos y métodos de aplicación para mejorar la rentabilidad y la calidad en la construcción de carreteras.

Technology Days en Foshan

Con la sede central regional en la localidad meridional de Foshan, Wirtgen Group ha ampliado sus ocho dependencias chinas con una nueva sede. En la fiesta inaugural, unos 2000 invitados tuvieron ocasión de descubrir en primera persona la amplia oferta de soluciones de Wirtgen China en el marco de los Technology Days que se celebraron simultáneamente.

AVANCE DE FERIAS: PRIMER SEMESTRE DE 2020

Febrero
Las Vegas, EE. UU.
World of Concrete 2020
3-7 de febrero de 2020
Número de estand: **C5426 (Central Hall)**

Marzo
Las Vegas, EE. UU.
CONEXPO 2020
10-14 de marzo de 2020
Número de estand: **S5419 (Silver Lot)**

Abril
Chiba-city, Japón
CSPI-EXPO 2020
22-24 de abril de 2020
Feria Makuhari

Junio
Buxton, Gran Bretaña
Hillhead 2020
23-25 de junio de 2020
Número de estand: Q1

Asesoramiento directamente *in situ*: los especialistas de las distintas marcas de productos ofrecen valiosos consejos en la propia obra.

Revisión de calidad de WIRTGEN GROUP

SERIE
Parte 4

Customer Support

WIRTGEN GROUP

PARTE 4: ASESORAMIENTO SOBRE APLICACIONES

Know-how

Las marcas de productos de Wirtgen Group están especializadas en su ámbito y atesoran décadas de experiencia en aplicaciones. De esta experiencia se benefician también nuestros clientes de todo el mundo, ya que siempre estamos encantados de compartir con ellos nuestro know-how.

Otros temas sobre el Servicio de Atención al Cliente:

Parte 1: Servicio técnico en taller/FORUM 54
Parte 2: Servicio de repuestos/FORUM 55
Parte 3: Servicio técnico en obra/FORUM 56
Parte 5: Formación
Parte 6: Acuerdos de servicio técnico

Wirtgen Group también conoce al dedillo los más diversos procesos y métodos de aplicación. Y comparte los correspondientes conocimientos en cursos específicos.

Todo el que se decide por Wirtgen Group obtiene un paquete completo estructurado armónicamente, desde el producto hasta el servicio técnico. Para los clientes, esto significa que reciben un apoyo fiable desde la venta de la máquina, pasando por el soporte técnico tanto en la obra como en el taller, hasta la transferencia de conocimientos con bibliografía especializada, amplias opciones de formación y asesoramiento selectivo sobre aplicaciones.

Cercanía a la práctica, profundidad en la aplicación

Wirtgen, Vögele, Hamm, Kleemann y Benninghoven no solo son proveedores prémium y motores de innovación en el ámbito de los productos y las tecnologías. Las marcas de productos de Wirtgen Group también han marcado decisivamente y desarrollado de forma continua los más diversos métodos de aplicación. Así se ha ido acumulando un inmenso acervo con el paso de los años. El grupo empresarial comparte este know-how de formas diversas, por ejemplo con cursos en las plantas principales alemanas, en los centros de producción internacionales, en las sucursales de todo el mundo y en los distribuidores o en las instalaciones del propio cliente. En este sentido, la teoría siempre establece una referencia concreta a la práctica, por lo que en los cursos no faltan también máquinas de demostración, información sobre materiales o representaciones de los procesos. Además, los experimentados técnicos y especialistas de obra de Wirtgen Group ofrecen de antemano un asesoramiento profesional acerca de la aplicación planificada para poder usar los procedimientos y métodos especiales correctamente en la práctica.

El asesoramiento transmite seguridad

La forma de estar más cerca de la práctica es en el uso real en vivo. Así, los técnicos de aplicaciones de Wirtgen Group ayudan a los usuarios de las máquinas directamente en las obras de todo el mundo. Por ejemplo, les indican cómo evitar errores de aplicación y aprovechar el valor añadido de las soluciones de Wirtgen Group para conseguir al final un resultado óptimo en el trabajo. Matthias Fritz, Application Manager 3D Control Systems en Wirtgen, es uno de ellos. Se encarga de que los clientes puedan aprovechar todo el potencial que ofrece el nuevo AutoPilot 2.0. Ese fue el caso en Westerleigh Estates, una zona de nueva construcción en Moseley (Virginia). Allí, un proveedor de servicios de hormigón que fue una de las primeras empresas de Norteamérica en equiparse con el nuevo sistema 3D de Wirtgen para el extendido de hormigón sin alambre de guía, apostó por el apoyo del especialista en aplicaciones: «Ya había trabajado con el predecesor del AutoPilot 2.0, y la versión actual es aún más fácil de usar. Además, ofrece nuevas opciones muy interesantes con las que todavía no estoy familiarizado», explica Clay Armstrong, de Talley & Armstrong, Inc.

Esto incluye p. ej. la forma de corregir puntos de flexión indeseados a partir de un modelo de datos digital importado a fin de conseguir la mejor calidad de extendido posible. En esos casos, en la obra son especialmente bienvenidos los buenos consejos. «Justo para eso estamos *in situ* mis colegas y yo. Para ayudar de inmediato en caso de preguntas o si surge algún problema», afirma Matthias Fritz. Entonces, se gira de nuevo hacia Clay Armstrong y le muestra cómo redondear los puntos de flexión mediante editores gráficos con unas pocas maniobras en la pantalla táctil. El jefe de la empresa, que conduce él mismo su extendedora de encofrado deslizante SP 15i, está entusiasmado: «El asesoramiento de los expertos de Wirtgen Group es extremadamente valioso para mí, porque me transmite la seguridad necesaria a la hora de realizar mis encargos.» ■

El asesoramiento sobre aplicaciones, usado de inmediato: Clay Armstrong confirma los puntos de datos en la tablet del AutoPilot 2.0 de Wirtgen.

Los expertos de Wirtgen Group l es explican a los clientes cómo pueden aprovechar todo el potencial de sus máquinas e instalaciones.

GUÍA PRÁCTICA DE WIRTGEN GROUP

El grupo empresarial ofrece con sus obras de consulta un compendio de conocimientos a partir de la investigación y la práctica de las obras acerca de aplicaciones como el fresado en frío, el tratamiento de los suelos, el reciclaje en frío, el equipamiento de laboratorio, el extendido de hormigón, el Surface Mining, el extendido de asfalto, la compactación y el tratamiento.

En páginas con ilustraciones gráficas se resumen, entre otras cosas, valiosos detalles sobre las competencias principales de las marcas de productos, se explican normas, directivas y hojas informativas y se transmiten útiles perspectivas sobre la técnica de aplicación o sobre los materiales. En suma, una obra que también resulta ideal para el autoaprendizaje.

Puede encontrar más información y descubrir cómo adquirir la guía práctica en:

> www.wirtgen-group.com/praxisratgeber

JORNADAS TECNOLÓGICAS PARA APRENDICES

Trabajo a manos llenas

Este año, los 67 aprendices que se dieron cita en la sede de Hamm en Tirschenreuth con motivo de las jornadas tecnológicas anuales se encontraron con proyectos apasionantes. A los aprendices de las plantas principales de Wirtgen Group les esperaban tres obras y varios talleres.

1

La formación es desde siempre un aspecto prioritario dentro de Wirtgen Group. El trabajo autónomo y el trabajo en equipo forman parte del concepto formativo. Con la ayuda de siete técnicos de servicio y de doce instructores, los aprendices superaron por sí mismos tres obras en muy poco tiempo.

Entre las tareas de los aprendices estaba, por una parte, el extendido de una nueva capa de superficie en el trayecto de test de dirección del recinto fabril de Hamm. Con la SUPER 1803-3i de Vögele procesaron sobre una superficie de 1200 metros cuadrados un total de 148 toneladas de asfalto en un terreno muy exigente. A continuación, la superficie asfaltada se compactó con un HD+ 120i de Hamm.

La exigencia diaria a la que se somete el patio interior había provocado los correspondientes daños en la capa de superficie. Con la W 50 Ri de Wirtgen había que retocar dicha superficie mediante un fresado de precisión. A continuación, la capa de superficie se compactó con un HD 12 de Hamm. Por último, tuvieron que triturar con la MOBICAT MC 100 los bloques de hormigón armado que se habían producido en el marco de los trabajos de remodelación de la fábrica de tambores.

2

Aprovechamiento óptimo de las sinergias

Los extensos trabajos se complementaron a la perfección con talleres para los aprendices y cosecharon una gran resonancia. Ya fuera el curso práctico de conducción con el rodillo HD+ 120i y HD 12, un cursillo sobre el tema de la vibración y la oscilación o el manejo de un compactador con control remoto: las sinergias dentro de Wirtgen Group se viven en la práctica y así se profundiza en la cohesión y la buena sintonía entre las fábricas hermanas de Wirtgen, Vögele, Hamm, Kleemann y Benninghoven.

4

Las siguientes jornadas tecnológicas tendrán lugar en 2020 en la sede de Kleemann en Göppingen.

> **www.wirtgen-group.com/ausbildung**

«¡Fue un evento genial! ¡El trabajo combinado entre distintas plantas principales fue muy divertido y nos demostró una vez más que Wirtgen Group es una magnífica empresa donde trabajar!»

Marc Heßler, aprendiz de mecánico industrial de segundo curso en Wirtgen GmbH

«Una vez más, nuestros aprendices demostraron lo mucho que valen. Superaron de forma ejemplar sus tareas y pueden estar muy orgullosos de su rendimiento.»

Boris Becker, director de formación en Wirtgen GmbH

1 Compromiso: los aprendices trabajan mano a mano con las máquinas. 2 Las curvas en el recinto de test fueron todo un reto. 3 Para la compactación se usó un HD+ 120i de Hamm. 4 Los técnicos de servicio estuvieron en todo momento pendientes para echar una mano. 5 Tras una breve instrucción por parte de los técnicos de servicio, los aprendices fueron capaces de fresar y compactar el asfalto sin problemas. 6 Con la MOBICAT MC 100 de Kleemann, los aprendices trituraron los grandes bloques de hormigón armado.

De aprendices para aprendices

Wittlich. Conocimientos, experiencias y algún que otro consejo: todo eso ofrecieron los aprendices de primer, segundo y tercer curso a los interesados y a los padres en la jornada para aprendices de este año en Benninghoven. Bajo la dirección de la cantera, los visitantes descubrieron la fábrica con visitas guiadas y también pudieron ver los talleres de formación de electricidad y metal. Equipada con tecnología de última generación, la fábrica no solo entusiasmó a los más jóvenes, sino también a muchos padres. El programa se culminó con conferencias especializadas sobre Benninghoven, sus productos y el tema del asfalto.

> **www.benninghoven.com/ausbildung**

El número 1000

Windhagen. En 2019, Wirtgen contrató a su aprendiz número 1000 en la persona de Merlin Börder. Una cantera propia y cualificada de forma sostenible garantiza a largo plazo el know-how especializado de la empresa. Este es desde hace décadas uno de los factores de éxito de Wirtgen. Con motivo del contrato formativo número 1000, todos los antiguos aprendices se reunieron para hacer una foto de grupo. Entre ellos estaban Petra Holl (1.ª aprendiz en 1974), Sebastian Wintersberg (500.º aprendiz en 2004) y Merlin Börder (1000.º aprendiz en 2019).

> **www.wirtgen.de/ausbildung**

Jóvenes soldadores

Coblenza. En el certamen para jóvenes soldadores «Jugend schweißt» de la Asociación Alemana de Técnica de Soldadura participaron los dos aprendices de Wirtgen Nils Höller y Benedikt Schleifer, ambos en el segundo curso de la formación como mecánico de construcción. Y lo hicieron con éxito: tras las pruebas teóricas y prácticas, Nils Höller consiguió el 12.º puesto a nivel regional. Benedikt Schleifer alcanzó incluso la sexta plaza en la clasificación general. ¡Bien hecho, chicos!

Un equipo sólido

La Roche Sur Yon. En Vögele, los aprendices se encuentran con las condiciones ideales para adquirir un alto nivel de conocimientos y una gran pericia manual.

Catorce aprendices, dos experimentados trabajadores especializados y dos instructores: ellos son los «Green Birds». Con el apoyo de Vögele, el equipo desarrolla y construye en su tiempo libre robots autónomos y los presenta a concursos internacionales de robótica. Con éxito: desde 2010, los aprendices de Vögele han entrado casi siempre en el Top 3. Por ejemplo, los Green Birds alcanzaron en el FormelSPURT de la Universidad de Rostock el primer y el segundo puesto en 2017 y 2018, incluido el último récord de vuelta rápida. Los Green Birds también también demostraron su talento en el Campeonato Mundial de 2019 celebrado en la localidad francesa de La Roche Sur Yon. Acabaron en el puesto 18 entre los más de 200 equipos participantes.

> **www.voegele.info/ausbildung**

PROYECTO BENÉFICO EN LA INDIA

Mejores oportunidades

Siguiendo una tradición milenaria, las niñas tienen las cosas especialmente difíciles en las familias más pobres de la India. La Kinder Care School de Tanuku intenta hacer frente al círculo vicioso de la pobreza.

Cuando hay caramelos baratos, se sabe de inmediato que ha nacido una niña. Sin embargo, el nacimiento de un varón se celebra con una fiesta por todo lo alto». Así nos describía hace poco la situación nuestra jefa de proyecto Amitha, del estado indio de Andhra Pradesh.

Es cierto que la ley dispone la igualdad entre ambos sexos, pero la realidad de las niñas es bien distinta, especialmente en las familias pobres. Esto se debe a una tradición milenaria. En la India, la familia de la novia debe pagarle desde siempre una dote a los padres del novio. Estos pagos en forma de joyas u otros bienes valiosos suponen una enorme carga financiera, y muchas familias se endeudan de por vida.

Unos 380 niños asisten a la Kinder Care School, mientras que en la formación profesional se tutela a 80 jóvenes.

En consecuencia, para las mujeres indias suele ser un grave problema quedarse embarazadas de una niña. Se abortan cientos de miles de fetos femeninos. Por su parte, las niñas que llegan a nacer reciben muchas veces menos cantidad de comida o una peor atención médica, y además se las oprime o se abusa de ellas como mano de obra barata. A menudo solo se envía a los hijos varones al colegio para ahorrar gastos.

El grupo de acción «Kinder in Not» trabaja en la India desde hace 32 años para mejorar las oportunidades de las niñas. Es cierto que en la Kinder Care School de Tanuku se imparte clase a niñas y niños, pero la máxima prioridad consiste en admitir el mayor número de niñas posible. Con la ayuda de padrinos, se las tutela desde la escuela primaria hasta la formación profesional, pasando por el bachillerato. En casos especialmente duros, pueden vivir incluso en la Kinder Care Home adyacente.

La experiencia muestra que impartir una formación sólida a las niñas merece la pena. Nuestras alumnas tienen una probabilidad menor de casarse antes de la mayoría de edad o convertirse en víctimas de explotación y violencia. Además, aceptan a sus propias hijas con una mentalidad diferente y en muchos casos son capaces de escapar del círculo vicioso de la pobreza. ■

GRUPO DE ACCIÓN «KINDER IN NOT» E.V.

¡AYUDE USTED TAMBIÉN A LOS NIÑOS NECESITADOS!

Con nuestros proyectos deseamos ayudar a largo plazo. ¡Cada céntimo nos acerca un poco más a nuestro objetivo!

Cuentas para donativos

Sparkasse Neuwied
Número de cuenta: 012 022 752
Número de identificación bancaria:
574 501 20
IBAN: DE87 5745 0120 0012 0227 52
SWIFT-BIC: MALADE51NWD

Raiffeisenbank Neustadt e.G.
IBAN: DE16 5706 9238 0100 0527 24
BIC: GENODED1ASN

La asociación

fue fundada en 1983 por iniciativa de Gisela Wirtgen, presta de forma voluntaria y desinteresada «ayuda para la autoayuda» a niños necesitados, trabaja sin ningún tipo de adscripción política o confesional, presta apoyo a proyectos de asistencia en Filipinas, la India y Brasil.

DZI Spenden-Siegel

Más información

> www.kinder-in-not.de

Un cordial saludo,

Grupo de acción
«Kinder in Not» e.v.
Gisela Wirtgen
(Presidenta)

A JOHN DEERE COMPANY

WIRTGEN GROUP

Las mejores condiciones

SOLUCIONES DE FINANCIACIÓN

- Condiciones atractivas
- Comprensión profunda de su modelo de negocio
- Amplios conocimientos sobre el sector
- Evaluación rápida
- Soluciones flexibles a su medida
- Know-how y red globales

CLOSE TO OUR CUSTOMERS

Financiaciones. ¿Está buscando una oferta de financiación para su unidad o máquina de construcción? ¿Está buscando un socio que entienda su negocio y que también pueda evaluar el equipamiento necesario para ello? En ese caso, solo tiene que hablar con su persona de contacto en WIRTGEN GROUP. Será un placer ayudarle con condiciones atractivas y diseñar soluciones de financiación a la medida de sus necesidades y sin complicaciones.

www.wirtgen-group.com

WIRTGEN / VÖGELE / HAMM / KLEEMANN / BENNINGHOVEN