



La multinacional alemana prevé abrir nuevas delegaciones en España a corto plazo

## **HKL Baumaschinen España incrementa un 25% su flota de maquinaria pesada para alquiler en 2007**

**Barcelona, 16 de enero de 2008.-** HKL Baumaschinen España ha incrementado en un 25 por ciento su flota de maquinaria pesada para alquiler durante el ejercicio de 2007. La multinacional alemana ha pasado de contar en sus delegaciones de España con unas 800 máquinas de gran tonelaje a principios del año pasado, a disponer de más de un millar. Esta inversión hará posible la apertura de nuevas delegaciones en España a corto plazo. Hay que tener en cuenta que en el año 2003, HKL España contaba con unas 350 máquinas para alquiler, por lo que en todo este periodo de tiempo, HKL prácticamente ha triplicado la cifra de unidades que tiene a disposición de sus clientes.

El Gerente de HKL Baumaschinen España, **Gerhard Schaub**, ha explicado que este incremento de maquinaria pesada dedicado al alquiler ha supuesto un gran esfuerzo inversor, tanto en la adquisición de las nuevas unidades, como en la formación técnica del equipo humano. Además, ha añadido: *“Es un proceso de rentabilidad a largo plazo y ha sido posible por la confianza y apoyo real de la central en Alemania”*. Schaub se ha mostrado convencido de que su compañía ha ganado cuota de mercado en el segmento del movimiento de tierra, tanto en lo que se refiere en el de alquiler como en el mercado global, es decir, incluyendo el de compra.

### **Mantenimiento preventivo de las máquinas**

Gerhard Schaub ha indicado que el objetivo es seguir manteniendo la calidad del servicio que se presta a sus clientes: *“El éxito no termina con la entrega de la máquina en alquiler, sino que nuestro objetivo es su buen funcionamiento a través del mantenimiento preventivo en las reparaciones y evitar que pare. Con ello pretendemos asegurar la productividad que la máquina da a nuestros clientes. Cuando un equipo pesado empieza a tener problemas o para, ya es demasiado tarde, aunque sepamos después repararla o tengamos la máxima disponibilidad de recambios. La idea es que la maquinaria que alquilamos no deje de trabajar para que no afecte a la productividad de nuestro cliente”*.



Asimismo, Gerhard Schaub ha señalado que durante el año pasado se ha logrado un servicio técnico y humano competitivo: *“Estamos ganando significativamente en calidad de personal y formación, algo muy importante en este tipo de maquinaria de alquiler. Además contamos con la máxima colaboración de cada uno de las marcas con las que trabajamos. Este es un aspecto muy importante, ya que contamos con la plena ayuda, información y cooperación del fabricante. Es importante a nivel de formación de mecánicos, de recambios, novedades, gestión y garantía. Todo esto acaba repercutiendo en la calidad del servicio que se presta al cliente”*.

Gerhard Schaub ha querido incidir, de entre los servicios que prestan a sus clientes, en el relativo al asesoramiento sobre cuál es la maquinaria idónea para la ejecución de un proyecto o el referente a las facilidades que HKL da a la hora de posibilitar cambios de equipos pesados para finalizar una obra. En este sentido ha indicado: *“Un cliente puede comenzar una obra con una máquina de 30 tn. y finalizarla con otra de 40 o de 25 tn., según sus necesidades”*.

Asimismo, el Gerente de HKL Baumaschinen España ha añadido que pretende ampliar la gama de productos que ofrecen a sus clientes, sobre todo en lo que se refiere al segmento de movimientos de tierra con nueva maquinaria como bulldozer, dumpers rígidos y articulados, motoniveladoras, excavadoras de mayor tamaño o trituradoras, entre otras.