

# Asistencia integral de tractora y tráiler

Realizar una parada para reparar el tráiler y otra para la tractora supone un coste de tiempo y dinero que afecta a la rentabilidad del negocio de las flotas. Consciente de ello, Iveco cuenta ya con el servicio Bullder de asistencia a remolques y semirremolques, operativo en la mayoría de sus talleres oficiales.



*El programa Bullder de Iveco permite la reparación de tractoras, remolques y semirremolques en una sola parada técnica.*

**Ofrecer un servicio de atención** completa para vehículos industriales supone responder a una demanda cada vez más generalizada entre los conductores y flotas, que desean optimizar su tiempo y recortar los costes de parada del vehículo. Con este propósito, Iveco ha desarrollado Bullder, un servicio de reparación y recambios para remolques y semirremolques.

Con este proyecto, el grupo se adentra en un nuevo nicho de mercado, hasta ahora en manos de los fabricantes de plataformas, para ofrecer un servicio de asistencia integral que permite realizar operaciones de mantenimiento y reparación de tractoras, remolques y semirremolques en una sola parada técnica. De esta manera, Iveco pretende innovar y establecer nuevos estándares de calidad en la atención a sus clientes.

**NUEVA MARCA.** Además del servicio de reparación, el proyecto Bullder incluye también recambios especializados para remolques y semirremolques. Iveco ha incorporado a su catálogo de productos unas 2.000 nuevas referencias destinadas a este segmento, entre las que destacan tres familias: suspensiones, componentes de fricción y de iluminación. "Hemos desarrollado un plan de piezas específicas según la tipología que mejor se adaptaba a nosotros y a las necesidades de los clientes", explica Carlos Copa, responsable Iveco de Producto Bullder.

Por ello, estos fueron los primeros productos lanzados al mercado, a finales de 2009. Desde comienzos de 2010 también se comercializa material neumático, válvulas, módulos de ABS y cilindros de freno con la marca Bullder. "Se trata de una nueva marca, pero con la misma calidad que ofrece Iveco para los recambios originales de sus tractoras", apunta Carlos Copa.

Todos estos productos para remolques y semirremolques están incluidos en la nueva sección



*Intervención mecánica durante un proceso de reparación realizado en un taller oficial Iveco, adherido al programa Bullder.*

## Con la marca Bullder, Iveco comercializa ahora repuestos para remolques y semirremolques con la misma calidad que sus recambios para tractoras

Tráiler del catálogo Power de Iveco, en el que las piezas se pueden buscar por familia o fabricante de remolques. El pedido se realiza a través del sistema en línea Iveco Parts y se gestiona a través de la red de distribución y logística del grupo. Asimismo, la garantía que cubre los repuestos Bullder cumple los mismos procedimientos y estándares de los recambios Iveco.



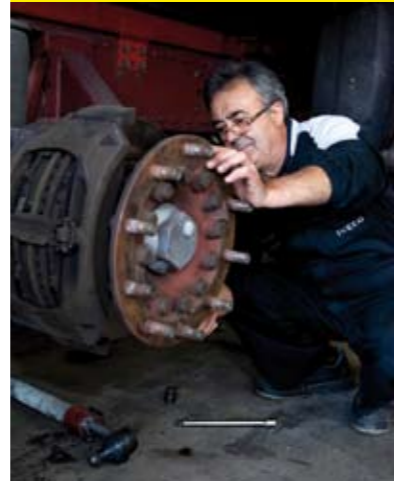
Recambios de la marca Bullder.

## Iveco entiende el vehículo industrial como un concepto completo, que incluye tractora y remolque

**AHORRO DE TIEMPO Y DINERO.** Dentro de los beneficios que ofrece el programa para tráiler Bullder destaca la optimización del tiempo, al no ser necesarias dos paradas para realizar intervenciones en un mismo vehículo. "El cliente se evita tener que ir a un taller para, por ejemplo, reparar los frenos de la tractora, y después acudir al fabricante para hacer lo mismo con la plataforma. Ahora lo tiene todo en nuestras instalaciones", explica Marciano Soto, director de Posventa de Gevisa, concesionario oficial Iveco adherido al servicio Bullder. Otra de las grandes aportaciones, apunta Soto, es que "ofrece precios cerrados, por lo que el cliente ya conoce de antemano cuánto le va a costar la reparación antes de entrar al taller".

### CUALIFICACIÓN ESPECÍFICA

El servicio Bullder de Iveco se encuentra en plena fase de desarrollo. Su implantación en los concesionarios y talleres autorizados no ha implicado grandes cambios en cuanto a equipamiento y maquinaria, aunque sí supone una cierta readaptación del personal. "La planteamos



de forma gradual para, en un futuro inmediato, pasar a desarrollar programas de formación específica en este segmento de productos que ampliarán la alta capacitación con la que ya cuentan los profesionales que trabajan en nuestra red, afirma Carlos Copa, responsable Iveco de Producto Bullder.

No obstante, Marciano Soto,

director de Posventa de Gevisa, concesionario oficial Iveco adherido a Bullder, asegura que la introducción de este nuevo servicio de atención no supone grandes dificultades, puesto que la configuración de los componentes de las tractoras es muy parecida a la de la plataforma.

**DIVERSIFICAR ES CRECER.** La idea de poner en marcha un servicio para remolques y semirremolques se dio a conocer en la última convención de Posventa de Iveco, celebrada en Lisboa (Portugal) en 2010, y se implantó formalmente a comienzos de dicho año, con el objetivo de dar más actividad a los talleres y ofrecer un servicio más amplio al cliente. "Hay que entender el vehículo industrial como algo completo, que incluye tractora y remolque. Por tanto, consideramos que debíamos ofrecer una atención integral", expresa Carlos Copa.



3 mecánicos motivados.  
1.200 mantenimientos realizados.  
Miles de promesas cumplidas.  
**1 MARCA DE FILTROS.**



### MANN-FILTER, LA MARCA DE CONFIANZA.

Ahora más que nunca el taller de reparación quiere prepararse para el futuro. En **MANN-FILTER** somos conscientes y por ello brindamos al taller el máximo apoyo y un producto de total confianza:

- Calidad de **primer equipo**, también en el recambio, para toda la gama.
- **Servicio** posventa reconocido.
- La **gama** más completa, también para vehículos **asiáticos**.
- **Agilidad** en el desarrollo e incorporación de **nuevos productos**.
- Garantía de **fiabilidad**: garantía de **rentabilidad**.

Ahora, más que nunca, **MANN-FILTER**: garantía de futuro; futuro con garantía.

# MANN FILTER

MANN-FILTER – Perfect parts. Perfect service.

MANN+HUMMEL IBÉRICA, S.A.



Gevisa, concesionario oficial Iveco en Parla (Madrid), adherido al programa Bullder.

La situación actual ha reducido el número de entradas al taller, especialmente en el caso del vehículo industrial. Por ello, constructores de V.I. como Iveco buscan nuevas fórmulas con las que aumentar las posibilidades comerciales de su red de centros en la venta de productos y servicios. "Cuantas más alternativas de negocio abarcas, más posibilidades tienes de crecer", afirma el responsable Iveco de Producto Bullder. En la misma línea, apunta Marciano Soto: "En este momento es interesante atacar todos los frentes y buscar nuevos segmentos para aumentar la carga de trabajo del taller".

Esta estrategia de negocio en busca de un servicio integral no es exclusiva en España: el proyecto Bullder también ha sido implantado en países europeos como Italia, Alemania, Francia o Inglaterra. En el caso español, la acogida por parte de los

## Con Bullder, Iveco se introduce en el segmento de la reparación de plataformas, hasta ahora en manos de los fabricantes de las mismas

talleres de la red Iveco ha sido positiva. Actualmente están adheridos al servicio 170 de los 190 talleres autorizados que componen la red, así como el total de los 44 concesionarios y las 24 sucursales con los que cuenta Iveco. Todos estos centros realizan campañas, promovidas por el fabricante, para dar a conocer a los clientes los nuevos productos y servicios que se ofrecen bajo esta nueva marca.

**BENEFICIOS PARA CLIENTE Y TALLER.** Desde Iveco esperan que el servicio Bullder responda de manera eficiente a las necesidades de los clientes de sus talleres, puesto que los conductores de camiones disponen cada vez de menos tiempo que restar a su trabajo para invertirlo en paradas técnicas.

La iniciativa ha convencido a los talleres de la red, que ya están empezando a notar el incremento de entradas de plataformas en sus instalaciones para realizar operaciones de mantenimiento y reparación. "Hemos acogido con ilusión este proyecto. De hecho, los talleres nos hemos adherido al unísono a la propuesta, desde el principio", declara el director de Posventa de Gevisa.

Bullder plantea grandes expectativas de cara al futuro, y desde Iveco consideran que es una gran apuesta que beneficia tanto al cliente, en cuanto a ahorro de tiempo y costes, como a los talleres, de cara a aumentar el nivel de ocupación de sus negocios. ◀

## ¡Su mejor sistema con las mejores prácticas!



En nuestro **Centre for Excellence** estudiamos la mejor manera de aplicar la tecnología de nuestros productos e instrumentos de trabajo a vuestras necesidades, y en función de ello organizamos las actividades a desarrollar.

El sistema Lechler facilita una elección fácil y rápida para conseguir el máximo de eficiencia, enfocándola a los resultados y a la rentabilidad. Todo ello, con el fin de conseguir un incremento de productividad y seguridad en el taller, seleccionando el ciclo de trabajo idóneo a utilizar.

¡No te limites a elegir el mejor producto!

¡Elige el sistema Lechler!

Acumula grandes y también pequeñas ventajas en el trabajo diario.

www.lechler.eu



Caring about the differences!