

LOOKING FOR A
DEDICATED PARTNER
IN ROAD MARKING?



BORUM

La respuesta es Borum

La bella ciudad medieval de Brasov (Rumania), situada en el área fecunda de las montañas transilvanas, ofrece muchas atracciones y monumentos. Pero Brasov es también un centro de crecimiento con empresas innovadoras, que no dejan escapar la oportunidad de seguir nuevos caminos.

Y es exactamente eso lo que hace una de las empresas más importantes de Brasov, Comprest, que se dedica, entre otras cosas, al área de señalización vial. La empresa ha decidido ampliar su capacidad para abarcar también la colocación de líneas de carretera termoplásticas, por lo que ha invertido en una nueva Borum 250 City para material termoplástico.

En ese aspecto, el Sr. Nicu Vasile de Comprest ha finalizado una estancia de entrenamiento en la sede de Borum, donde ha obtenido un alto nivel de conocimientos sobre las múltiples funciones de la máquina. Le preguntamos por qué razón Comprest había decidido invertir precisamente en una máquina Borum. “La respuesta es sencilla. Cuando habíamos decidido invertir en una máquina para material termoplástico, preguntamos a nuestros colegas del sector. Les contamos que era nuestra intención invertir en un producto



Nicu Vasile durante su entrenamiento en Borum.

que fuera conocido por su funcionamiento estable, un tiempo de funcionamiento máximo, y una gran comodidad. Respondieron de forma inmediata que la única solución era una Borum, y así quedó resuelto el asunto”.

Grupo de servicio al cliente de Borum.

Los empleados de Borum gozan de un lugar de trabajo interesante con muchos desafíos, donde todos los días cada uno de ellos se enfrenta a grandes exigencias en cuanto al servicio prestado a los numerosos clientes de diferente origen nacional y cultural, que han invertido en una máquina Borum.

Pero también existe un pequeño grupo de empleados en Borum que mantiene relaciones especiales con nuevos y antiguos propietarios de máquinas de señalización vial de Borum.

Se trata del grupo de servicio al cliente de Borum, que siempre está listo para contestar las preguntas técnicas que puedan surgir cuando un cliente ha invertido en una máquina de señalización vial de Borum. Además, están siempre presentes cuando el cliente pide ayuda para la puesta en marcha de la máquina, y naturalmente están dispuestos a viajar cuando se necesitan reparaciones o servicio.

Pero no sólo se trata de reparaciones y servicio. La formación de los usuarios es una función de suma importancia, en la que el grupo de servicio al cliente de Borum instruye a los nuevos operarios en el manejo y el mantenimiento óptimos de las máquinas, y en la obtención de beneficios máximos.

Cuando mejor sea la formación, mayor es el beneficio que extrae la empresa de sus inversiones en máquinas modernas, que tienen cada vez más funciones novedosas.

“El manual de instrucciones es bueno, pero suele ser muy detallado, y para una persona que se enfrenta a

una nueva máquina por primera vez, puede resultar bastante complicado. Por lo tanto, es una buena idea llevar a cabo una formación práctica, en la que yo baso el entrenamiento en un diálogo con el operario”, nos explica el Sr. Lars Mortensen, que tiene 6 años de experiencia como técnico del servicio al cliente en Borum. “Frecuentemente llegamos a conocer muy bien al cliente tras una visita de puesta en marcha, y ello significa que nos entenderemos mejor si posteriormente surgieran preguntas sobre una función determinada de la máquina”.

Lars acaba de volver a casa después de realizar visitas de servicio al cliente y puestas en marcha de máquinas en Irán y Australia, entre otros países, mientras que su colega, Rene, ha vuelto tras unas visitas de servicio en Francia, Holanda y Rumania, entre otros.

Además de Lars y Rene, cuya base se ubica en Dinamarca, Borum también tiene grupos de servicio al cliente en aquellos mercados donde el número de máquinas Borum requiere toda una organización local de servicio, como p.ej. en España y Rusia.



Lars Mortensen y Rene Toftdal están cualificados para instruir a los operarios en el manejo y mantenimiento de las máquinas de señalización vial de Borum. Aquí se les ve con el Jefe de Servicio, Anders Byriel.

Ferias

Verano/Otoño 2008

Por el momento, Borum participará en las siguientes ferias durante el verano y el otoño 2008

ROAD SAFETY IN THE 21ST CENTURY

13-14 agosto 2008
Coffs Harbour, NSW,
Australia

VIET TRAFFIC

Del 15 a 17 octubre 2008
Hanoi, Vietnam

Optimización de los plazos de entrega

El aspecto económico siempre ha sido el centro de atención en Borum. Para nuestros clientes, ello significa que una máquina Borum, aparte de realizar un trabajo de señalización perfecto, garantiza al propietario un beneficio económico, dado que tiene un alto rendimiento y un tiempo de funcionamiento máximo, y que funciona cada vez que el propietario necesita usarla.

Sin embargo, el plazo de entrega es también un factor determinante a la hora de invertir en una máquina de señalización vial. Desafortunadamente, hemos experimentado ocasionalmente unos plazos de entrega de más de 12 semanas en temporada alta. Pero mediante un control riguroso de nuestros subcontratistas y una optimización de la logística en Borum Headquarters, hemos logrado minimizar el tiempo de producción. Ello significa que, durante la

mayor parte del año, Borum se acerca a su objetivo de ofrecer un plazo de entrega de aprox. 6 semanas laborables para pedidos adaptados a las necesidades del cliente, y para productos que no se encuentran en almacén. Si la máquina está en stock, el plazo es inferior a una semana, puesto que hay que contar con tiempo para pruebas de calidad adicionales.

De esta manera, se reducen al máximo los precios de coste, al mismo tiempo que Borum mejora su servicio a aquellos clientes que, de vez en cuando, necesitan la entrega muy urgente de una máquina debido a una elevada entrada de pedidos.

El último par de años hemos hecho un esfuerzo para cumplir este objetivo, y habiéndolo logrado ya, la organización de Borum se complacerá en ofrecer a nuestros clientes un servicio aún mejor.

