

POWER SYSTEMS DE KAUFMANN

Juntos para que tu energía nunca se detenga



Con una trayectoria de 65 años en la industria, Kaufmann ha logrado un gran posicionamiento en el mercado nacional del transporte. Sin embargo, y a modo de complemento de las distintas unidades de negocios ya existentes y vinculadas a automóviles, camiones, buses y vehículos comerciales, hace doce años surgió la posibilidad de vender grupos generadores y motores marinos e industriales, esfuerzo que hoy da vida a toda una división dentro de Kaufmann, denominada Power Systems.

El objetivo de la división es ir creciendo cada año y seguir consolidándose como un socio estratégico para diferentes industrias y clientes. Este 2018, se suma al desafío de seguir ampliando la cartera de clientes, poder entrar fuertemente en diversas industrias con el sustento de calidad de los productos, además de buscar nuevos segmen-

tos con potencial, como lo es el área de la minería.

Para comprender un poco más sobre esta división de la compañía, Power Systems cuenta con dos líneas de productos, en primer lugar se encuentra la línea de grupos generadores, y en segundo lugar, la línea de motores marinos e industriales. Adicionalmente esta división cuenta con un área de proyectos y el área de servicio de post venta para dar respaldo, apoyo y seguimiento a las diferentes fases de los proyectos.

En la línea de generadores, la división de Power Systems cuenta con una línea europea, lo que entrega un alto estándar de confiabilidad para uso continuo y de uso prolongado. Sin embargo, también presenta una línea china, la que puede ser una gran opción en el rubro de construcción por su bajo costo

económico y porque tienden a ser utilizados sólo como respaldo para proyectos de más corta duración.

Para la división de Power Systems de Kaufmann, el apoyo en la pre venta y post venta de todos sus productos es un elemento fundamental. Para lo anterior, la compañía cuenta con toda la asesoría necesaria para definir la solución óptima de las distintas necesidades de instalación, ingeniería, sincronismo o insonorización si el cliente así lo requiere.

Por otra parte, una vez realizada la compra, el cliente cuenta con un equipo técnico capacitado para ofrecer mantenencias y servicios, de tal manera que puedan buscar soluciones específicas y adecuadas a las necesidades y evolución de cada proyecto. Esto es posible llevarlo a cabo a través de la red de sucursales de Kaufmann a lo largo de todo el país.

Liderazgo femenino

Con 19 años en el rubro energético, Sandra Muñoz asumió la gerencia de la división de Power Systems. Hoy, con cuatro años liderando esta unidad de negocios, comenta los propósitos que tiene para seguir consolidando el posicionamiento de la división en el segmento de la minería, además de su nueva representación en motores Fiat Powertrain Technologies (FPT), tanto marinos como industriales.

¿Quiénes son sus principales clientes?

“Dado que somos Kaufmann, mayoritariamente somos reconocidos en el rubro del transporte y el segmento de servicios y logística. Sin embargo, la venta se ha ido ampliando a industrias como la minería y la construcción, donde estamos presentes con la línea europea y china.

Particularmente, el segmento de la construcción ha ido prefiriendo la línea china por un tema de costos y uso de respaldo. Otros clientes que se han ido sumando, vienen del rubro retail, como cadenas de grandes tiendas y supermercados. También nos enfocamos en cubrir el servicio de post venta, el cual cobra gran relevancia para nuestros clientes y ha crecido enormemente con un foco multimarca logrando contratos a nivel nacional con grandes empresas”.

¿Podría describir los casos de éxito más emblemáticos de la empresa en los últimos años?

“Lo fundamental para nosotros es escuchar a nuestros clientes y esto generó que se implementara un cambio bastante fuerte en 2014, cuando se creó la división de Power Systems. El pilar de la división fue dejar bajo una misma gerencia el área comercial, con el equipo de ventas y proyectos, además del área de servicio de post venta o asistencia técnica. Con esto se logró que, cuando el cliente adquiriera el producto, la venta estaba de la mano con el vendedor de equipos y el vendedor de servicio, de tal manera que se configura una continuidad en los procesos de venta y oferta hacia nuestros clientes. Todos ellos recurren a Kaufmann por la calidad de nuestros equipos y la seguridad que le damos en post venta. El ideal es seguir en todo el proceso de vida útil del producto que los clientes necesitan. Esa es parte fundamental de nuestra venta y del valor agregado que nosotros les entregamos a cada uno de ellos”.

¿Cuentan con certificados de calidad?

“Todos nuestros productos vienen desde fábrica con todas las certificaciones que se requieren en Chile. Adicionalmente, para el caso de los grupos electrógenos, todos nuestros equipos cuentan con la certificación de la Superintendencia de Electricidad y Combustibles, de acuerdo a lo que exige la normativa”.

¿Planean internacionalización del negocio?

“Hoy, como división Power Systems, estamos solamente presentes en Chile, no tenemos participación internacional, aún no lo hemos pensado para proyectos a corto plazo, aunque las ganas siempre están”.

¿Algún hito de la empresa que desee destacar?

“Para nosotros ha sido un desafío darnos a conocer al mercado como Power Systems. Kaufmann es una marca reconocida con 65 años insertos en el mercado, por lo que ya ha logrado un buen posicionamiento. Sin embargo, todos asocian Kaufmann a vehículos y camiones, entonces, el desafío que hemos tenido y en el cual hemos trabajado, es posicionar en el mercado chileno que Kaufmann también está presente en la industria de los generadores y motores marinos, con el mismo estándar de calidad que sus otras líneas, representando una alternativa real y eficiente en el mercado local.

En más de una ocasión nos hemos enfrentado con clientes que no sabían que Kaufmann ofrece grupos electrógenos y nuestro desafío es que hoy, cuando un cliente requiera

o piense en un grupo electrógeno, inmediatamente Power Systems de Kaufmann sea una alternativa que esté presente en su mente. Ahora, nuestro principal activo es la marca Kaufmann, porque ella representa respaldo y calidad con altos estándares y cobertura en más de 30 sucursales a lo largo de todo Chile”.

¿Cuáles son los principales objetivos de negocios para el 2018?

“Si bien llevamos casi doce años en el mercado, cada vez nos proponemos seguir creciendo en el rubro. Para el 2018 queremos enfocarnos en el rubro de la minería, que es un segmento interesante que se ha desarrollado mucho en distintos frentes y presenta una proyección de crecimiento para este año. Adicionalmente, el 2017 comenzamos con un cambio importante para Power Systems que fue el hecho de ser representantes de los motores FPT, que está dentro de las fábricas

de motores más grandes del mundo, por lo que nuestros clientes pueden tener la confianza de un motor de alta calidad y con todo el respaldo local de Kaufmann”.



Av. Gladys Marín 5830
Estación Central, Santiago
Fono: (56) 2 2720 2000
Ventas: (56) 2 2481 4848
www.kaufmann.cl