

EUROTOOLS, S.A.

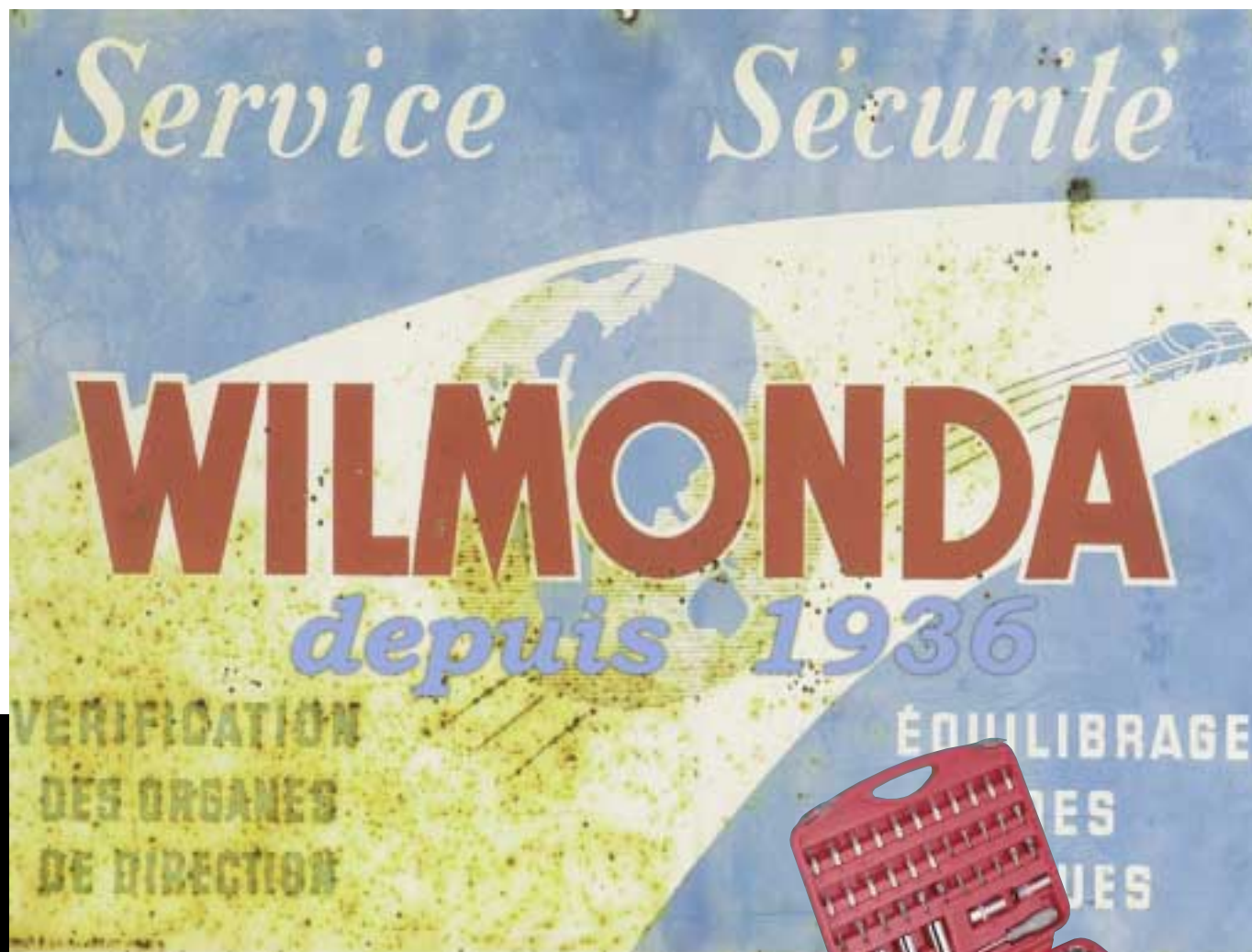
H E R R A M I E N T A S



Boletín Informativo

Septiembre 2001

GRUPO **Snap-on**



Una nueva marca de Eurotools



En el Interior

- Eurotools, en las Ferias Construmat y Motortec6
- Entrevista con Alfredo Díaz, Director General de Nireo7
- Colaboración con Behar Bidasoa8

Eurotools ha lanzado una colección de herramientas con la marca Wilmonda, que llega al mercado con una gama semiprofesional, con productos de calidad y unos precios más bajos que los de sus primeras marcas del mercado. Estos productos van dirigidos a un segmento de mercado que Eurotools no cubría hasta ahora con su actual gama de productos profesionales y en el que espera alcanzar una posición de liderazgo.

Wilmonda es una marca con gran prestigio en el mercado francés. Fue registrada en el año 1936 y, posteriormente, fue adquirida por Z International, empresa francesa que, a su vez, pasó a formar parte de Eurotools el pasado año.

Irazola, con Eurotools

Irazola, como pequeña empresa familiar y totalmente especializada en el destornillador, siempre ha vivido con la inquietud de asentar unas sólidas bases para su futuro a largo plazo. Esta inquietud ha marcado su Política Estratégica, en la que se contemplaba la conveniencia de alcanzar acuerdos de colaboración con importantes empresas o grupos de empresas que le aportaran una mayor solidez y garantía de futuro.

Los primeros pasos en este sentido datan de hace 25 años, y a lo largo de este periodo se han mantenido diversos contactos con diferentes empresas y grupos empresariales, que no cuajaron en acuerdos por circunstancias diversas, unas veces por disconformidad de la otra parte y otras porque no satisfacían los objetivos e intereses de Irazola.

Entre tanto, Irazola caminaba con el claro objetivo de conseguir una posición de liderazgo en su especialidad, lo que le conferiría un mayor atractivo para alcanzar acuerdos de colaboración con aquellos grupos que se consideraran más interesantes.

En un pasado aún reciente surgió la palabra "globalización" y se acentuaron las absorciones y fusiones de empresas en todos los sectores, para tratar de alcanzar un dimensionamiento que les permitiera la competitividad en el futuro. Esto reafirmaba a Irazola en la Estrategia que se había marcado.

El último paso que se ha dado en este sentido ha sido el acuerdo de colaboración firmado entre Eurotools e Irazola. Este acuerdo ha satisfecho plenamente los objetivos e intereses de ambas partes, aportando ventajas competitivas, sinergias, economías de escala, ...

Este acuerdo consolida la posición de Irazola de cara al futuro, continuando con su



objetivo de liderazgo en el destornillador, ahora amparado bajo el grupo Snap-on, líder en el sector de la herramienta.

Yon San Martín

Director General de Irazola

El Consejo Asesor de Marketing celebró su primera reunión en el Parador de Turismo de Fuenterrabía

Su misión es acercar todos los departamentos de Eurotools a la problemática del mercado

El incomparable marco del Parador de Turismo de Fuenterrabía (Guipúzcoa) albergó el pasado mes de marzo el primer Consejo Asesor de Marketing Eurotools 2001. En la

reunión del Parador de Fuenterrabía tomaron parte seis representantes/delegados de las diferentes marcas de Eurotools, el equipo de Marketing, los directores comerciales

de las marcas de Eurotools y los directores de diferentes áreas clave en la empresa.

La idea de formar un Consejo Asesor de Marketing Eurotools ha nacido con la intención de acercar todos los departamentos de la empresa a la problemática del mercado y a las necesidades de los clientes.

Sin duda, muchos nuevos proyectos en la empresa se basarán en gran medida en la información recogida en las reuniones de este órgano asesor.

Este primer consejo celebrado en la bella localidad pesquera de la costa guipuzcoana ha sido el primer paso de un programa de acercamiento al mercado y de maximización de la satisfacción de los clientes de Eurotools. En la empresa y en el mercado ya se están notando los resultados de esta iniciativa, que seguirá dando frutos positivos en el futuro.



Wilmonda, nueva marca de Eurotools

Eurotools lanza una nueva gama de herramientas con la marca Wilmonda. En la fase inicial, Wilmonda ofrecerá una gama que consistirá en tres juegos de llaves de vaso.

Wilmonda se ha presentado en el mercado con una gama semiprofesional, con productos de calidad y unos precios más baratos que las primeras marcas de Eurotools. Estos productos van dirigidos a un segmento de mercado que Eurotools no cubría hasta ahora con su actual gama de productos profesionales y en el que espera alcanzar una posición de liderazgo. "Era necesario que Eurotools respondiera a las necesidades de un segmento de mercado que pedía herramientas con una buena calidad y un precio más bajo que el de nuestras primeras marcas profesionales", explica Gino Amador, Director Comercial y de Marketing de Eurotools. "Para ello -añade- ofrecemos unos productos de calidad que han demostrado unos rendimientos muy satisfactorios en todos los ensayos realizados y que, por supuesto, cuentan con la garantía de calidad Eurotools".

Gran solera

Wilmonda no es una marca de reciente creación, pues fue registrada en el año 1936, y posteriormente fue adquirida por Z-International, la empresa francesa que, a su vez, fue adquirida por Eurotools el año pasado.

Aunque es una marca aún poco conocida en el mercado español, Wilmonda cuenta en Francia con una alta notoriedad y una gran imagen de calidad entre los profesionales del mundo del taller. Eurotools espera que, a partir de ahora, la marca sea conocida también en el mercado ibérico.

Wilmonda ofrece tres juegos de vasos; un juego grande de 95 piezas con vasos de 1/4" y



1/2", un juego intermedio de 61 piezas con vasos de 1/2" y uno más pequeño, de 31 piezas, con vasos TORX y vasos con punta TORX de 1/4", 3/8" y 1/2". Los juegos se presentan en unas atractivas cajas de plástico de color rojo.

Progresivamente, se irán incorporando en el mercado español más productos de la marca Wilmonda.

Unos productos que verán pronto la luz serán las bandejas magnéticas, ideales para no perder las piezas pequeñas (tales como tornillos, ar-



delas,...) mientras se trabaja. La gama consistirá en tres bandejas de diferente forma y tamaño. La marca Wilmonda se distribuirá por medio de las redes comerciales de Acesa, Irimo y Palmera. Sin duda, su desembarco en el mercado supondrá un nuevo éxito comercial que sumará a todos los conseguidos por Eurotools en los últimos tiempos.



Llaves combinadas,

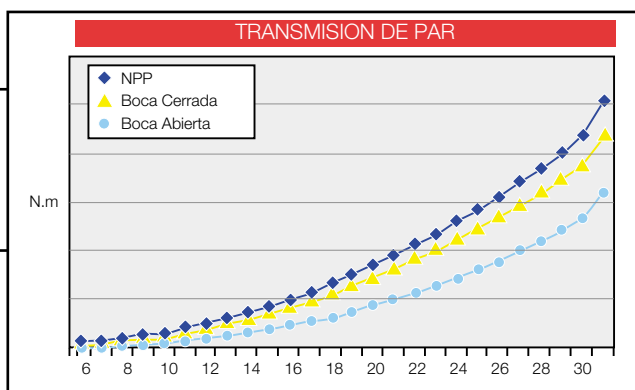
La llave combinada es considerada más profesional que la llave fija de dos bocas abiertas. Sin embargo, su uso en el mercado ibérico aún no está tan generalizado como en Estados Unidos o en los países del centro de Europa, donde es, precisamente, la más utilizada.



Ventajas...

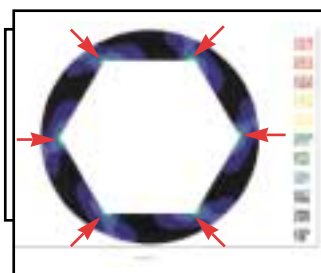
La boca abierta permite una accesibilidad frontal:

Cuando la tuerca se encuentra en un lugar inaccesible para una boca estrella, la boca abierta puede realizar el trabajo. Esto hace que la llave sea más versátil.

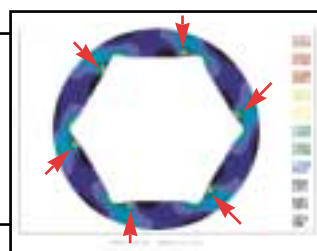


La boca cerrada permite una mayor transmisión de par, por lo que el apriete final de la tuerca es mucho más fuerte. El perfil NPP además incrementa la resistencia entre un 15 y un 20%, lo que aumenta la capacidad de apriete.

NPP, perfil de las llaves estrella de Eurotools, con formas redondeadas que no dañan la tuerca. Mayor apriete de la boca cerrada, por una mejor transmisión del par. Además de esto, las tuercas no se dañan gracias a la mejor distribución de los esfuerzos y tensiones que se alejan de las aristas, evitando el deterioro de los hexágonos de tuercas y tornillos. No solo eso, al aplicar la fuerza en las caras de la tuerca, este perfil permite trabajar incluso con tuercas ya redondeadas. Es, en gran parte, esta boca cerrada la que hace que la llave combinada sea más profesional.

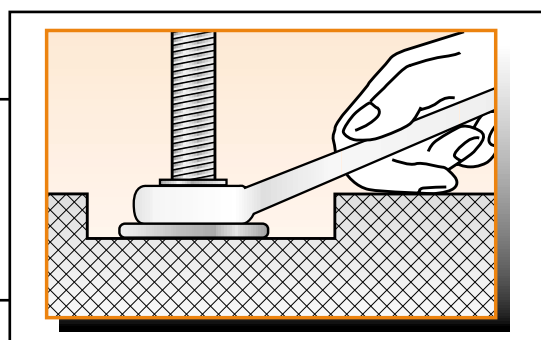


Con los perfiles tradicionales, las tensiones se concentran en las aristas de la tuerca



Con el perfil NPP, las tensiones se alejan de las aristas, protegiendo la tuerca y la herramienta

La boca cerrada de las llaves combinadas de Eurotools tiene un ángulo de 15° respecto al cuerpo de la llave. Esto permite que, trabajando con esta llave, se puedan salvar los obstáculos que se hallen cerca de la tuerca sobre la que se trabaja, además de proporcionar al usuario un agarre más cómodo y firme, evitando el roce con los nudillos.



muy profesionales



EXPOSITOR DE LLAVES COMBINADAS RÁPIDAS



EXPOSITOR DE LLAVES COMBINADAS

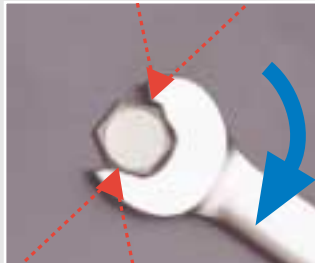
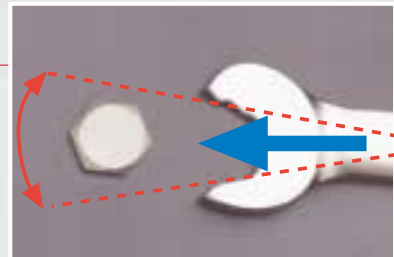
La llave combinada rápida, otro giro de tuerca

Dando un paso más en el desarrollo de la llave profesional, Eurotools ofrece la llave combinada rápida - que fue inventada por Snap-on en 1948 -. Esta llave ofrece todas las ventajas que hemos indicado para la llave com-

binada tradicional, pero además aporta la ventaja del efecto carraca en la boca abierta. Esto permite trabajar con mucha más rapidez y facilidad. La rapidez la proporciona:

ENBOQUE RÁPIDO

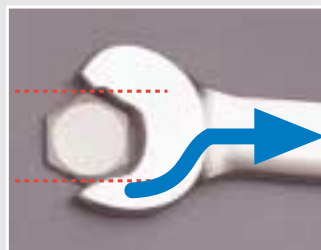
No es necesario alinear la llave con las caras de la tuerca. La llave toma la posición por sí sola.



APRIETE RÁPIDO POR EFECTO CARRACA.

RECUPERACIÓN RÁPIDA

No es necesario extraer la llave para volver a apretar



EXTRACCIÓN RÁPIDA

Extracción fácil con un simple giro de la llave





Gran asistencia de profesionales al stand de la Feria Motortec

Z-Irimo presentó su catálogo de herramienta especial para automoción



Un año más, Irimo y Snap-on han tenido una presencia muy destacada en Motortec, el Salón Internacional de Equipos y Componentes para la Automoción, que se celebró en Madrid entre los días 6 y 10 de junio. La principal novedad en esta edición fue la presentación de la nueva marca Z-Irimo, que nace con vocación de convertirse en la marca de referencia en el mundo de la herramienta para automoción en el mercado europeo. Recordemos que el pasado año 2000, Herramientas Eurotools integró en su grupo a la empresa francesa Z International, importante fabricante de utillajes y equipamiento para au-

tomoción. Asimismo, se presentó un nuevo catálogo de herramienta especial y utillajes para automoción que incluye más de 400 referencias. Esta publicación se añade a la oferta ya existente de herramienta neumática Z-Irimo, y arrancadores portátiles de automóviles Z-Irimo (boosters).

Más de 1.000 profesionales visitaron el stand de Z-Irimo y Snap-on, entre cuyos atractivos se encontraba también la exposición al público de la motocicleta utilizada por Alex Crivillé en el Campeonato del Mundo de 1999, así como el Supertoyota con el que el piloto Ander Vilariño se proclamó campeón de su categoría en el año 2000.

Aumentan las ventas de herramientas para electricista

Gran aceptación de la oferta Palmera



La marca Palmera ha venido realizando un esfuerzo importante para estar cada vez más presente en el mundo eléctrico. En esta línea, la oferta de productos para el profesional de la electricidad se ha incrementado de manera importante año tras año. Un dato significativo es que el crecimiento en ventas ha sido de un 30% en los dos últimos años. El crecimiento ha sido notable en la gama de alicates para engastar terminales, productos que destacan por su calidad, y en la gama de cortacables de carraca de gran capacidad, que han tenido una excelente aceptación entre los profesionales del sector. Los pelacables son también productos que incrementan sus ventas año tras año, ya que los profesionales están comprobando las ventajas de utilizar estas herramientas específicas, frente a la utilización de la tradicional tijera.

Capítulo aparte merecen las herramientas de seguridad para trabajos en baja tensión hasta 1000V, homologadas por el laboratorio alemán VDE de acuerdo a la norma EN60900. Palmera fabrica herramienta aislada desde 1978, por lo que cuenta con una gran experiencia y reputación en la fabricación de este tipo de herramientas. Cada vez son más los profesionales que, conscientes de la importancia de la utilización de medios de protección en el trabajo, utilizan herramientas de seguridad Palmera.

Destacada presencia en el Salón Internacional Construmat

Usuarios y distribuidores, muy interesados en las nuevas herramientas de Acesa



Acesa acudió a una nueva edición del Salón Internacional de la Construcción, Construmat 2001, celebrado en Barcelona en abril.

La empresa contó en este certamen, - uno de los más importantes del sector de la construcción a nivel europeo -, con un atractivo stand en el que presentó interesantes novedades. Las numerosas visitas al stand de Acesa se dividieron equitativamente entre usuarios y distribuidores de herramienta. Los visitantes que probaron los nuevos mangos bimateria

de las paletas forjadas de Acesa quedaron sorprendidos por el perfecto tacto y la adecuada ergonomía de los mismos.

Otras novedades que tuvieron gran aceptación fueron los mangos de fibra de vidrio para martillos y picos, la nueva gama de serruchos, y los expositores de destornilladores bimateria, entre los que destaca el expositor luminoso de pie con una dotación completa de destornilladores y puntas. Por todo ello, el de Acesa fue uno de los stands "estrella" en Construmat 2001.



El Cliente opina

"El sector nos exige servicio y valor añadido"



Nireo nació como sociedad independiente en febrero de 1997, a iniciativa de un grupo de socios de diferentes Comunidades Autónomas con una dilatada experiencia en el sector ferretero español y con una visión global del negocio. Con unas ventas de 5.567 millones de pesetas en el año 2000 y dieciséis empleados, NIREO cuenta con tiendas en Asturias, Cataluña, Madrid, Andalucía, Valencia, Canarias y País Vasco.

¿Cómo y por qué nació Nireo?

Nireo surge debido a que una serie de empresarios del sector se plantean el futuro del sector ferretero y llegan a la firme convicción de que dicho futuro se encuentra en la necesidad de crear una sociedad independiente, no una agrupación, que integre y gestione con una visión global todas las funciones básicas que se realizaban a nivel regional.

El plan estratégico de Nireo permite obtener las máximas sinergias a nivel de costes operativos, así como tener como objetivo básico de empresa la orientación al cliente.

¿Cuál es el perfil de un socio de Nireo?

El perfil de cada uno de los socios de nuestra compañía es el de un empresario de mentalidad abierta, dinámico y preocupado por el futuro del sector. Nuestros socios son también distribuidores del canal tradicional ferretero, comercializadores de ferretería, bricolaje, menaje, jardín y construcción.

¿A qué fecha se remonta su relación con

La relación entre Nireo y Eurotools tiene más de 50 años de antigüedad

Eurotools y cómo se iniciaron los contactos entre ambas partes?

La relación de los socios de Nireo con Eurotools tiene más de cincuenta años de antigüedad.

¿Qué factores considera clave de cara al crecimiento futuro de NIREO?

En primer lugar, consideramos que el conocimiento del cliente, o del canal para llegar al usuario final, es fundamental pa-

Alfredo Díaz
Director General de Nireo Corporación



ra el crecimiento de Nireo. En segundo lugar, destacaría la gama del producto que ofertamos y la colaboración máxima con los proveedores.

¿Cuáles son las principales demandas del sector en el que operan?

Las principales demandas de nuestro sector son, por este orden: el servicio, el valor añadido, la eficiencia y la innovación.

¿Cuáles son los factores claves a la hora de trabajar con un proveedor como Eurotools?

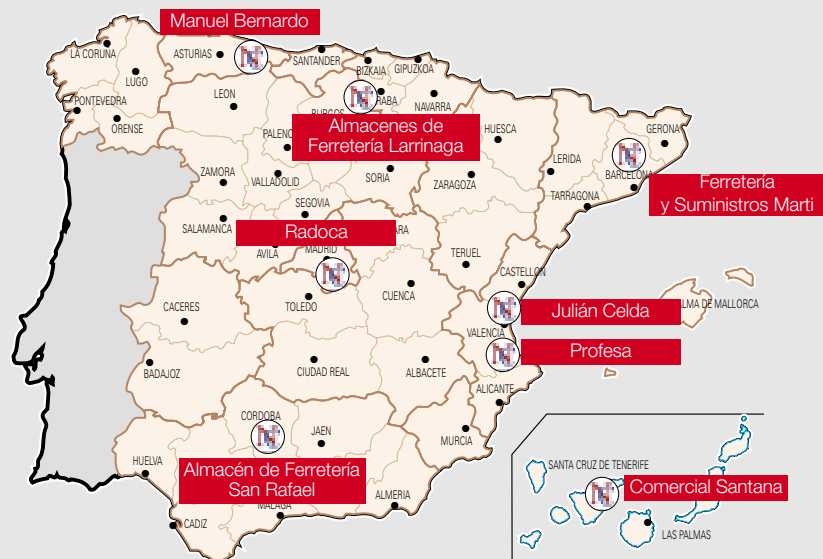
La relación de Nireo y sus socios con un proveedor de primer orden como es el caso de Eurotools está basada en la comunicación, la colaboración en el desarrollo del ca-

nal, el valor de marca y el conocimiento e intercambio de planes de futuro. Ambos hemos mantenido estos principios desde el comienzo de nuestra relación, lo cual ha redundado en un beneficio mutuo.

Próximo número:
Juan José Aurtenetxea,
Gerente de Aurtenetxea, S.A.

Perfil

NIREO: Experiencia regional y visión global



Herramientas solidarias

Eurotools colabora con Behar Bidasoa en proyectos de Cooperación para el Desarrollo en Africa

En los últimos años han sido varias las ocasiones en las que Eurotools ha colaborado con diversas Organizaciones No Gubernamentales (ONG-s), ya sea donando partidas de herramienta o maquinaria diversa. Las experiencias han sido tan satisfactorias y los resultados tan gratificantes que, además de hacernos el firme propósito de seguir en esta línea y seguir ayudando a estas organizaciones en la medida en que nos sea posible, queremos animar a otras empresas y particulares a que participen en este tipo de iniciativas.

Una de las mejores experiencias en este sentido es la colaboración que desde 1996 Eurotools lleva a cabo con la ONG Behar Bidasoa. Cuando Eurotools abandonó la antigua planta de Irún para reiniciar su actividad en las nuevas instalaciones, las máquinas de la antigua carpintería - en la que se habían venido fabricando mangos para herramientas - no encontraron un sitio en la nueva fábrica. Asimismo, cientos de metros de cable y gran cantidad de material eléctrico en buen estado de uso quedaron también en los almacenes de la antigua planta.

La dirección de la empresa se puso en contacto con Eliseo Castelló, trabajador jubilado



En la foto de arriba: máquina de la antigua planta de Irún, ahora en la carpintería de Kabuga, proyecto impulsado por Behar Bidasoa (a la dcha., dos colaboradores de esta ONG).

de Palmera y uno de los colaboradores de la ONG Behar- Bidasoa, pensando que el almacén de la antigua fábrica no era seguramente el mejor destino para aquel material.

Gracias a la gran labor de personas como Eliseo Castelló o de Agustín Ugarte, presidente de Behar Bidasoa, las máquinas y



el material cedido por Eurotools han servido para llevar a cabo diversos proyectos de desarrollo que esta ONG ha promovido en Kabuga (Ruanda) y Lumbi (República del Congo).

En el corazón de África

Kabuga es hoy centro de irradiación socio-económico-cultural para una zona que alcanza ya tres municipios, con una población dispersa de 120.000 habitantes. Behar-Bidasoa decidió contribuir a paliar el bajo nivel de desarrollo de la zona construyendo una carpintería. Esta carpintería se ha podido poner en marcha gracias a maquinaria de la antigua planta de Palmera en Irún. Actualmente da trabajo a diez trabajadores con salario, que fabrican muebles de madera. Estos luego se venden en el mercado de Kigali, la capital. "Esta carpintería, que sirve como medio de subsistencia para varias familias, es el único taller existente en la zona y se ha convertido en un símbolo del desarrollo de la región", afirma Agustín Ugarte. Se han construido algunas casas e incluso se ha electrificado la zona.



"Muchos de los cables que se llevaron de Irún- nos cuentan los responsables de la ONG- han sido utilizados en las instalaciones de cableado de Kabuga". Uno de los proyectos más bonitos de Behar-Bidasoa ha sido la construcción de un moderno Hospital en Lumbi, en la República del Congo. En la construcción de este hospital se han utilizado materiales y equipos aportados por varias empresas, entre ellas Eurotools, que contribuyó con herramienta y diverso material eléctrico. Tras estas iniciativas, la relación entre Eurotools y Behar-Bidasoa se ha estrechado fuertemente, de manera que siempre hay alguna partida de herramienta que encuentra un hueco en los contenedores que la ONG envía a sus diferentes polos de desarrollo.

PALMERA (Spain)

Hilanderas, 1
20303. Irún (Guipúzcoa)
Tel.: 34 943 649111
Fax: 34 943 649120
e-mail: palmera@palmera.net

ACESA (Spain)

Antigua carretera de Altube, Km. 5,5
Apartado 307. 01080 Vitoria (Alava)
Tel.: 34 945 269744
Fax: 34 945 260169
e-mail: acesa@acesa.net

IRIMO (Spain)

Ipeñarrieta, 58
Urretxu-Zumárraga
Tel.: 34 943 729179
Fax: 34 943 725493
e-mail: irimo@irimo.net

IRAZOLA (Spain)

Polígono Industrial s/n
20590 Placencia de las Armas
Tel.: 34 943 750000
Fax: 34 943 752257
e-mail: irazola@irazola.es

Z INTERNATIONAL (France)

Z.I. Les Chaumes
18570. La Chapelle Saint Ursin
Tel.: 33 248678040
Fax: 33 248264862
e-mail: z.international@wanadoo.fr