

CAT MAGAZINE

**POZADINA KUPOVINE
BUCYRUSA**

**ŠTA TO ZNAČI ZA KLIJENTE, ZASTUPNIKE
I UPOSLENIKE CATERPILLARA**

**KOMPANIJA ZA IZNAJMLJIVANJE ZAHID
RENTAL SERVICE IDE KORAK DALJE**

**OMOGUĆAVANJE KLIJENTIMA DA
SE NJIHOV GLAS BOLJE ČUJE**




Teknoxgroup

CAT



U SREDIŠTU SVEGA ŠTO SE KREĆE: CAT MOTOR



To je skriveno središte svake CAT mašine, sa dijelovima koji se pokreću i do 2.100 puta u minuti i koji stvaraju mehaničku energiju na temperaturama iznad 2.000° C. Osiguravanje vrhunskoga rada motora je možda i najvažniji dio sistema održavanja mašina.

Različiti dijelovi motora se neravnomjerno troše u zavisnosti od njihove uloge i položaja. Manji dijelovi motora prvog nivoa poput klipnog prstena, vodilica ventila i glavnih ležajeva su naravno napravljeni od veoma trajnih i otpornih materijala. Ali zbog napora i temperatura kojima su izloženi tokom vrlo kratkih perioda utovara građevinskih mašina, njihov životni vijek je relativno kratak. Ovi dijelovi su povezani sa bitnijim elementima, dijelovima drugog nivoa poput klipova, košuljica cilindara i ventila. Samim tim, oni su povezani sa „doživotnim“ dijelovima trećeg nivoa poput bloka motora i klipnjača. Kako bi se osigurala optimalna efikasnost motora, svaki nivo se mora održavati u vrhunskom stanju.

ZAŠTO POPRAVLJATI NEŠTO ŠTO JOŠ UVIJEK RADI?

Kvar na najnižem nivou može brzo destruktivno uticati na više dijelove viših nivoa motora ili na druge ključne pogonske dijelove mašine. Iz tog razloga, Thomas Enssle, marketinški konzultant u Caterpillaru predlaže primjenu filozofije „popraviti prije kvara“ (PPK) u pogledu remonta motora. „Zašto čekati da se nešto pokvari? Nepredviđeni zastoj u radu mašine može značiti propuštanje prilike za ostvarenje prihoda i skupe popravke – situacija koja

SPRIJEČITI DA MALI PROBLEMI PRERASTU U KATASTROFU

Cat distributeri koriste niz instrumenata za praćenje stanja (CM) kako bi pomogli svojim klijentima da procijene stanje motora i prepoznaju pokazatelje koji ukazuju na potrebu servisiranja. S-O-SSM Servisi nude jedan od najvažnijih i najjačih instrumenata za praćenje stanja motora kojim se detaljno analiziraju uzorci tečnosti iz mašina klijenata. „Svakih 250 do 500 sati uzimamo uzorak ulja i šaljemo ga u laboratoriju na pretrage. Analizom tečnosti povjeravamo prisustvo mikroskopskih čestica bakra, željeza, hroma, aluminija ili silikona koje su ušle u ulje motora kroz trošenje komponenti. Povećani nivoi čestica uslijed trošenja su jedan od ključnih pokazatelja potencijalnih problema kod motora,“ objašnjava Thomas. Stručnjaci za tumačenje S-O-S signala će procijeniti rezultate analize, predložiti mjere u slučaju da se otkrije problematično područje ili obavijestiti klijenta u slučaju da rezultati ukazuju na mogući skori kvar neke komponente motora.

KONTROLA TROŠKOVA, ZAŠTITA PRODUKTIVNOSTI

Najvažnija korist PPK pristupa je i najočitija: sprečavanje prestanka rada motora. Uz redovno održavanje, klijenti također imaju prednost planiranja – remont se mogu planirati u pogodno vrijeme, troškovi održavanja i troškovi za vrijeme zastoja rada mašine mogu se smanjiti i predvidjeti. Thomas skreće pažnju klijentima: „Ako budete čekali da vam motor otkáže, tada ćete platiti mnogo više.“ ■

„Zašto čekati da se nešto pokvari?“

se može lako izbjeći pravilnim praćenjem stanja,“ kaže Thomas. PPK remont omogućava klijentu da iskoristi i ugrađeni „drugi život“ motora ili da ga povrati u skoro novo stanje. Dijelovi prvog nivoa zamjenjuju se dok se dijelovi drugog nivoa ponovno koriste, obnavljaju ili ponovno proizvode. Na taj način se osigurava zaštita dijelova trećeg nivoa od nepotrebnog napora.



Zaštita dijelova i performanse:
<http://www.cat.com/parts/engine-parts>

Dragi čitaoc,

Snaga bilo kojeg biznisa zavisi od rasta njegove ponude i njegovih klijenata. To je razlog zašto Caterpillar nastavlja strateški investirati u sektore koji najviše obećavaju. Nedavni primjer je naša kupovina firme za proizvodnju rudarske opreme Bucyrus u junu 2011. Investiranjem 8,8 milijardi dolara u velikoj mjeri smo proširili svoj niz proizvoda i omogućili klijentima da svoju cjelokupnu opremu i usluge preuzimaju od jednog ponuđača. Uz omogućavanje pristupa Catovoj mreži zastupnika, ova investicija za naše klijente u sektoru rudarstva pomaže nam da osiguramo svoje prisustvo u sektoru koji se stalno razvija. Također smo napravili znatne strukturalne investicije uspostavljanjem regionalnih centara za distribuciju proizvoda na lokacijama poput Dubaija, UAE, i Zeebruggea u Belgiji. To pomaže pri usklađivanju našeg procesa distribucije, kako bi naša oprema brže stigla do vas, te po mogućnosti prevazišla vaša očekivanja. Također, pravimo investicije na način na koji stičemo znanje, što povećava obim i vidljivost dijaloga sa klijentima kako bismo imali jasniju sliku o budućim potrebama po pitanju proizvoda. Boljim i pažljivijim slušanjem možemo bolje reagirati, te težimo ka tome da predviđamo i iznenađujemo stalnom inovacijom tako što idemo ka naprijed. Pozivamo vas da saznate više o tome kroz intervju sa Fredericom Istasom, jednim od naših novih menadžera za proizvode, i pročitate nešto više o našem fokusu na kvalitet i na koji način ostvarujemo svoju viziju.

Zadovoljstvo mi je obavijestiti vas da iznajmljivanje postaje sve poželjnije rješenje za sve više klijenata. Mnogi od naših zastupnika uključuju dodatne lokacije i jedinice u svoje parkove mašina za iznajmljivanje kako bi mogli ponuditi veću fleksibilnost za sve vaše poslovne potrebe. Cilj nam je ispuniti moto: "Gdje god da su vaši projekti, tu smo i mi." Nadamo se da ćete na osnovu svake priče u ovom izdanju Catovog časopisa vidjeti koliko je Caterpillar fokusiran na mogućnosti koje vam pomažu da rastete: tako što proširuje proizvodne linije, dostavlja kvalitetnu opremu i pomaže vam da svaki projekat bude uspješno i profitabilno završen, čak i na vrlo izazovnim tržištima. Zahvaljujemo vam na saradnji tokom 2011. godine i želimo vam produktivnu i uspješnu 2012. godinu. Nadam se da ću mnoge od vas vidjeti na manifestaciji INTERMAT u Parizu slijedećeg aprila.

Paolo Fellin,
dopredsjednik Caterpillara



KUPOVINA BUCYRUSA MIJENJA SVJETSKO RUDARSTVO



KOMPANIJA ZAHID RENTAL ODNOSI ARAPSKI PIJESAK



FREDERIC ISTAS POBOLJŠAVA DOSTUPNOST REGIONALNIH PROIZVODA

HISTORIJSKA INVESTICIJA U PRODUKTIVNU BUDUĆNOST

Glavni potezi po pitanju rudarstva sa kupovinom Bucyrusa

4

PRIJE BUŠENJA U POTRAZI ZA NAFTOM: SEIZMIČKO ISPITIVANJE

A prije ispitivanja, mašine D8R krče put

8

KLJUČAN NAPREDAK PO PITANJU KREČNJAKA

Indijski klijent smanjuje oštećenje dampera za 60%

11

POVEZIVANJE ZA POTREBE KLIJENATA

Frederic Istas, menadžer za proizvode

12

BLIŽI POGLED NA DRUGI RADNI VIJEK

Prvi u nizu članaka o Cat certificiranom remontu

16

EVROPA ŽELI DOBRODOŠLICU NOVOJ KOMPAKTNOJ MAŠINI

Mini hidraulički bager 300.9

18

Gore navedeno je samo mala najava onoga što je sadržano u ovom izdanju – u njemu ćete naći još puno vijesti i mišljenja. Ukoliko imate ideju za priču za neko od budućih izdanja, kontaktirajte naše izdavače na CatMagazine@cat.com

IZDAVAČ: Jenny Strömbom, Caterpillar S.A.R.L. GLAVNI UREDNIK: Agnes Schroeter, Caterpillar S.A.R.L. KOORDINACIJA ZASTUPNIKA: Anneloes de Jong GLAVNI PISAC: Gerry Black
UMJETNIČKI DIREKTOR: Ron Strik FOTOGRAFIJA: Peter Verver KONCEPT & REALIZACIJA: Centigrade za Caterpillar S.A.R.L. www.centigrade.com KONTAKT PODACI LOKALNOG ZASTUPNIKA: contact-ba@teknogroup.com

Caterpillarovi zastupnici distribuiraju Cat časopis u Evropi, Africi, na Srednjem Istoku i u zemljama CIS-a tri puta godišnje. Molimo da vašu korespondenciju namijenjenu uredništvu pošaljete na Cat Magazine, Caterpillar S.A.R.L. 76, Route de Frontenex, PO Box 6000, 1211 Ženeva 6, Švicarska. CatMagazine@cat.com. Sva prava zadržana. ©2012 Caterpillar.

A photograph of two men in mining safety gear standing on a dirt ledge overlooking a large open-pit mine. The man on the left wears a white hard hat with 'BUCYRUS' written on it, sunglasses, a maroon long-sleeved shirt, and an orange safety vest. The man on the right wears a white hard hat with 'CAT' written on it, sunglasses, a tan long-sleeved shirt, and an orange safety vest. He is holding a walkie-talkie. The background shows the terraced levels of a large mine under a clear blue sky.

POZADINA KUPOVINE BUCYRUSA

ŠTA TO ZNAČI ZA KLIJENTE, ZASTUPNIKE I UPOSLENE CATERPILLARA

U novembru 2010. Caterpillar je objavio svoju namjeru da kupi Bucyrus International. Kupovina je završena početkom jula 2011., što je rudarskoj industriji dalo jedan izvor za najširu liniju površinske i podzemne opreme na svijetu. Ova kupovina, inače najveća investicija kompanije u iznosu od 8,8 milijardi dolara, predstavlja samopouzdan korak u Caterpillarovoj strategiji globalnog rasta i predstavlja niz mogućnosti za kompaniju i industriju u cjelini.



SLUŠATI KLIJENTE

Upravo je glas klijenta ubijedio Caterpillar da proširi svoju liniju za više od 100 proizvoda, kaže Chris Curfman, predsjednik Caterpillarovog Odjela za globalne prodaje rudnika i podršku. "Naši klijenti rado posluju s nama, te sa mrežom naših zastupnika. Oni su od nas tražili da pružimo više proizvoda koji su podržani tom jedinstvenom mrežom, kroz samo jednu tačku za kontakt i pristup nenadmašivoj usluzi koju pružaju naša zastupništva.

"Prvobitno smo igrali malu ulogu u industriji," nastavlja on. "Manje od 30% mobilne opreme na lokaciji rudnika je pripadala Catu. Sada možemo ponuditi proizvode kako bismo pokrili skoro 80% njihovih potreba. Isto tako, Bucyrus i Caterpillar su opsluživali istu bazu klijenata godinama, te su dijelili većinu naših najboljih 30 klijenata širom svijeta. Sada se zajednički predstavljamo industriji – ujedinjena ponuda većeg broja proizvoda, a manje sistema i procesa."

Rudnici također žele svesti na minimum broj dobavljača zbog sigurnosnih razloga. "Sada će imati samo prisustvo Caterpillara na terenu – servisne kamione i osoblje Catovog zastupnika sa nekadašnjim Bucyrusovim terenskim predstavnicima i stručnjacima za proizvode, što skoro udvostručava naše prisustvo na terenu. Uz proizvodnu liniju koja podržava površinske i dubinske kopove, također nudimo stvari poput usluga snabdijevanja električnom energijom, lokomotive i željezničke usluge – ispunjavajući cijeli spektar uslova. Kada kažemo da imamo najširu proizvodnu liniju, to zaista i mislimo."

IZGRADNJA JAKE ORGANIZACIJE

"Caterpillarova kupovina Bucyrusa je završena 8. jula. Kompanija je 11. jula slavila svoj zvanični prvi dan širom svijeta, poželjela dobrodošlicu nekadašnjim uposlenicima Bucyrusa u tim i dijelila uzbuđenje sa trenutnim uposlenicima Caterpillara. Ali to je bio samo početak teambuildinga," kaže Tony Johnson, marketing menadžer u Caterpillarovom Odjelu za globalnu rudarsku prodaju i podršku sa odgovornošću za razvijena tržišta.

Septembar je donio novouvedena okupljanja uposlenika Caterpillar Global Mining – razmjenu znanja, učenje o novoj organizaciji i o tome kako bolje uslužiti klijente u rudarskom sektoru.



Catov transporter EL4000 bez napora izdvaja ugalj iz podzemnog sloja.

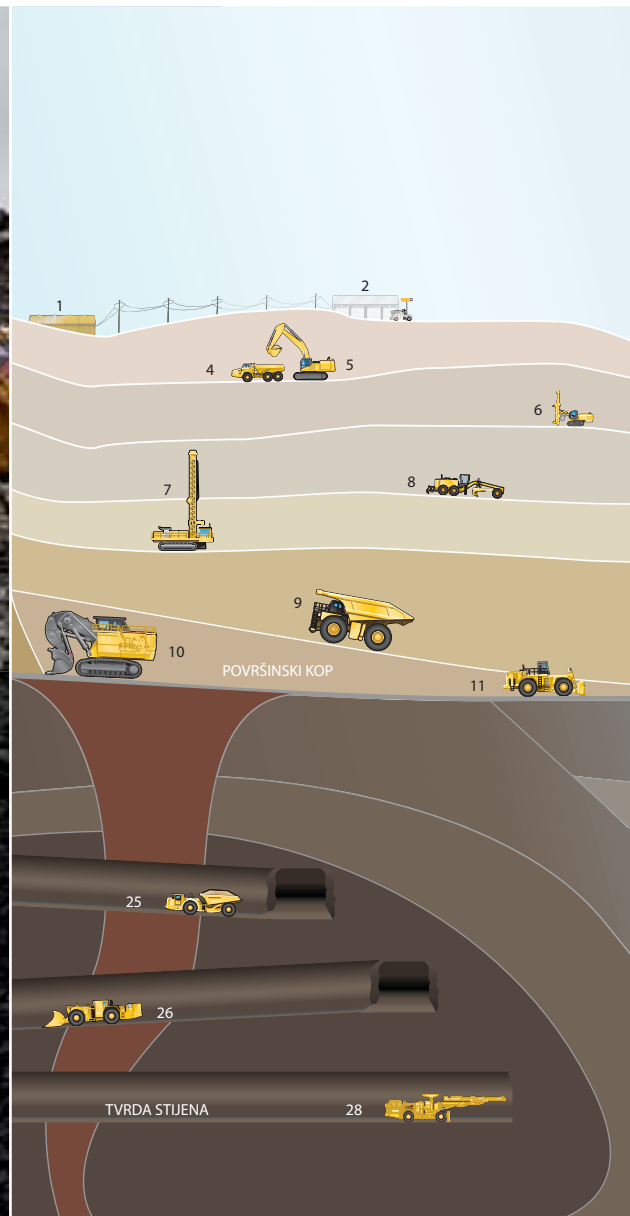
Više ►



PODRŠKA SVJETSKE KLASJE

Pouzdana oprema je obavezna u ovoj rudarskoj industriji u procvatu. "Govorimo o klijentima kojima je potrebna dostupnost veća od 95%," kaže dr. Gessner. "Sa obimom vozničkih parkova u velikom broju rudnika, neophodna je velika podrška električara, mehaničara i stručnjaka za proizvode. Svi oni i još više toga je dostupno putem mreže zastupnika."

Ugled zastupnika po pitanju servisiranja i podrške je već doveo do novog interesa klijenata za nekadašnje Bucyrusove proizvode, kaže dr. Gessner. "E. Hartikainen Oy je klijent iz Finske koji Catovu opremu koristi već 40 godina. Bucyrus je neuspješno pokušavao nekoliko godina da im proda bager sa čeonom kašikom, ali čim su saznali da će imati pristup Catovoj mreži zastupnika, oni su se javili. Šest mjeseci nakon kupovine, njihov novi bager sa Catovim znakom je počeo sa radom u njihovom rudniku u Finskoj."



Prošireno terensko osoblje i 100 novih proizvoda znače da Caterpillar sada ima najširu ponudu u industriji.



DR. DIETER GESSNER,
generalni direktor za globalnu prodaju i podršku rudnicima u zemljama EAME-a, CIS-a i Indije.

"Imali smo tri glavne saradnje tokom nekoliko sedmica," kaže Johnson. "Prvo se skupilo 250 lidera kako bi razgovarali o ulogama i zajedničkim ciljevima. Onda smo se sastali sa ključnim dobavljačima, ističući važnost pojedinačnog brenda i njihovu ulogu u našem zajedničkom rastu."

Zatim je došao sastanak 600 zastupnika za prodaju i podršku iz cijelog svijeta; najveći sastanak koji je Global Mining ikada održao. "Imali smo zajedničku prošlost pružanja usluga istim klijentima na različite načine, ali to je za mnoge od nas bio prvi susret," kaže Johnson. "Tokom zadnjih par mjeseci smo naučili da su naše sličnosti veće od različitosti. Imamo sjedište u istoj regiji, na srednjem zapadu SAD-a, sa sličnim kulturama i korporativnim filozofijama. Zajednički nam je i fokus na klijente i težnja ka kvaliteti, pouzdanosti, sigurnosti i održivosti. Naše korporativne vrijednosti su integritet, izvrsnost, timski rad i posvećenost; to je osnova svih naših odluka i djelovanja.

"Ova zajednička pozadina novom Odjelu za globalnu prodaju i pomoć rudnicima daje prednost jer ona predstavlja kombinaciju komplementarnih vještina u jednu novu, jedinstvenu snagu," kaže Johnson. "Uposlenici Bucyrusa sada uče na koji način se uklapaju u Caterpillarov okvir, dok istovremeno uče

Caterpillarove uposlenike proširenoj proizvodnoj liniji. To je jednaka razmjena znanja."

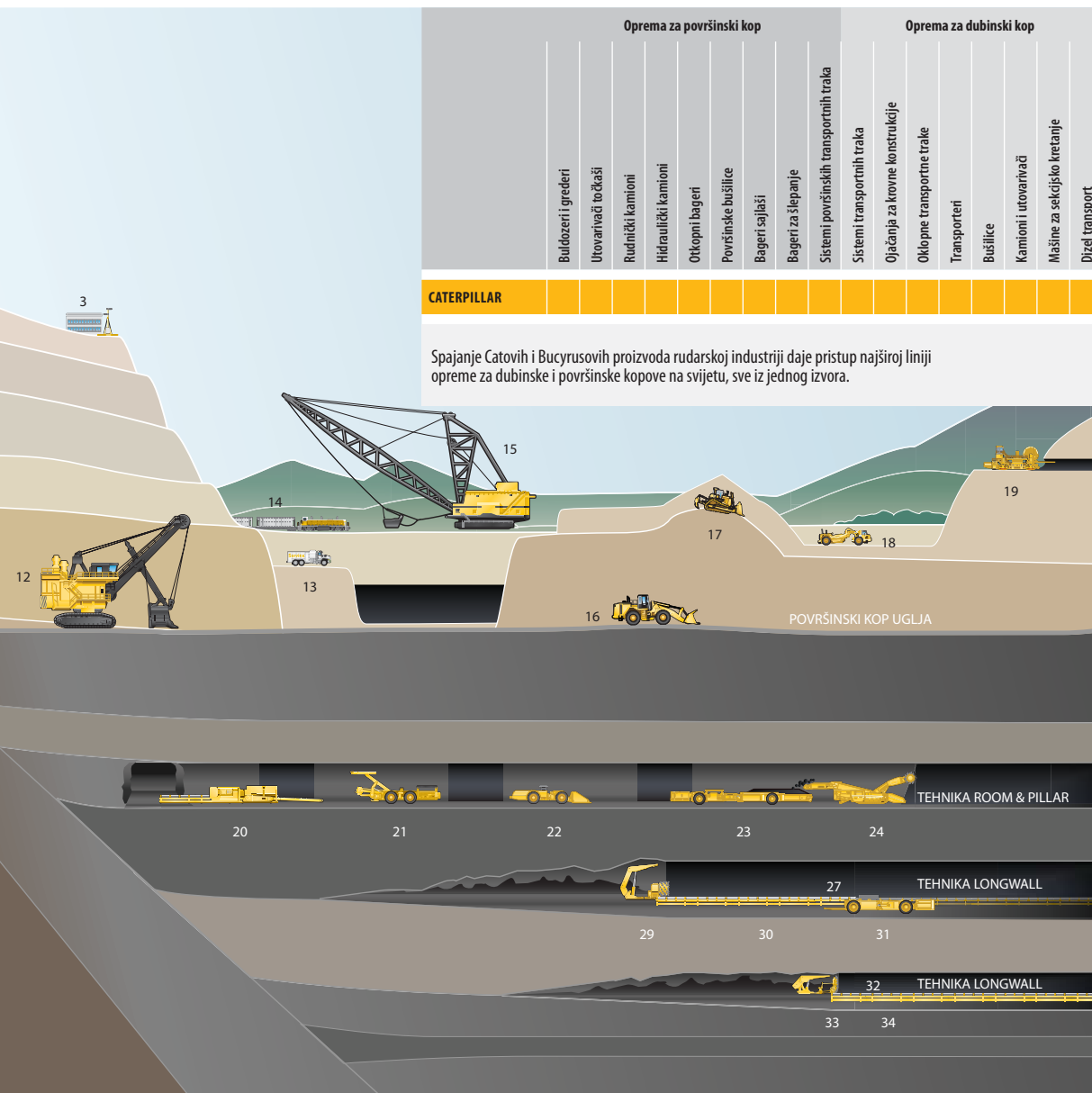
ZASTUPNICI U RAZVOJU

Bilo je jasno da klijenti u rudarskom sektoru žele vrstu servisne mreže koju nudi Caterpillar, kaže dr. Dieter Gessner, nekadašnji Bucyrusov lider, koji se sada nalazi na poziciji generalnog direktora u Odjelu za globalnu prodaju i podršku rudnicima za Evropu, Afriku, Srednji Istok (EAME), zemlje CIS-a i Indiju. "Prije kupovine, ukoliko bi Bucyrus želio poslati mašinu rudniku u Estoniji, klijenti bi pitali 'Kako ćete nam pružati podršku po pitanju dijelova i servisiranja?' Sada možemo odgovoriti - putem

Zastupnici će imati snažnu podršku po pitanju primijenjene i tehničke prodaje i usluga.

mreže Catovih zastupnika i prisustva Caterpillara."

Iako će Catovi zastupnici prodavati i podržavati cijelu Catovu novu proizvodnu liniju, trebat će nekoliko godina da se cjelokupna odgovornost za proizvode prenese na mrežu zastupnika. Tokom tog procesa, glavni prioritet je da se osigura da klijenti i ne



LEGENDA

1. Proizvodnja električne energije
2. Podrška zastupnika
3. Minestar sistem
4. Zglobni damper
5. Hidraulički bager
6. Vučna bušilica
7. Bušilica za minske rupe
8. Greder
9. Rudnički kamion
10. Bager sa čeonom kašikom
11. Buldozer točkaš
12. Električni bager sajlaš
13. Kamion
14. Usluge lokomotiva i željezničke usluge
15. Bager za šlepanje
16. Utovarivač točkaš
17. Buldozer
18. Skreper
19. Otkopni bager
20. Sklopka za napojni kabl
21. Noseća bušilica
22. Utovarivač
23. Sekcijski transporter
24. Mašina za sekcijsko kretanje
25. Podzemni kamion
26. Podzemni utovarivač
27. Transporter
28. Podzemna bušilica
29. AFC sistem pojačanja krovne struktura
30. Sistem transportnih traka
31. Nosač pojačanja krovne konstrukcije
32. Plug
33. Pojačanje krovne konstrukcije
34. AFC sistem

osjete promjenu tako će im biti pružen nivo usluge i podrške koji oni očekuju od obje organizacije.

SPREMNOST ZA RAST

“Definirali smo plan tranzicije na osnovu mogućnosti u rudarskom sektoru i baze trenutnih Bucyrusovih proizvoda,” objašnjava dr. Gessner. “Zastupnici će biti dodavani u fazama, a tim za integraciju će odvojiti dovoljno vremena da pridobije zastupnike i pobrine se da je osnova za uspjeh i rast solidna.”

Veći dio te tranzicije će predstavljati obuka zastupnika. “Ovi proizvodi zahtijevaju znanje o dodatnim proizvodima, osim onih na koje su Catovi zastupnici već navikli. Tako da ćemo blisko saradivati s njima kako bismo pružili pomoć pri plasiranju ove opreme na tržište, uz veliku primjenu i tehničku podršku prodaji i servisiranju,” kaže on.

Neki od bivših Bucyrusovih uposlenika će preći u zastupništva, te raditi na terenu i pružati praktičnu obuku. “Ovaj proces sticanja znanja je samo dio tranzicije i širenja poslovanja. Klijenti mogu biti sigurni da ćemo to znanje zadržati i u novoj organizaciji.”

Dr. Gessner je uvjeren da Caterpillar ima dobru poziciju kako bi ispunio rastuću potrebu za materijale

u rudarstvu – potrebu za koju se očekuje da će tokom slijedećih godina porasti za 20 do 25%. “Porast svjetske populacije – naprimjer u afričkim zemljama poput Mozambika, Bocvane, Gane i Liberije – dovodi do velike potražnje za energijom i čelikom. Očekuje se da će Indija udvostručiti svoju potražnju za energijom do 2016., što znači veće potrebe za rudama uglja i željeza. Mongolija se nalazi na početku; Kina i jugoistočna Azija su i dalje u procesu širenja. Slijedimo ova tržišta u nastanku i opslužujemo tržišta rasta sa snagom sa kojom se manje kompanije ne mogu porediti.” ■



Saznajte više o našoj ponudi za rudarski sektor na:
www.mining.cat.com



LOKACIJA:
RUB AL KHALI,
SAUDIJSKA ARABIJA



DUBOKO U PRAZNOJ OBLASTI U SAUDIJSKOJ ARABIJI

ZAHID RENTAL SERVICE IDE KORAK

Oliver Atsu usporava svoj servisni kamion kako bi se zaustavio na vrhu dine visine 200 metara i gledao u daljinu. "Eno ih," kaže on, "to je mjesto do kojeg moramo stići." One' su dva Catova buldozera gusjeničara D8R, a Oliver i njegov tim su krenuli da izvrše njihovo rutinsko održavanje. Obzirom na pustinjski teren u Rub Al Khaliju u Saudijskoj Arabiji, čuvenoj Praznoj oblasti, trebat će još sat vremena prije nego stigne tamo.

Mašine D8R su dio parka koji sadrži preko 40 mašina koje je iznajmio Sinopec, kineska kompanija za istraživanje, od lokalnog Catovog zastupnika Zahid Tractor. Sinopec u praznoj oblasti treba locirati naslage nafte i gasa za naftnu kompaniju Saudi Aramco, u pješčanoj pustinji koja je velika skoro kao Francuska, uz temperature koje prelaze 50° C.

Sinopec je upućen u stroge uslove poslovanja u Saudijskoj Arabiji, obzirom da je prvi počeo raditi tamo za saudijsku kompaniju Aramco 2004. Trenutni projekat koji se fokusira na jugoistok zemlje, u blizini granice sa Omanom i Ujedinjenim Arapskim Emiratima, započeo je 2009. i vjerovatno će trajati do 2014.

OMOGUĆAVANJE NAPRETKA U PUSTINJI

Tehnika geološkog istraživanja kompanije je otežana strmim pijeskom koji se pomjera. Njen park seizmografskih vozila – vibracijskih mašina za sve vrste terena Sercel Nomad 65 koje pokreću motori C13 Caterpillar – sistematično pokriva odabrano područje istraživanja. Zastajkujući otprilike svakih 20 metara, svako vozilo spušta vibracijsku ploču koja ima hidrostatski pogon. Ona emituje vibracije koje putuju pijeskom dok ne dosegnu i odbiju se od geoloških slojeva koji leže ispod. Mreža senzorskih kabala koja leži na pijesku kupi povratne signale koje prikupljaju vozila i preusmjerava ih do udaljene lokacije na analizu. Rezultat toga je slika geološkog sastava tla i potencijalnih oblasti u kojima treba vršiti bušenja za traženje nafte.

A kakvu ulogu igra park iznajmljenih Catovih buldozera gusjeničara D8R u ovom procesu? Obzirom da su dine tako masivne i strme, vozila Nomad, uprkos svojim gumama za 'vožnju po pijesku' ne mogu uvijek slijediti neophodne istraživačke rute. Catove gusjenice koje posjeduju GPS prevazilaze ovaj problem stvaranjem puteva kojima se može voziti kroz dine



DALJE

tačno na onim lokacijama na kojima su potrebne, tako da vozila Nomad mogu slijediti kasnije.

Sa preko 40 mašina D8R koje su iznajmljene od kompanije Zahid Tractor i koje rade u tako udaljenom i zahtjevnom okruženju, redovno održavanje i servisiranje je ključno za napredak projekta. A to znači duge sate stalnog i napornog rada za Olivara Atsua i njegov lokalni tim koji se sastoji od četiri mehaničara i pomoćnika za skladištenje. Oliver je terenski servisni menadžer kompanije Zahid Tractor od samog početka projekta koji vrši rutinsko održavanje i servisiranje mašina D8R svakih 250 sati, kad god je to neophodno ("mi idemo do njih, oni ne dolaze nama," kaže on). Svaka tri mjeseca on i njegov tim vrše veće inspekcije i popravku ili zamjenu dijelova tamo gdje je to neophodno. U cilju sprečavanja mogućih kvarova i omogućavanja održavanja koje uključuje predviđanje, također se prikupljaju uzorci ulja nakon svakih 200 radnih sati za analizu u vlastitoj laboratoriji kompanije Zahid Tractor u prostorijama zastupništva za istočnu regiju u Dammamu. "Naravno, obzirom da smo udaljeni preko 800 kilometara od Dammama, ovdje moramo biti u velikoj mjeri dovoljni sami sebi, tako da na licu mjesta imamo zalihe rezervnih i potrošnih

dijelova. To uključuje spremnike nafte od 1.000 litara koje sadrže filtriranu naftu koja se dostavlja direktno iz Dammama, tako da možemo biti apsolutno sigurni da je ono što koristimo nezagađeno." Nezagađenost je bitna i u drugom aspektu Oliverovog rada. "Saudi Aramco ima određena, vrlo stroga pravila po pitanju zagađenja okoliša o kojima moramo voditi računa tokom rada," kaže on. "Naprimjer, ukoliko nam iscuri bilo kakva količina nafte na pijesak, moramo izolirati onečišćeni pijesak do dubine od jednog metra, smjestiti ga u vreću i transportirati ga izvan područja radi čišćenja i odlaganja. Pravila poput ovog nam nalažu da budemo zaista pažljivi, i to s pravom, po pitanju toga kako radimo."

Više ▶



MOHAMMED GABER,
specijalni projektni inženjer
kompanije Zahid Tractor.



OLIVER ATSU,
servisni menadžer na licu mjesta.

Vrsnost laboratorije:
Kontrola kontaminacije sa
pet zvjezdica osigurava
maksimalno radno vrijeme.

Praćenje jake pripreme: nakon
što mašine D8R raščiste put,
Nomadi mogu tražiti naftu.



YAN SHIZHONG,
Supervisor za operacije
Sinopecov Geofizičkog odjela,
predvodi potragu za naftom.



OPCIJA IZNAJMLJIVANJA – KOMPLETNO RJEŠENJE

Održavanje i servisiranje na licu mjesta su važan aspekt ugovora o iznajmljivanju između Sinopeca i Catovog zastupnika Zahid Tractor, ali prednosti ima još mnogo više.

“Mi ne vršimo samo dostavu mašina i brinemo da su u odgovarajućem stanju i da rade,” kaže specijalni projektni inženjer kompanije Zahid Tractor, Mohammed Gaber, koji u projektu učestvuje preko dvije godine. “Mi preuzimamo odgovornost za svaki pojedinačni aspekt rada mašine. To uključuje snabdijevanje svim dijelovima i potrošnom robom, kao što su motor, te hidraulično ulje i filteri. Jednom u dva mjeseca šaljem dodatne timove iz Dammama kako bi izvršili detaljne kontrole mašina. Ukoliko nekad bude neophodno povući mašinu sa lica mjesta radi popravke, mi smo odgovorni i za to. A kao dio dogovora sa Sinopecom zamjenjujemo mašine nakon što rade oko 3.000 sati. Također smo odgovorni za osiguravanje radnika koji su u potpunosti obučeni i posjeduju iskustvo za sve mašine. Zapravo, pored goriva koje organizira Sinopec, odgovornost za svaki pojedinačni aspekt upravljanja i rada sa mašinama na projektu snosimo mi, što Sinopecu potpunosti omogućava da se koncentrira na istraživanje.

“I naravno,” dodaje on, “Sinopec je također oslobođen uslova da investira značajne količine kapitala u kupovinu mašina – a to je značajna stvar kada vam treba park od preko 40 gusjeničara.”



OPREMLJENI ZA REZULTATE

Supervisor za operacije Sinopecovog Geofizičkog odjela, Yan Shizhong, je zadužen za aktivnosti istraživanja kompanije u Saudijskoj Arabiji. “Kada smo prvi put započeli sa radom u zemlji,” kaže on, “nismo imali namjeru unajmljivati opremu, iako smo znali da želimo raditi sa Catovim mašinama. Uradili smo istraživanje i svi su rekli da je Caterpillar marka koju trebamo koristiti, da je ona najbolja za pustinjske uslove. Pokušali smo sa drugačijom vrstom mašine – kineskom mašinom, pošto smo kineska kompanija – ali se pokazalo da je vrijeme pretoplo za nju, a teren sadrži previše pijeska. Međutim, Catove mašine D8R koje dostavlja kompanija Zahid su posebno opremljene za rad u pustinji. One su jake, moćne i uz njih dolazi dobra servisna podrška kao dio ugovora o iznajmljivanju.

“Sve u svemu, Zahid Rental se pokazao kao idealno rješenje za nas. To znači da možemo biti fleksibilni po pitanju broja mašina koje želimo koristiti, a izbjegavamo sve poteškoće vezane za pronalazak dovoljno dobrih radnika koji bi njima upravljali – problem koji smo imali kada smo prvi put došli ovdje. Umjesto toga, sada je

to problem kompanije Zahid Rental, što nama vrlo odgovara! Ali ozbiljno, mi jako dobro saradujemo s njima. Tokom zadnje dvije i po godine smo razvili blizak odnos. Prije svega, uz pružanje dobrog finansijskog i operativnog rješenja koje zadovoljava naše potrebe, oni brzo reaguju kada se pojave problemi, obzirom da će oni uvijek i raditi u uslovima sa kojima se suočavamo. A uvijek dobijamo dobru uslugu. Poznajem ih, postali su moji prijatelji, i drago mi je zbog toga.” ■

INDIJSKI RUDNIK PRONALAZI LAKŠI NAČIN ZA POMJERANJE 4,5 MILIONA TONA KREČNJAKA

LOKACIJA:
CHANDRAPUR,
MAHARAŠTRA
INDIJA



Rudnik krečnjaka Naokiri u Chandrapuru (Maharaštra, Indija) je dio kompanije UltraTech Cement Limited. Proizvodi sirovine za klinker, sastojak cementa, u zemlji u kojoj postoji stalna potreba za građevinskim materijalima. Nakon velikog zadatka vađenja krečnjaka slijedi praktični izazov njegovog transporta teretnom cestom koja se stalno koristi. Za dampere koji koriste teretnu cestu najveći izazov predstavlja trošenje guma i rizik njihovog bušenja zbog oštih kamenčića koji nastaju uslijed eksplozije površine stijene. Međutim, od uvođenja Catovog vibracijskog kompaktora za sabijanje tla CS533E zajedno sa Catovim 120H motornim grederom za održavanje puteva, incidenti oštećenja dampera u rudniku su se smanjili za više od 60%.

“Teretne ceste su uzrok većine kvarova dampera,” kaže Rajesh V. Sambrey, pomoćnik dopredsjednika rudnika kompanije Ultratech Cement Limited. “Ukoliko se cesta ne održava na odgovarajući način, brojne stvari mogu krenuti naopako. Pored neposrednih problema sa gumama, može doći do negativnog uticaja na suspenziju dampera, uticaja na transmisiju i oštećenja šasije. A kada imate damper van rada, imate rudnik koji ne radi punim kapacitetom.”

ELIMINIRANJE ZASTOJA U PROIZVODNJI

“Catov motorni greder i vibracijski kompaktor za sabijanje tla su idealni za naše potrebe,” kaže Rajesh. “Nakon što buldozeri raščiste cestu, motorni greder od 16 tona slijedi sa svojom oštricom od 3.685 mm i priprema široku stazu za vibracijski kompaktor za sabijanje tla CS533E.” Bujanj kompaktora CS533E od 2.134 mm pokreće četverocilindrični turbo dizel motor Cat 3054C koji ostvaruje 2.200 rpm obrtaja. Njegov jedinstveni mehanizam dvojne pumpe osigurava odvojen, uravnotežen hidraulični dotok u osovinu stražnjeg točka i pokretačke motore bubnja. To osigurava maksimalni pogon i vuču, uz mogućnost podešavanja mašine do 80% i vibracijsku amplitudu od ,85 mm, te sabijanja kamenja veličine i do 200 mm.

Radeći zajedno, dvije mašine stvaraju površinu ceste koja je pomogla da se maksimalno poboljša radno vrijeme u rudniku. “Teretna cesta rudnika je poput arterije. Ukoliko je začepljena, može doći do opasnih zastoja,” pojašnjava Rajesh. “Činjenica da imamo kompaktor pri ruci znači da stalno možemo održavati površinu ceste, te osigurati da damperi mogu nesmetano dolaziti i odlaziti. Od kada su ove mašine počele sa radom, stopa naših probušenih guma dampera se smanjila za dvije trećine, a trajanje guma se povećalo jer postoji daleko manji broj slučajeva probijenih i istrošenih guma. To je već dovelo do značajnog povrata naše investicije. A imamo i stalnu podršku Catovog zastupnika Gmmco Indija, koji je na terenu kada trebamo servisiranje ili održavanje.” ■



RAJESH V. SAMBREY,
pomoćnik dopredsjednika
rudnika kompanije Ultratech
Cement Limited.

OMOGUĆAVANJE KLIJENTIMA DA SE NJIHOV GLAS BOLJE ČUJE

PO PITANJU DOSTUPNOSTI PROIZVODA, REAGIRANJA I RAZVOJA

Frederic Istas (desno) razgovara o kapacitetu sa Glennom Vancoilleom, supervizorom u Regionalnom distribucijskom centru u Zeebruggeu.

Frederic Istas je novi menadžer za proizvode za hidrauličke bagere gusjeničare u Evropi, Africi i Srednjem Istoku (EAME), te zemljama CIS-a. Od njegovog nedavnog prelaska iz globalnog sjedišta Caterpillara u Peoriji u SAD-u, u njegov novi ured u Ženevi u Švicarskoj, postavio je novi fokus na svoju ulogu. Njegova suština je poboljšanje načina na koji Caterpillar sluša klijente i reagira na njihove zahtjeve.

"Brzina i obim ovog rada je u velikoj mjeri različit od mog rada vezanog za upravljanje globalnim prihodima. Od općeg pregleda svih proizvodnih linija do jedinstvenog fokusa na hidrauličke bagere gusjeničare – to je mnogo dublje od jednostavnog prelaska sa globalnog na regionalni fokus. Radim sa daleko većim timom ovdje, a to obuhvata daleko veću geografsku teritoriju," kaže Frederic. Obzirom na zadatak poboljšanja ponude usluga

i proizvoda za klijente u Evropi, Africi, na Srednjem Istoku i zemljama CIS-a, Frederic je odgovoran za novu dinamiku po pitanju dostupnosti, reagiranja i razvoja proizvoda. Dio ovoga uključuje dalje povećanje uloge regionalnih centara za distribuciju proizvoda u Dubaiju i Zeebruggeu u Belgiji, u cilju poboljšanja regionalne dostupnosti niza hidrauličkih bagera gusjeničara.

Više ▶

LOKACIJA:
ZEEBRUGGE,
BELGIJA



"Sa ovim velikim doprinosom dobijamo sliku 'visoke rezolucije' onoga što klijenti zaista žele."

OSTVARIVANJA GLOBALNOG UTICAJA

Caterpillarov odjel za kopanja se suočavao sa određenim globalnim ograničenjima po pitanju dostupnosti određenih modela kao direktnog rezultata vrlo brzog rasta u određenim tržišnim ekonomijama. To je od odjela zahtijevalo da bude još dinamičniji pri ostvarivanju svog globalnog uticaja.

"Zadovoljavanje očekivanja klijenata je ključno. U cilju poboljšanja dostupnosti proizvoda stalno tražimo alternativne opcije kako bismo nabavljali proizvode iz naših fabrika širom svijeta. Upotreba regionalnih distribucijskih centara je efektivan način da u što većoj mjeri zaštitimo klijente od dugih prelaznih perioda," objašnjava Frederic. "Ali ključno je da klijenti znaju da, iako može doći do promjene izvora, kvalitet, pouzdanost i garancija ostaju isti, bez obzira na porijeklo proizvoda."

U okruženju koje se stalno mijenja, za Caterpillar i njegove zastupnike je ključno da ostanu najbolji.

"Konkurencija iz Kine je vrlo vidljiva u Africi, na Srednjem Istoku i u regiji CIS-a određeno vrijeme, ali sada vidimo da također postaju aktivni u Evropi," kaže Frederic. "Već postoji veliki broj konkurenata u evropskoj areni, a neupitno je da će se pojaviti i konkurencija od strane Kineza u Evropi. Tako da je do nas da nastavimo dostavljati proizvode i usluge našim klijentima po najnižim cijenama posjedovanja i rada u industriji."



Hidraulički bager gusjeničar 349E, dio fokusa Fredericovog nastojanja za bolju regionalnu dostupnost.

POVEĆANJE DOSTUPNOSTI PROIZVODA

"Stalno poboljšavamo svoje kanale distribucije u cilju povećanja dostupnosti za klijente, a putem proširene upotrebe regionalnih distribucijskih centara poput ovog," kaže on. Lokacija u Zeebruggeu, carinsko skladište, služi za skladištenje hidrauličkih bagera iz Belgije, Japana, Grenoblea, Brazila i SAD-a, prije njihovog slanja mreži zastupnika, te u konačnici našim klijentima. Niz standardnih konfiguracija – 'aranžmana distribucijskog centra' – po proizvodu je uvijek prisutan na zalihama. To su najčešće zahtijevane konfiguracije, a to što ih imamo već spremne nam pomaže da osiguramo najbolju moguću dostupnost.

Caterpillar približava u najvećoj mogućoj mjeri ove standardne konfiguracije zahtjevima klijenata, kao što pojašnjava Frederic: "Timovi iz Odjela za globalnu gradnju i infrastrukturu posvećuju jako puno vremena klijentima kako bi saznali šta im je tačno potrebno, a pri tome koriste kombinaciju anketa klijenata, intervjua, panela, te marketinškog istraživanja, sajмова, povratnih informacija prodajnih timova i direktnih kontakata sa zastupnicima. Promjene potreba klijenata znače

da će neke od konfiguracija vjerovatno biti dodatno podešene kako se budemo kretali naprijed."

DIVERZIFIKACIJE PONUDE PROIZVODA, RAZLIČITE POTREBE KLIJENATA

"Uočili smo potrebu za diverzifikaciju ponude proizvoda kao rezultat razlika u zakonodavstvu, propisa o emisijama i sve većim prazninama po pitanju tehnologije opreme," objašnjava Frederic. "Razlika u mašinama koje nudimo u vrlo reguliranim područjima poput Sjeverne Amerike i Evrope, i onih koje nudimo u manje reguliranim područjima u Africi, na Srednjem Istoku i zemljama CIS-a će u konačnici onemogućiti ponudu jedinstvene linije proizvoda koja opslužuje oba tržišta."

Neki ovo mogu smatrati dvostrukim otežavanjem već teškog posla. Za Frederica je to tek rupa na putu. "Zakonodavstvo je nešto oko čega se možete žaliti, ili to jednostavno možete prihvatiti i ići dalje," kaže on. "Moja uloga je da osiguram da jednak fokus stavljamo na druge ključne i važne promjene, tj. one koje se zasnivaju na promjenama uslova klijenata. Povratne informacije od klijenata i uslovi koje sada

NA KOJI NAČIN ZASTUPNIŠTVA I KLIJENTI IMAJU KORISTI OD DISTRIBUCIJSKOG CENTRA U ZEEBRUGGEU

Marcel Stoelman, Caterpillarov menadžer za brzinu / komercijalna pitanja, objašnjava: "Počeli smo sa Wallenius Wilhemsens Logistics (WWL) 2004., a lokacija od 47 hektara ovdje u Zeebruggeu ima kapacitet za 7.000 mašina. Sada agresivno širimo našu ponudu na 50 aranžmana distribucijskog centra (DCAs ili konfiguracija), od bagera 311 do 390. Ukoliko je mašina ovdje duže od 45 dana, onda se s njom 'radi' kako bismo bili sigurni da će ostati u najboljem radnom stanju. Zatim, kada pristigne specifikacija klijenta, završavamo mašinu koja se naručuje, prilagođavamo sve što nije u aranžmanu distribucijskog centra i šaljemo je klijentu. Uz aranžmane distribucijskog centra koji na tačan način odražavaju potrebe klijenata, vrijeme pripreme svodimo na minimum, te osiguravamo da klijenti što brže mogu pokrenuti i voditi svoje projekte."



MARCEL STOELMAN,
Caterpillarov menadžer za
brzinu / komercijalna pitanja.

"Catu i prodajnim timovima zastupništva dajemo više alata i informacija kako bismo pomogli klijentima da smanje troškove posjedovanja i rada."

prikupljamo će dovesti do slijedećeg razvojnog ciklusa i tada ćemo vidjeti stvarne rezultate našeg rada."

KORISNOST I SEGMENTI ŽIVOTNOG CIKLUSA

Važan rezultat većeg prisustva na terenu je razumijevanje načina na koji klijenti koriste svoju opremu. Ono što oni dobijaju od svoje Cat mašine u velikoj mjeri zavisi od načina njene upotrebe: po pitanju sati, zadataka, te kako je koriste kao investiciju. Za klijente koji stalno koriste svoj hidraulički bager gusjeničar, optimiziranje radnog vremena i produktivnosti, njihov fokus na vlasništvo nad ukupnim troškovima i rezidualnu vrijednost mašine su neki od ključnih kriterija za kupovinu. "Možete posmatrati ovu grupu kao segment 'životnog ciklusa,'" objašnjava Frederic. Uporedite to sa klijentom koji koristi svoju

"Kompanija je morala postati znatno dinamičnija."

mašinu za specifične zadatke i koji ne koristi mašinu nužno tokom tako puno sati godišnje. On ipak želi kvalitet i pouzdanost, ali također želi i raznolikost. Ti klijenti bi se svrstali u segment 'korisnosti'. Istu pažnju posvećujemo svim klijentima, te uzimamo u obzir da granica između segmenta korisnosti i životnog ciklusa varira od regije do regije, te zavisno od veličine i klase mašine. Vrlo pomno analiziramo razlike kako bismo našu ponudu prilagodili njihovim potrebama. Bilo da govorimo o segmentu korisnosti ili životnog ciklusa, stalno pokušavamo pronaći načine da smanjimo troškove posjedovanja i rada.

Praćenje načina rada naših mašina nam također pomaže da poboljšamo aranžmane Distribucijskog centra i konfiguracije koje nudimo," kaže Frederic. Za klijente u vrlo reguliranim područjima to sada uključuje dugo iščekivani motor Faze 3B. "Caterpillar ima najširu proizvodnu liniju hidrauličkih bagera gusjeničara koji posjeduju motore koji su certificirani i u skladu sa Fazom 3B", objašnjava Frederic. "Nova e-serija se trenutno uvodi u Evropi i povratne informacije od

klijenata po pitanju sigurnosti, ekonomičnosti potrošnje goriva i produktivnosti su bile vrlo pozitivne."

KAKVA JE BUDUĆNOST HIDRAULIČKIH BAGERA GUSJENIČARA?

"Za veći dio naše proizvodne linije ćemo zadržati dvije verzije proizvoda," kaže Frederic. "Jednu za vrlo regulirana područja i drugu za manje regulirana područja. Time i mogućom diferencijacijom po pitanju ponude proizvoda koju bi mogli zahtijevati klijenti koji rade u segmentima korisnosti i/ili životnog ciklusa, će se morati upravljati. U oba slučaja, naš stalni fokus na kvaliteti će nastaviti osiguravati povećano zadovoljstvo klijenata, te u konačnici veće obime prodaje. Također se vrlo trudimo da osiguramo bolju i stabilnu dostupnost proizvoda, u skladu sa očekivanjima klijenata. Tamo gdje je to opravdano, također ćemo vidjeti sve veću integraciju elektronike, satelitskog navođenja i AccuGrade – tehnoloških razvoja koji se fokusiraju na povećanje produktivnosti i prinosa operatera."

Frederic se raduje nastavku i povećanju kontakata sa klijentima: "Želim više čuti šta kažu ljudi na terenu. U suštini sam posrednik za usmjeravanje njihovih potreba ka organizaciji, i, što je bitno, trudimo se da izrađujemo i dostavljamo proizvode koji su našim klijentima neophodni da bi bili uspješni." ■



Lokacija od 47 hektara u Zeebruggeu, sa prostorom za 7.000 mašina.



Uvodeći ogromnu razliku, **Phil Ringenberger** nosi globalnu odgovornost za CCR.

ODLAGANJE STAROG...

Catov zastupnik za Ujedinjeno Kraljevstvo Finning je ovaj Cat 775D transformirao u kamion za vožnju van autoputa.



NOVI RADNI VIJEK UZ CAT CERTIFICIRANI REMONT



PREUZIMANJE NOVOG.

Remontovan, ponovo obojen Caterpillarovom nijansom žute boje, 775D se vraća u pogon nakon 25.000 sati rada i spreman je za rad.



Miguel Ezquerra iz Catovog zastupništva Bergerat Monnoyeur je svjedok povećanog interesa za Certified Power Train Plus.

Cat certificirani remont (CCR) i Cat certificirani remont pogona mašine (CPT) transformiraju staru mašinu u mašinu koja je učinkovita i izgleda jednako dobro kao i onog dana kada je izašla sa proizvodne trake. Cat certificirani remont (CCR), koji je pokrenut 1985., slavio je svoj 5000. 'jubilej' u decembru 2010. remontom utovarivača točkaša 980G. Ovom prilikom Phil Ringenberger, Caterpillarov viši marketinški konsultant, sa globalnom odgovornošću za CCR, ističe brojne prednosti onoga što naziva "konačna opcija popravke".

"Svaki klijent će nužno doći na istu tačku sa svojom opremom," kaže Phil, "trenutak kada moraju odlučiti da li da je remontuju, prodaju ili zamijene. Catovi okviri se proizvode tako da traju barem duplo duže, te više klijenata sada koristi tu prednost, odabirući remont pogona mašine ili remont cijele mašine."

"NOVA NOVCATA DVADESETOGODIŠNJA MAŠINA"

Vraćanje mašine na njen prvobitni nivo učinka za samo dio od cijene nove mašine znači da klijenti

imaju manje troškove posjedovanja i rada. Kao što objašnjava Phil, prednosti CCR-a idu čak dalje od finansijskih prednosti. "Brojni klijenti cijene činjenicu da upotreba mašine za dva radna vijeka znači da direktno doprinose uštedi energije i materijala," kaže on. "I ne zaboravimo da rukovaoci razvijaju bliske radne odnose sa mašinom, a to je nešto od čega se brojni ljudi ne žele oprostiti nakon 10 ili 20 godina. Sa CCR-om dostavljamo novu novcatu 20-godišnju mašinu."

GLOBALNO DOSLJEDAN KVALITET

Caterpillar je jedini proizvođač sa ovako detaljnim programom remonta, te jedini koji garantira učinak kao kod nove mašine. Kada se uradi Cat certificirani remont bilo gdje u svijetu, Catov zastupnik, kao što je Finningov remont prikazan na ovim stranicama, daje garanciju dosljednosti, te uvjerenje da svaki dio mašine zadovoljava Caterpillarove stroge uslove po pitanju kvalitete. Ono što je ključno u ovome je lista remontovanih dijelova, 'set podataka' koje zastupnici koriste kao referentne smjernice. One mogu obuhvatati i do 3.000 stranica, sa do 10.000 stavki za popravku, zamjenu ili remont. Većina remonta uključuje ponovnu upotrebu do 90% komponenti mašine, pri čemu se vrši njihov popravak kako bi se dovele u stanje poput novog, a svi ključni dijelovi se zamjenjuju i vrše se inženjerska ažuriranja.

Cat certificirani remont ostvaruje učinak poput nove mašine za samo mali dio troškova nove mašine.

Samo Catovi novi ili remontirani dijelovi se koriste pri certificiranom remontu, što uključuje sve detalje: sklopke, mjerila, elektro instalacije, cijevi, procesna jedinica (ECM), pogon, hidrauliku, radnu stanicu i farbanje. Nakon što se proces kompletira, mašini se daje 12-mjesečna garancija, uz opciju produženja garancije i finansiranja. U nekim slučajevima Catovi zastupnici nude ugovor sa punim uslugama, pri čemu su uslovi isti ili vrlo slični onima koji se odnose na novu mašinu.

Za klijente Miguela Ezquerre, predstavnika za prodaju dijelova i usluga u Catovom zastupništvu Bergerat Monnoyeur, izbor CCR-a je često samo pitanje matematike. "Većina klijenata koji se odlučuju za remont koriste opciju drugog vijeka zbog toga što je tako finansijski privlačna," kaže on. "Za samo dio od cijene nove mašine dobijaju učinak, produktivnost, pouzdanost i trajnost koje su poput onih koje ima nova mašina. Postojeći klijenti koji se odlučuju za remont također se vraćaju sa drugim mašinama iz svog parka kako bi ih remontovali, ili kupuju novu Catovu opremu zato što znaju da će CCR biti moguća opcija u budućnosti."

Zavisno od uslova klijenta, puni remont nije uvijek neophodan, te se umjesto toga preporučuje Cat certificirani remont pogona mašine (CPT). On se fokusira na motor, pretvarač obrtnog momenta, mjenjač, diferencijale i bočne reduktore. "Sve što mašinu pokreće ili zaustavlja se remontuje ili mijenja," kaže Miguel. "Najpopularnija opcija za moje klijente

je Certified Power Train Plus, remont pogona i svih dodatnih dijelova mašine koje klijent želi popraviti: ova opcija omogućava dodatnu fleksibilnost ponudi certificiranog remonta. Isto tako snižava cijenu remonta fokusiranjem na posebne potrebe svakog klijenta," pojašnjava Miguel. "Naprimjer, u industriji otpada, klijenti se općenito ne bave vanjskim izgledom mašine. Tako da ponovno farbanje i 'kozmetička' poboljšanja koja prate certificirani remont nisu tako bitna za njih."

POVEĆAN INTERES KLIJENATA

Phil Ringenberger 40% rast CCR-a svake godine pripisuje zdravom razumu klijenata. "Ukoliko jednostavno nastavljate popravljati stvari nakon što se pokvare, suočavate se sa nepredvidivim zastojem, jako puno nesigurnosti i zabrinutosti. Ukoliko se odlučite za certificirani remont, mašinu povlačite iz rada u planiranom trenutku, u skladu sa vlastitim uslovima, u svom vlastitom vremenskom okviru. Ona se vraća u stanju koje je poput novog 8 do 12 sedmica kasnije, što je u nekim slučajevima čak brže nego da čekate novu mašinu. Dobija novi serijski broj (samo CCR) i certifikacijsku pločicu, što može biti moćan marketinški alat za klijente. Certificirani remont predstavlja ogromnu priliku kao dugoročna strategija za klijente u cilju povećanja njihovih profita i produktivnosti, uz istovremeno smanjenje troškova posjedovanja i rada. Jedino iznenađenje za mene je da svi klijenti ne koriste prednost certificiranog remonta." ■

PREGLED CCR-A

1. Inspekcija prije remonta
2. Rasklapanje
3. Popravka
4. Ključna inženjerska ažuriranja
5. Testovi pogona mašine
6. Remont
7. Testiranje učinka
8. Ponovno bojenje
9. Novi serijski broj
10. Procjena klijenata

Spreman za detaljno čišćenje, 775D se rasklapa u Finningovom postrojenju u Chesterfieldu.



Novi život čeka: Finning očekuje da će remontovana mašina donijeti još 15.000 sati produktivnog rada klijentu Lafarge Aggregates.



Najnovije informacije o ovlaštenoj adaptaciji:
www.uk.cat.com/ccr



Najkompaktnija Catova mašina:
visoka 1.507 mm i široka 730 mm.



ZAVARAVAJUĆE MALI,

UBJEDLJIVO MOĆAN: NOVI 300.9 MINI HIDRAULIČKI BAGER

Ukoliko ste imali priliku učestvovati na ovogodišnjoj evropskoj turneji, možda ste uočili novog šampiona u ovoj oblasti. 300.9, najnovija kompaktna mašina koja se pridružuje liniji za građevinski sektor, je bila jedna od zvijezda tokom 'Catovih kompaktnih mašina na turneji'. Razgovarali smo sa Harryjem Murphyjem, prodajnim zastupnikom Caterpillara, o sve većoj privlačnosti ovog malog doprinosa paleti Catovih proizvoda.

"Kao prvo, ona je moćna, produktivna i prenosiva. Sa težinom od samo 935 kg, 300.9 ima dizel motor od 854 cc, što je čini najjačim bagerom svoje veličine na svijetu. Ona ima iznenađujuće dobru sposobnost doziranja za tako malu mašinu i može kopati dublje od 1,7 metara. U suštini, ona je sve što biste očekivali od Catove mašine, na manjem nivou."

300.9 se koristi širom Evrope u cijelom nizu oblasti, od kompanija za okoliš, obradu tla, preko kompanija koje proizvode alate, do privatnih kompanija i sektora za iznajmljivanje. "Osmišljena je kako bi bila neposredna," kaže Harry, "kako bi se odmah mogla upotrijebiti za rad." Uz stalni interes tržišta iznajmljivanja, 300.9 se također

Hire preduzeću u Škotskoj. Finningov David Moir, koji ju je prodao gospodinu Mellishu, kaže "Darran je vidio 300.9 i svidjela mu se brzina i snaga mašine. A isto tako i njen kompaktni izgled i visoka kvaliteta proizvodnje, motor od 18,6 hp je bio ključni faktor pri ovoj odluci."

"Uveli smo 300.9 zbog toga što je tržište mini bagera trebalo moćnu mašinu," zaključuje Harry. "Reakcije klijenata to potvrđuju, a imamo stalni dotok narudžbi od predstavnika iz cijele mreže, dok izvoz treba da počne u SAD, Kanadu i Australiju. Nadamo se da će reakcije tamo biti jednako pozitivne kao što smo to vidjeli kod klijenata ovdje – veliko poštovanje za naš najmanji bager." ■

"Sve što očekujete od Catove mašine, ali u manjem obimu."

može kombinirati sa hidrauličkim čekićem H25, što je također čini korisnom mašinom za rušenje. "Očigledna prednost mašine ove veličine je da se praktično uklapa u sve: možete je transportirati na standardnoj prikolici sa standardnom licencom, ili čak u stražnjem dijelu kombija kada sklopite okvir. Zbog svog uskog tijela, 300.9 može proći kroz okvir vrata od 760 mm ili se transportirati servisnim liftom na mjestu rušenja, a to je nešto što klijenti već u velikoj mjeri koriste."

Za klijenta Darrana Mellisha, 300.9 se pokazala kao najkorisniji dodatak njegovom West Coast Tool i Plant

SPECIFIKACIJE:

935 kg, dizel motor od 854 cc:
3-cilindrični, 13.8 kW
Snaga od 8/9 kN
1,731 mm dubine kopanja
širine 730 mm.



USTRAJAN. POUZDAN

CIJELI DAN. SVAKI DAN



NOVA CAT® E SERIJA DIZAJNIRANA ZA IZDRŽLJIVOST

Nova Cat® E Serija hidrauličkih bagera ima legendarnu Cat postojanost za maksimalnu produktivnost u najsirovijim uslovima i najtežim okruženjima – cijeli dan, svaki dan. Karakteristike dizajnirane sa ciljem veće pouzdanosti i smanjene količine zastoja u radu uključuju:

- Nove, pojačane prednje strukture
- Pojačane nosače gornjeg okvira
- Snažan sistem donjeg postroja sa pojačanim člancima gusjenice

CAT, CATERPILLAR, njihovi logotipi, „Caterpillar Yellow“ i „Power Edge“, kao i korporativni i proizvodni identiteti, zaštitni su znaci Caterpillara i ne smiju se koristiti bez dozvole. © 2011 Caterpillar. Sva prava zadržana.

TEKNOXGROUP BH d.o.o.
Kamenolom 8c
71215 Blažuj

+387 33 776 300
contact-ba@teknogroup.com
www.teknogroup.com

Teknogroup





©2010. Caterpillar, sva prava pridržana. Imena CAT, CATERPILLAR, njihovi odgovarajući logotipi, "Caterpillarova žuta" i industrijsko obličje POWER EDGE, korporativni identitet te identitet proizvođača koji su ovdje korišteni predstavljaju zaštićene znakove čiji je vlasnik poduzeće Caterpillar i ne smiju se koristiti bez dozvole.

TEKNOXGROUP BH D.O.O

71215 Blažuj - Sarajevo,
Kamenolom 8c
Tel: +387 33 776 300, Fax.: +387 33 776 303

75300 Lukavac
Magistralni put bb
Tel: +387 35 557 418, Fax: +387 35 557 419

Podružnica Laktaši
Svetosavska b.b.
Glamočani - Laktaši
Tel: +387 51 508 730, +387 51 508 140
Fax: +387 51 586 930



Teknoxgroup

