

CAT MAGAZINE

ПОД ПОВРШИНАТА НА БИЦАЈРУС

ШТО ЗНАЧИ ТОА ЗА КУПУВАЧИТЕ, ДИЛЕРИТЕ
И ВРАБОТЕНИТЕ ВО CATERPILLAR

КОМПАНИЈАТА ЗА ИЗНАЈМУВАЊЕ –
„ЗАХИД РЕНТАЛ“ НУДИ ПОВЕЌЕ

ОВОЗМОЖУВАЊЕ ПРАВО НА
ГЛАС НА КУПУВАЧИТЕ



Teknoxgroup

CAT



СРЦЕТО НА СЕ ШТО СЕ ДВИЖИ: МОТОРОТ САТ



Идеалните перформанси бараат редовни проверки.

Тоа е скриениот центар на секоја машина на Cat, со делови кои се во движење и до 2,100 пати во минута и кои произведуваат механичка енергија на температури над 2,000 целзиусови степени. Најважен дел од одржувањето е обезбедување машината да е секогаш во врвна состојба.

Одредени делови на моторот се абат со различна динамика, во зависност од нивната улога и местоположба. Помалите делови на моторот, какви што се кариките, вентилите и лагерите, се направени од материјали со висока издржливост и трајност. Но, со оглед на напрегањата и температурите на кои тие се изложени за време на циклусот на натоварување, особено кај градежните машини, нивниот животен циклус е релативно краток. Овие делови се поврзани со елементи од повисока вредност во моторот, т.е. на второто ниво, какви што се клиповите, цилиндрите и вентилите. Овие, пак, се поврзани со елементите од третото ниво на делови кои имаат трајност „цел животен век“ како, на пример, блокот и клипњачите. За да обезбеди оптимална ефикасност на моторот, секое ниво треба да се одржува во врвна работна состојба.

ЗОШТО ДА СЕ ПОПРАВА НЕШТО ШТО СЕ УШТЕ РАБОТИ?

Расипувањето на најниското ниво многу брзо може да има деструктивни последици на деловите од

„Зошто да се чека нешто да се расипе?“

повисоките нивоа на моторот или, пак, на други главни компоненти на погонскиот механизам. За ова да не се случи, Томас Енсл, маркетинг консултант на Caterpillar, ја препорачува програмата „Поправка пред расипување“ (ППР), или филозофијата на комплетен ремонт на моторот. „Зошто да се чека нешто да се расипе? Непланираниот застој може да значи пропуштени можности за добивка и скапи поправки. Ваквата состојба може да биде избегната со соодветна контрола на состојбата, вели Томас.

Ремонтот ППР овозможува сопственикот да го искористи вградениот втор живот на машината или да ја врати во првобитна, како-нова состојба. Деловите на првото ниво се менуваат, а тие од второто се обновуваат или повторно се произведуваат. На ваков начин се обезбедува заштита од непотребен напор на деловите од третото ниво.

СПРЕЧУВАЊЕ МАЛИТЕ ПРОБЛЕМИ ДА СТАНАТ КАТАСТРОФИ

Дилерите на Cat користат низа алатки на Кондициониот мониторинг (КМ) за да помогнат купувачите да ја проценат состојбата на моторот и да ги идентификуваат „индикаторите за поправка“. С.О.С (S-O-S)SM Услугите на КМ вклучуваат и една од најважните и најмоќни алатки – детална анализа на примероци на масло од машините на купувачите. „На секои 250 или 500 часови се испраќа примерок од маслото во лабораторијата заради испитување. Се проверуваат течностите за присуство на микроскопски честички на бакар, железо, хром, алуминиум или силициум што успеале да влезат во маслото на моторот со текот на времето и трошењето на составните делови. Зголеменото присуство на честички на истрошеност во моторното масло е клучен показател за постоење на потенцијални проблеми со моторот“, објаснува Томас. Експертскиот тим на С.О.С (комплетна анализа на масло) ги оценува резултатите и препорачува мерки ако се открие проблем, со што го предупредува купувачот ако резултатите покажуваат дека наскоро ќе се расипе некој дел.

КОНТРОЛИРАЊЕ НА ТРОШОЦИТЕ, ЗАШТИТА НА ПРОДУКТИВНОСТА

Најважната придобивка од пристапот ППР е воедно и најочигледната: нема откажување на моторот. Со однапред закажаните термини за одржување, купувачите ја имаат можноста, на пример, да планираат главни поправки во време кога тоа ќе им одговара. Така, трошоците за одржување и застој ќе бидат сведени на минимум и ќе можат да се предвидуваат. Томас вели дека купувачите треба да бидат претпазливи: „Ако чекате вашиот мотор да откаже, подоцна ќе платите многу повеќе.“ ■



Заштита на деловите на моторот и перформанси:
<http://www.cat.com/parts/engine-parts>

Драги читатели,

Колку е цврст и стабилен одреден бизнис зависи од развивањето на нови производи, т.е. од понудата што им ја овозможува на купувачите. Затоа, Caterpillar продолжува стратешки да инвестира во секторите кои најмногу ветуваат. Пример за тоа е купувањето на капацитетот на производителот на опрема за рударството – Бицајрус, во јуни 2011 г. Инвестирајќи 8,8 милијарди долари, ние ја зголемивме нашата палета на производи и со тоа овозможивме купувачите да набавуваат комплетна опрема и услуги од еден производител. Покрај тоа што обезбедуваме пристап до мрежата на дилерството на Cat, инвестирањето во рударскиот сектор ни ја зацврстува позицијата во оваа растечка индустрија.



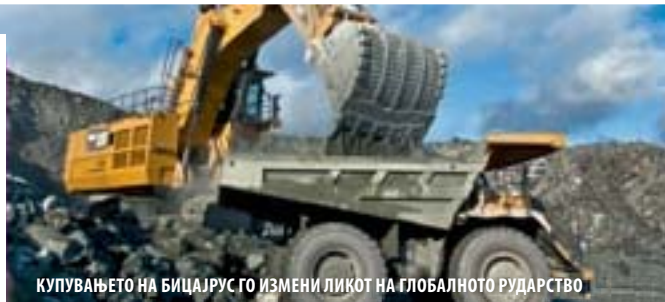
Исто така, ние извршивме и значителни структурални инвестиции со тоа што формиравме регионални дистрибутивни центри за производите во Дубаи, ОАЕ и Зебриж, Белгија. На ваков начин, процесот на дистрибуција се упростува и скратува, вашата опрема ќе стаса до вас побрзо и, се надеваме, ќе ги надмине вашите очекувања. Се инвестира и во начините на кои стекнуваме знаења и јасна слика за идните потреби на купувачите, зголемувајќи го дијалогот со нив, си со цел подобро да одговориме на нивните потреби. Со тоа што слушаме внимателно и фокусирано, ние сме во можност да реагираме поквалитетно, а истовремено се стремиме да ги предвидиме идните потреби, постојано да се движиме напред и да изненадиме со иновации насочени кон иднината. Ве поканувам да научите повеќе за нашата определеност за квалитет и како ни успева да ја преточиме визијата во реалност со Фредерик Истас, нашиот нов менаџер за производ.

Задоволство ми е да ве известам дека бизнисот со изнајмување продолжува да напредува и претставува многу посакувано решение за се поголем број купувачи. Многу од нашите дилери додаваат локации и единици во нивните флоти за изнајмување со цел да обезбедат што поголема флексибилност потребна за вашиот бизнис. Се раководиме според мотото: „Каде и да се вашите проекти, таму сме и ние“.

Се надевам дека во сите статии во ова издание на Магазинот Cat ќе видите како Caterpillar, не само што се фокусира на начините како да ви помогне да ги проширите вашите производни линии, туку испорачува квалитетна опрема, дури и кај најпроблематичните пазари со што ви помага успешно да ги завршите вашите проекти.

Ви благодариме за вашата соработка во 2011 г. и ви посакуваме продуктивна и плодна 2012 г. Се надевам ќе се видам со повеќето од Вас на саемот ИНТЕРМАТ во Париз, во април 2012 г.

Паоло Фелин,
Потпретседател на Caterpillar



КУПУВАЊЕТО НА БИЦАЈРУС ГО ИЗМЕНИ ЛИКОТ НА ГЛОБАЛНОТО РУДАРСТВО



ПЕСОКОТ ОД САУДИСКА АРАБИЈА ИЗДУВАН ОД ЗАХИД РЕНТАЛ



ФРЕДЕРИК ИСТАС ЈА ПОДОБРУВА РЕГИОНАЛНАТА ДОСТАПНОСТ НА ПРОИЗВОДИТЕ

ИСТОРИСКА ИНВЕСТИЦИЈА ЗА ПРОДУКТИВНА ИДНИНА

Купувањето на Бицајрус е потег за успех во рударството

4

ПРЕД ДУПЧЕЊЕ, СЕИЗМИЧКО ИСПИТУВАЊЕ

Пред испитувањето, булдожерите D8R го трасираат патот

8

ПРЕСВРТНИЦА ВО ВАРОВНИК

Нашиот купувач од Индија ја намалува штетата на дамперот за 60 проценти

11

ПОСРЕДНИК ЗА ПОТРЕБИТЕ НА КУПУВАЧИТЕ

Фредерик Истас, менаџер за производ

12

ВТОР ЖИВОТ ОДБЛИЗУ

Првиот од низата написи за Cat® Certified Rebuild

16

ЕВРОПА МУ ПОСАКУВА ДОБРЕДОЈДЕ НА НОВИОТ КОМПАКТЕН МОКНИК

Мини багер 300.9

18

Ова е само дел од она што ве очекува во овој број – во него ќе најдете многу повеќе новости и видувања. Ако имате идеи за теми за следните издања, контактирајте ги нашите издавачи на CatMagazine@cat.com.

ИЗДАВАЧ: Цени Стромбон, Caterpillar S.A.R.L. ГЛАВЕН УРЕДНИК: Аренс Шпетер, Caterpillar S.A.R.L. КООРДИНАТОР СО ДИЛЕРИТЕ: Анелоес де Жонг УРЕДНИК: Цери Блек
ДИЗАЈН: Рон Стрик ФОТОГРАФИЈА: Питер Вервер КОНЦЕПТ И РЕАЛИЗАЦИЈА: Centigrade за Caterpillar S.A.R.L. www.centigrade.com ЛОКАЛЕН ДИЛЕР ЗА КОНТАКТ: ТЕКНОКСГРУП МАКЕДОНИЈА ДООЕЛ Антон Попов б.б. 1000 Скопје

Cat Magazine се дистрибуира од страна на дилерите на Caterpillar во Европа, Африка, Блискиот Исток, трипати во годината. Ве молиме, писмата до Уредништвото да ги праќате на следнава адреса: Cat Magazine, Caterpillar S.A.R.L. 76, Route de Frontenex, PO Box 6000, 1211 Geneva 6, Switzerland. CatMagazine@cat.com. Сите права се задржани. ©2012 Caterpillar.

A full-page photograph of two men in mining gear standing in a vast, arid, desert-like landscape. The man on the left is wearing a white hard hat with a headlamp, sunglasses, a maroon long-sleeved shirt, and an orange safety vest. The man on the right is wearing a white hard hat with a 'CAT' logo, sunglasses, a tan long-sleeved shirt, and an orange safety vest. He is holding a black walkie-talkie. The background shows rolling hills under a clear blue sky.

ЗАДНИНТА НА КУПУВАЊЕТО НА БИЦАЈРУС

КАКВО Е ЗНАЧЕЊЕТО ЗА КУПУВАЧИТЕ, ДИЛЕРИТЕ И ВРАБОТЕНИТЕ ВО CATERPILLAR

Во ноември 2010 г. Caterpillar соопшти дека има намера да го купи Бицајрус Интернационал. Во почетокот на јули 2011 г. купувањето беше завршено, со што рударската индустрија доби единствен извор за набавка на најшироката лепеза на опрема, како за површински, така и за длабински ископи во светот. Преземањето ја чинеше компанијата 8.8 милијарди долари, но и покрај тоа што претставува најголема инвестиција досега, таа е решителен чекор во стратегијата на Caterpillar за глобален растеж, што ќе создаде богатство на можности за компанијата и за индустријата во целина.



СЛУШАЊЕ НА ГЛАСОТ НА КУПУВАЧИТЕ

Гласот на купувачите успеа да го убеди Caterpillar да ја прошири линијата со повеќе од 100 производи, вели Крис Карфман, претседател на Одделот за глобално рударство, продажба и поддршка во Caterpillar.

„Нашите купувачи се задоволни што соработуваат со нас и со мрежата на дилери. Тие бараа да обезбедиме повеќе производи заедно со уникатната мрежа на поддршка со една точка на контакт и пристап до нашиот неспоредлив дилерски сервис“.

„На почетокот ние имавме споредна улога во оваа индустрија“, продолжува тој, „помалку од 30% од мобилната опрема на рударските локалитети беше на Cat. Денес можеме да понудиме производи кои покриваат 80% од потребите. Исто така, Бицајрус и Caterpillar ја поседуваа истата база на купувачи со години, врвните 30 купувачи на глобално ниво. Сега имаме едно лице за индустријата – унифицирана понуда на повеќе производи и помалку системи и процеси“.

Уште повеќе, рударските локалитети сакаат да го минимизираат бројот на добавувачи заради безбедносни причини. „Сега само Caterpillar ќе биде присутен на локацијата - возила и персонал од дилерите на Cat, додека теренските претставници и експертите за производ се од Бицајрус, со што двојно се зголемува нашето присуство на локацијата. Покрај производната линија наменета за површински и длабински ископи, ние нудиме и генератори, локомотиви и железници – исполнувајќи го комплетниот спектар на барања. Кога велиме дека ја имаме најшироката лепеза на производи, навистина го мислиме тоа“.

ИЗГРАДБА НА ЦВРСТА ОРГАНИЗАЦИЈА

Присвојувањето на Бицајрус од страна на Caterpillar беше финализирано на 8 јули. Веќе на 11 јули, компанијата официјално го прослави Првиот ден низ целиот свет – посакувајќи им добредојде на поранешните вработени од Бицајрус во тимот и споделувајќи ја возбудата со вработените од Caterpillar. „Но тоа беше само почеток на тим-билдинг активностите“, вели Тони Џонсон, маркетинг менаџер во Глобалниот рударски сектор за продажба и поддршка во Caterpillar, кој е одговорен за развивање на нови пазари.

Септември донесе дотогаш невидени собири на вработените од Глобалниот рударски сектор во Caterpillar. Тие споделуваа знаење, учејќи повеќе за новата организација и на кој начин подобро да му служат на купувачот во рударството.



Моделот на Cat EL4000 ножица без напор сече низ руда на јаглен во еден подземан слој.

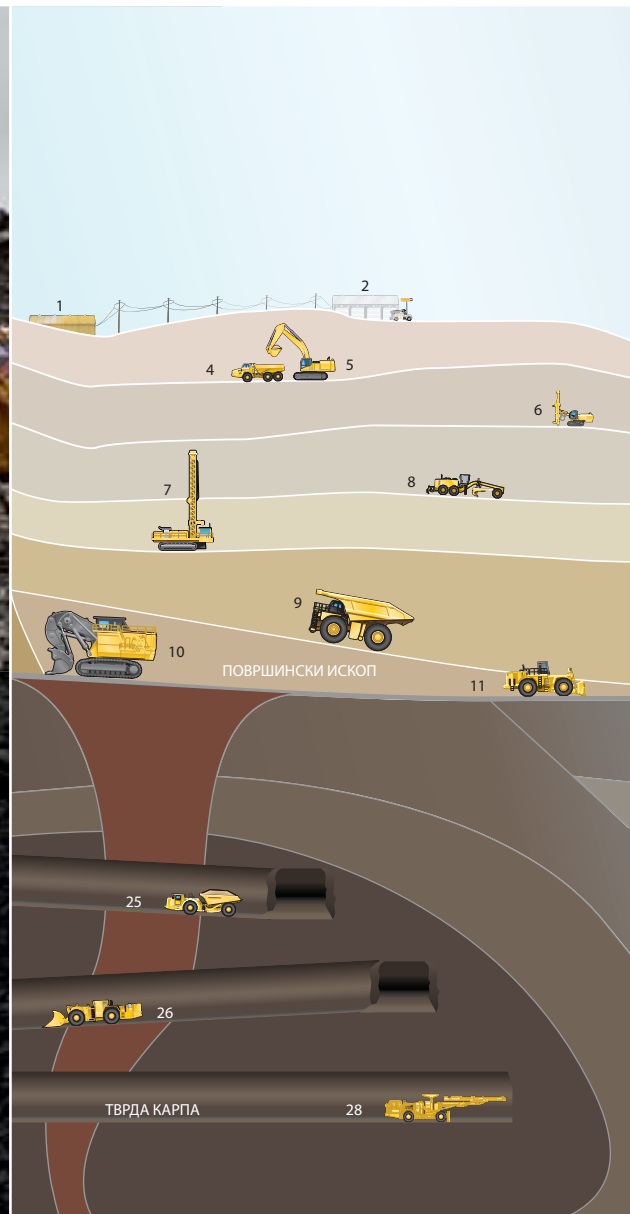
Повеќе ►



ПОДДРШКА НА СВЕТСКО НИВО

Во брзорастечката рударска индустрија, доверливоста на опремата е нешто без кое не се може. „Ова се однесува на купувачи на кои им е потребна 95% достапност“, вели др. Геснер. Имајќи ја предвид големината на флотите на локациите на рудниците, ова вклучува голема поддршка од електричари, механичари и експерти за производи. Сите тие, но и многу други, се достапни преку мрежата на дилери.“

Репутацијата на дилерите во врска со сервисот и поддршката веќе предизвика нов вид на интерес за производите на Бицајрус, вели др. Геснер. „Е. Хартикаинен е купувач од Финска кој е корисник на опремата на Cat веќе 40 години. Бицајрус со години безуспешно се обидува да продаде хидраулична лопата, но кога дознале дека ќе бидат приклучени на мрежата на дилерите на Cat, веднаш се пријавиле. Шест недели по купувањето, нивната нова лопата на Cat започна со работа во нивниот рудник во Финска.“



Зголемениот теренски персонал и 100 нови производи сведочат за тоа дека Caterpillar има најширока понуда во индустријата.

„Заеднички соработувавме во три наврати во текот на три седмици“, вели Џонсон. „Прво, 250 лидери се собраа да ги дискутираат улогите и заедничките цели. Потоа се сретнавме со клучните добавувачи и ја нагласивме нивната важна улога, но и значењето на единствениот бренд во нашиот заеднички растеж“.

Следеше состанок со 600 претставници за продажба и поддршка од целиот свет; ова беше најголемиот состанок што го одржал Глобал Мајнинг. „Имавме заедничко минато кое се состоеше од давање услуги на истите купувачи, но на различен начин, но за повеќето од нас ова беше прва средба“, вели Џонсон. „Последниве месеци видовме дека имаме повеќе сличности од разлики. Главните дирекции ни се во ист регион, во средниот запад на САД. Културолошки сме слични и делиме иста корпоративна филозофија. Исто така, заедничка ни е фокусираноста кон купувачите и стремежот кон квалитет, доверливост, безбедност и одржливост. Нашите корпоративни вредности се интегритет, решителност, тимска работа, посветеност, и овие карактеристики се основата на сите наши одлуки и активности.“

„Заедничката основа овозможува новиот Глобален рударски сектор за продажба и поддршка да имаат

одличен старт бидејќи впираат вештини кои се надополнуваат и создаваат единствена сила“, вели Џонсон. „Вработените во Бицајрус сега се учат како да се вклопат во рамките на организацијата на Caterpillar. Од своја страна, пак, тие ги едуцираат вработените во Caterpillar за проширената производна линија. Се работи за заемна размена на знаења“.

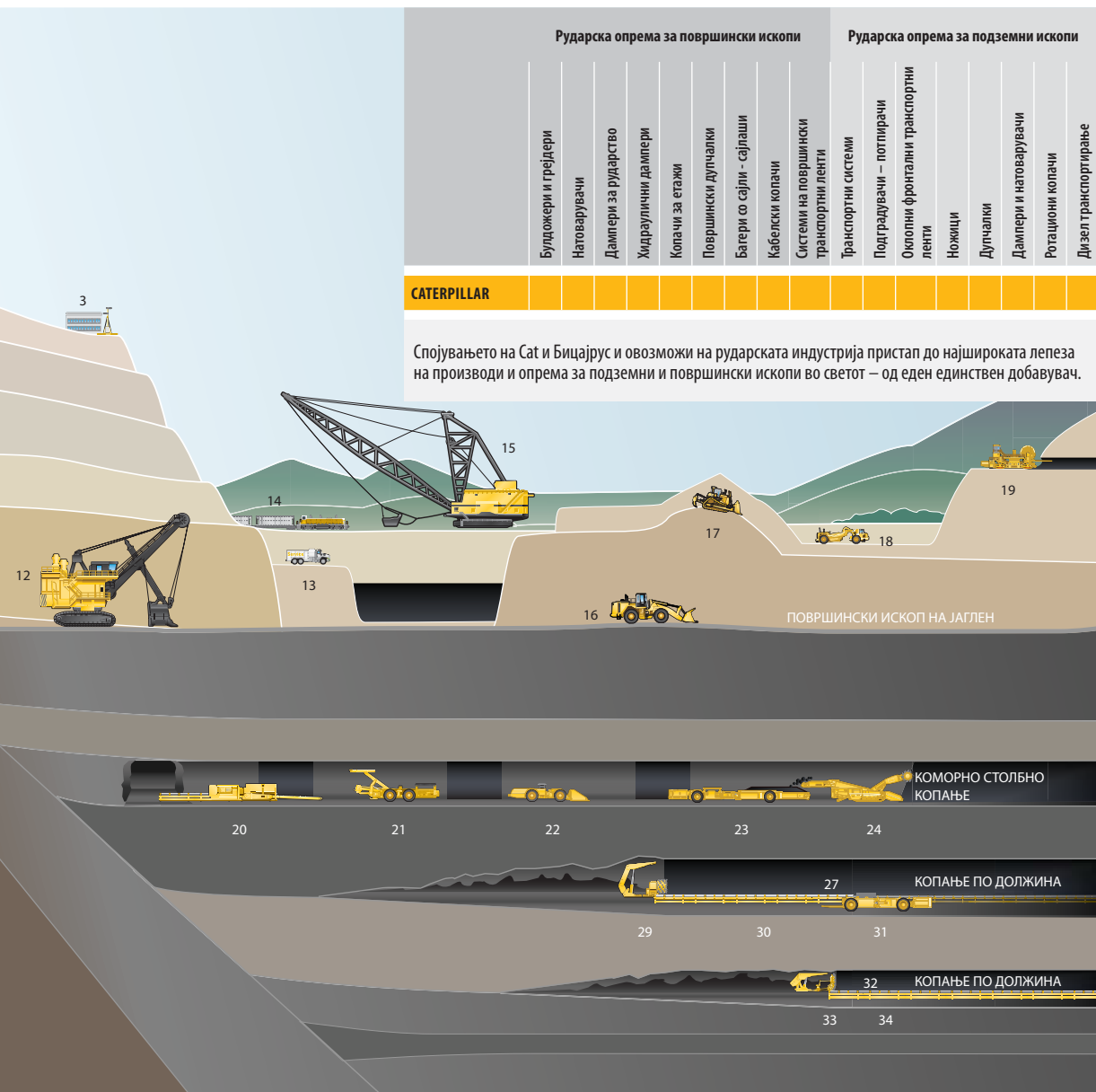


ДР. ДИТЕР ГЕСНЕР,
управител на Глобал Мајнинг,
Продажба и поддршка за
Европа, БИ, КНД и Индија.

Дилерите ќе добијат моќна апликација и техничка поддршка во продажбата и сервисот

РАЗВИВАЊЕ НА ДИЛЕРИ

Јасно беше дека купувачите во рударскиот сектор бараат таков тип на сервисна мрежа каква што има Caterpillar, вели др. Дитер Геснер, поранешен раководител во Бицајрус, а денес управител на Одделот за продажба и поддршка на Глобал Мајнинг, одговорен за Европа, Африка, Блискиот Исток (БИ), Комонвелтот на Независни Држави (КНД) и Индија. „Пред присвојувањето, кога Бицајрус ќе сакаше да испорача машина во Естонија, купувачот ќе прашаше: „Како ќе не поддржите со делови и



ЛЕГЕНДА

- 1 Производство на електрична енергија
- 2 Поддршка од дилерите
- 3 Систем Минестар
- 4 Зглобен дампер
- 5 Хидрауличен багер
- 6 Дупчалка на синцир
- 7 Дупчалка за отвори за минирање
- 8 Моторен грејдер
- 9 Камион за рудници
- 10 Хидруличен багер со челна лопата
- 11 Булдожер на тркала
- 12 Електрична кабелска лопата
- 13 Лесен камион
- 14 Локомотиви и одржување на колосекот
- 15 Кабелски копач
- 16 Натоварувач на тркала
- 17 Булдожер
- 18 Скрепер
- 19 Копач за етажи
- 20 Раздвојувач на напојната лента
- 21 Сидраш за свод
- 22 Лесен натоварувач
- 23 Фронтален транспортер
- 24 Ротационен копач
- 25 Подземен камион
- 26 Подземен натоварувач
- 27 Ножици
- 28 Подземна дупчалка
- 29 ОФТ систем на подградување/потпирање
- 30 Систем на ленти
- 31 Носач на потпирачите на сводот
- 32 Плуг
- 33 Подградување/потпирање на свод
- 34 ОФТ систем

сервис? „Денес можеме да одговориме: со мрежата на дилери на Cat и со присуството на Caterpillar“.

Дилерите на Cat ќе вршат продажба и поддршка на целокупната нова производна линија на Cat, но ќе бидат потребни неколку години за да се пренесе одговорноста за производите на дилерската мрежа. Додека трае овој процес, главен приоритет е обезбедување купувачите да преминуваат без пречки. Тоа ќе се постигне со обезбедување на исто ниво на услуги и поддршка на кои купувачите се навикнале да ги очекуваат од двете организации.

ПОДГОТВЕНИ ЗА РАСТЕЖ

„Имаме дефиниран план за преодната фаза кој се базира на можностите во бизнисот со рударството и популацијата која ги користи производите на Бицајрус“, вели др. Геснер. „Дилерите ќе бидат приклучувани во одредени фази, и тимот за интеграција ќе искористи колку што е потребно време да ги вклучи дилерите, претходно проверувајќи дали основата за успех и растеж е солидна“.

Голем дел од преодната фаза ќе вклучува обука на дилерите. „За овие производи се потребни значителни дополнителни знаења на кои дилерите на Cat досега беа навикнати. Ќе работиме со нив

за да ја подготвиме како што треба опремата за пазарот - со моќна апликација, техничка продажба и сервисна поддршка“, вели тој.

Одреден број претходно вработени во Бицајрус ќе работат во областа на дилерството, работејќи на локација и вршејќи практична обука. „Ваквиот процес на префрлување на знаењата е дел од преодната фаза и проширувањето на бизнисот. Купувачите можат да бидат сигурни дека ќе ги задржиме и пренесеме знаењата во новата организација“.

Др. Геснер е уверен дека Caterpillar е одлично позициониран да помогне во поддржувањето на растечката потреба од рударски материјали. Се очекува ваквата потреба да се зголеми од 20% до 25% во наредните години. „Со зголемувањето на популацијата на глобално ниво - на пример, во африканските земји како Мозамбик, Боцвана, Гана и Либирија, расте потребата за енергија и челик. Индија се очекува да ги удвои потребите за енергија до 2016 г. што значи поголема побарувачка за јаглен и железна руда. Монголија дури сега почнува да се развива; Кина и Југоисточна Азија сè уште се во експанзија. Ние ги следиме овие нови пазари кои допрва се појавуваат и ги опслужуваме растечките пазари со моќност која помалите компании не можат да ја постигнат“.



Дознајте повеќе за нашата понуда во рударството на:
www.mining.cat.com

ЛОКАЦИЈА:
РУБ АЛ КАЛИ,
САУДИСКА АРАБИЈА



ДЛАБОКО ВО ПУСТИНАТА ВО САУДИСКА АРАБИЈА

СЕРВИСОТ ЗА ИЗНАЈМУВАЊЕ „ЗАХИД

Оливер Атсу го запира неговото сервисно возило на врвот на 200м високата песочна дина и се загледува во далечината. Показува на две точки оддалечени осум километри. „Ете ги, се гледаат“, вели тој, „и ние треба да одиме таму“. Оливер и неговиот тим одат да извршат рутинско одржување на два булдожера Cat D8R. Заради пустинскиот терен во познатата пустина наречена Празна четврт, во реонот Руб Ал Кали во Саудиска Арабија, ќе биде потребен еден час да се пристигне на местото.

Булдожерите се дел од флотата од преку 40 машини изнајмени од локалниот дилер на Cat – Захид Трактор - во сопственост на кинеската компанија за испитувања на теренот - Синопек. Задачата на Синопек во пустината Празна четврт, која е со големина на Франција и со температури над 50 целзиусови степени, е прецизно да ги одреди наоѓалиштата на нафта и природен гас за потребите на нафтената компанија Сауди Арамко.

На Синопек не им се непознати тешкотиите на работењето во Саудиска Арабија, бидејќи тие работат за Сауди Арамко уште од 2004 г. Тековниот проект се изведува во југоисточниот дел на земјата, близу границите со Оман и

Обединетите Арапски Емирати. Проектот започна во 2009 г. и веројатно ќе трае до 2014 г.

ОВОЗМОЖУВАЊЕ НАПРЕДОК И ВО ПУСТИНАТА

Техниките за геолошко испитување на компанијата се изведуваат со поголеми тешкотии поради стрмнините и лизгачкото песочно тло. Флотата на сеизмографски возила – Серцел Номад 65 вибратори за секаков терен со погон на C13 мотори на Caterpillar, систематски го испитуваат селектираниот регион. Запирајќи на секои 20 метри, секое возило спушта шејкер плоча на хидростатски погон. Овие плочи емитуваат вибрации кои патуваат низ песокот додека не ги достигнат и не се одбијат од геолошките слоеви под него. Мрежа на сензорски кабли, поставена на песокот, ги детектира повратните сигнали кои потоа се собираат со возилата и се пренесуваат на далечна локација за да се анализираат. На ваков начин се добива слика за подземната геолошка структура и се одредуваат потенцијалните области каде што би можело да се дупчи за нафта.

Тогаш, каква е улогата на флотата на изнајмени булдожери Cat D8R во овој процес? Со оглед на тоа што дините се огромни и стрмни, возилата Номад не можат секогаш да ги следат зацртаните патеки



ИД

на испитувањето и покрај тоа што имаат гуми со специјални газишта за песок. Булдожерите на Cat се опремени со систем за навигација и одлично го пребрдуваат ваквиот проблем, пробивајќи траси низ дините точно на местата каде што е потребно, така што возилата на Номад потоа можат да поминат преку трасираните патеки.

Со над 40 булдожери D8R, изнајмени од Захид Трактор, кои работат во тешки услови и на огромна оддалеченост, редовното одржување и сервисирање се од клучна важност за напредокот на проектот. Тоа значи многучасовно неуморно работење на тимот на Оливер Атсу кој се состои од четворица механичари и помошник магационер. Оливер е сервисен менаџер на локација на компанијата Захид Трактор уште од самиот почеток на проектот и изведува рутинско одржување на булдожерите D8R на секои 250 часа, каде и да се наоѓаат во тој момент („ние одиме кај нив, тие не доаѓаат кај нас“, вели тој). На секои три месеци, тој и неговиот тим спроведуваат генерални инспекции и заменуваат делови каде што е потребно. Со цел да се спречат евентуалните потенцијални расипувања, а и заради олеснување на предвидливото одржување, се собираат примероци на масло од секоја машина по изминати 200 часа работење. Примероците се

анализираат во сопствената лабораторија на Захид Трактор, во постројките на компанијата во Источниот регион во Дамам. „Секако, бидејќи сме 800 км оддалечени од Дамам, чуваме залиха на резервни и обновливи делови на локацијата. Ова вклучува и 1,000 литарски коцки масло кои содржат филтрирано масло кое се испорачува директно од Дамам за да бидеме сигурни дека тоа што го користиме нема загадувачи“. Ослободувањето од загадувачите е многу важен аспект во работењето на Оливер. „Сауди Арамко има многу строги правила кои се однесуваат на загадувањето на околината кои мораме да ги имаме на ум кога работиме. На пример, ако воопшто се случи да истече масло на песокот, треба да го собереме контаминираниот песок на длабочина од еден метар, да го транспортираме надвор од реонот за да се исчисти или исфрли. Ваквите строги одредби со право ни прават да бидеме навистина претпазливи на каков начин ја изведуваме нашата работа“.

Повеќе ►



МОХАМЕД ГАБЕР

Специјалниот проект-инженер во Захид Трактор.



ОЛИВЕР АТС

Сервисен менаџер на локација.

Лабораториска одличност: контролата на контаминацијата со 5 ѕвезди го максимизира работењето.

Следејќи ги одличните водичи: Откога булдожерите D8R ќе го трасираат патот, Номадите трагаат по нафта.



ЈАН ШИЗОНГ

Раководителот на геофизичкиот оддел во Синопек го предводи трагањето по нафта.

ОПЦИЈАТА ИЗНАЈМУВАЊЕ – КОМПЛЕТНО РЕШЕНИЕ

Одржувањето и сервисот на самата локација се важен аспект во договорот за изнајмување помеѓу Синопек и дилерот на Cat, Захид Трактор, но придобивките се уште поголеми од ова.

„Не само што испорачуваме машини и обезбедуваме тие непречено да работат“, вели специјалниот проект-инженер во Захид Трактор, Мохамед Габер, кој е вклучен во проектот повеќе од две години, „ние преземаме одговорност за секој поединечен аспект од работењето на машините. Тоа вклучува испорака на сите делови и потрошни материјали какви што се маслата за мотор и хидрауликата, како и филтрите. Еднаш на два месеца испраќааме дополнителни тимови од Дамам да извршат сеопфатна инспекција на машините. Ако е потребно машината да се носи вон локацијата за поправки, ние, исто така, сме одговорни и за тоа. Исто така, како дел од договорот со Синопек, ние ги заменуваме машините откако ќе исполнат 3,000 часа работење. Наша одговорност е да обезбедиме обучени оператори, со искуство, за сите машини. Всушност, освен горивото кое го организира Синопек, одговорноста за секој еден аспект од раководењето со машините и нивното работење на проектот е наша, така што Синопек комплетно се ослободуваат и можат да се фокусираат исклучиво на испитувањата на теренот и потрагата по нафта“.

„Се разбира“, додава тој, „Синопек се ослободува од потребата да инвестира огромен капитал во купувањето на машини – ова е големо олеснување кога е потребна флота од над 40 булдожери“.



ОПРЕМЕНИ ЗА РЕЗУЛТАТИ

Раководителот на Геофизичкиот оддел, Јан Шизонг, е одговорен за активностите за истражување во Саудиска Арабија. „Кога за првпат започнавме со работа во оваа земја“, вели тој, „немавме намера да изнајмуваме опрема, иако веќе знаевме дека сакаме да работиме со машини на Cat. Истражувавме и сите рекоа дека Caterpillar е бренд кој е најдобар за пустински услови. Ние имавме испробано друга машина – кинеска машина, бидејќи сме кинеска компанија, но климата е премногу топла за ваквата машина и теренот премногу песоков. Од друга страна, булдожерите Cat D8R, испорачани од Захид, се специјално опремени за работење во пустина. Тие се цврсти, моќни машини и со нив доаѓа и поддршка во вид на добар сервис, како дел од договорот за изнајмување.“

„Се на се, излезе дека Захид Рентал е идеалното решение за нас. На ваков начин ние можеме да бидеме флексибилни во поглед на бројот на машини кои сакаме да ги користиме и сите тешкотии поврзани со изнаоѓање на добри оператори за

машините се избегнати – имавме ваков проблем кога за првпат дојдовме тука. Сега, тоа е проблем на Захид Рентал, што во потполност ни одговара. Навистина одлично соработуваме со нив. Развивме блиски односи во последните две и пол години. Најважно од се, покрај обезбедувањето на добра финансиска конструкција и оператори што е во согласност со нашите потреби, тие брзо реагираат кога има проблеми – а секогаш ќе ги има бидејќи сме соочени со посебни услови. Секогаш добиваме одлични услуги. Јас ги познавам многу добро, се спријателивме и многу ми е драго што е така“. ■

ВО РУДНИК ВО ИНДИЈА Е ОТКРИЕН ПОЛЕСЕН НАЧИН ЗА ПРИДВИЖУВАЊЕ НА 4,5 МИЛИОНИ ТОНИ ВАРОВНИК

ЛОКАЦИЈА:
ЧАНДРАПУР,
МАХАРАСТРА
ИНДИЈА



Рудникот за варовник Наокири во Чандрапур, Махарастра, Индија, е дел од Ултра Тек Цемент Лимитед. Произведува сировински материјал за состојката во цементот – клинкер/троска, многу потребна во земја каде што има постојана потреба од градежни материјали. По завршувањето на главната работа – екстракцијата на варовникот, следи практичната задача за негово преместување по транспортната должина која постојано се користи. Најголем предизвик за дамперите кои ја користат транспортната должина претставува абењето и кинењето на гумите и ризикот од дупчење од острите камења кои се одбиваат од површината на карпите. Но, со воведувањето на вибраторниот компактор на Cat CS533E во спrega со грејдерот Cat 120H за одржување на патишта, оштетувањата на дамперите се намалени за 60 проценти.

„Транспортните должини се причина за многу оштетувања на дамперите“, вели Рајеш В. Самбреј, помошник потпретседател на Мајнс Ултратег Цемент Лимитед. „Ако патот не се одржува како што треба, многу работи можат многу брзо да тргнат наопаку. Покрај итните проблеми со гумите, исто така страдаат и амортизерите на дамперите, а трансмисијата може да биде оштетена, како и шасијата. Кога дамперот не работи, тоа значи дека рудникот не работи со полн капацитет“.

ОТСТРАНУВАЊЕ НА ТЕСНИ ГРЛА ВО ПРОИЗВОДСТВОТО

„Грејдерот на Cat и вибраторниот компактор се идеални за нашите потреби“, вели Рајеш. „Откога булдожерите ќе го трасираат патот, доаѓа 16-тонскиот грејдер со неговиот 3,685 мм нож подготвувајќи широк пат за компакторот CS533E“. Компакторот има 2,134 мм барабан кој се напојува од дизел моторот на Cat CS533E со турбо погон и четири цилиндри со 2,200 вртежи во минута. Неговиот уникатен состав со двојна пумпа обезбедува одвоен, избалансиран хидрауличен проток на задната осовина и на погонските механизми. На ваков начин се обезбедува максимум влечна и погонска сила, со вибраторна амплитуда од .85мм, со што се компактираат камења со пречник до 200 мм.

Работејќи заедно, двете машини произведуваат квалитетна површина која во голема мера помогна во максимизирањето на времето на работење на рудникот. „Транспортната должина е како еден вид артерија. Во случај да е затната, настануваат опасни тесни грла“, објаснува Рајеш. „Со тоа што го имаме при рака компакторот, ние можеме постојано да ја одржуваме површината на патот, со што се овозможува дамперите да доаѓаат и да одат непречено. Откако овие машини почнаа со работа, кинењето на гумите на дамперите е опаднато за две третини, а векот на траење на гумите е зголемен бидејќи има многу помалку скинати и исечени гуми. Сето ова ни овозможува значителен повраток на инвестицијата. Имаме постојана поддршка од дилерот на Cat во Индија, Гммко, кој е веднаш на локацијата кога ни е потребен сервис или одржување“.



РАЈЕШ В. САМБРЕЈ,
Помошник потпретседател
за рудници во Ултратег
Цемент Лимитед.

ОВОЗМОЖУВАЊЕ КУПУВАЧИТЕ ГЛАСНО ДА ГО ИСКАЖАТ СВОЕТО МИСЛЕЊЕ

ВО ПОГЛЕД НА ДОСТАПНОСТ НА ПРОИЗВОДОТ – ЧУВСТВИТЕЛНОСТ И РАЗВОЈ

Фредерик Истас (десно) ги
дискутира капацитетите со
Глен Ванкој, раководител на
Регионалниот дистрибутивен
центар во Зебриге.

Фредерик Истас е новиот менаџер за производот хидраулични багери, за Европа, Африка, Блискиот Исток и Комонвелтот на Независни Држави. Откако се пресели во новата канцеларија во Женева, Швајцарија, од Пеорија во САД, тој донесе со себе нов пристап во извршувањето на својата улога. Во ваквиот пристап централно место зазема подобрувањето на начинот на кој Caterpillar слуша и ги чувствува потребите на купувачите.

„Динамиката и обемот на оваа работа се сосема различни од моето претходно работење во областа менаџирање на глобалните приходи. Почнувајќи од општиот преглед на сите производни линии, па се до поединечната фокусираност исклучиво на хидрауличните багери гасеничари, моите работни задачи одат многу подлабоко и не се работи само

за промена од регионално кон глобално. Работам со многу поголем тим на значително поголема географска територија“, вели Фредерик. Неговата задача е да ја подобри услугата и понудата на производи за купувачите во Европа, Африка, Блискиот Исток и Комонвелтот на Независни Држави (КНД). Тој е одговорен за воведување на нова динамика во достапноста, услужливоста и развојот на производите. Делумно, ова вклучува зголемување на улогата на регионалните дистрибутивни центри во Дубаи и Зебриге, Белгија, со што би се подобрила регионалната достапност на хидрауличните багери гасеничари.

Повеќе ▶

ЛОКАЦИЈА:
ЗЕБРИГЕ,
БЕЛГИЈА



„Со ваквите информации од повеќе извори, ние развиваме слика со висока резолуција за вистинските потреби на купувачите“.

ВЛИЈАЕЊЕ ЗА ДА СЕ ОСТАВИ ТРАГА НА ГЛОБАЛНО НИВО

Одделот за багери во Caterpillar претрпе ограничувања на светско ниво во поглед на достапноста на некои модели на машини како директна последица на наглиот пораст на одредени пазарни економии. Поради тоа, беше потребно Одделот да вложи поголеми напори и со зголемена динамика да го изврши своето влијание со цел да остави трага на глобално ниво.

„Од клучна важност е исполнувањето на очекувањата на купувачите. Со цел да ја подобриме достапноста на производите, ние постојано се насочуваме кон други солүции за да ги набавиме производите од нашите фабрики ширум светот. Користењето на регионалните дистрибутивни центри е ефикасен начин за колку што е можно поголема заштита на купувачите од долгите интервали на транзитирање“, објаснува Фредерик. „Многу е важно купувачите да знаат дека иако набавувачот можеби ќе се смени, квалитетот, доверливоста и гаранцијата се постојано исти, без разлика на потеклото на производот“.

Постојаното менување на конкурентниот пејзаж наложува Caterpillar и дилерите на Cat да бидат најдобри. „Конкурентијата од Кина е воочлива во Африка, Блискиот Исток и регионите на КНЗ веќе подолго време, а сега гледаме дека Кина е активна и во Европа“, вели Фредерик. Веќе постојат голем број на конкуренти во европската арена, и тука не се работи за „ако“ туку „кога“ кинеските конкурентни фирми ќе настапат во Европа. Па, така, останува на нас да продолжиме со испорачувањето на производи и услуги на нашите купувачи со најниски трошоци на поседување и работење во оваа индустрија“.

ПОДОБРУВАЊЕ НА ДОСТАПНОСТА НА ПРОИЗВОДИТЕ

„Ние постојано ги оптимизираме нашите дистрибутивни канали за да ја зголемиме достапноста по пат на проширување на дејноста на регионалните дистрибутивни центри како што е овој овде, во Зебриге“, вели тој. „Локацијата во Зебриге е царинско складиште каде што се чуваат хидраулични багери од Белгија, Јапонија, Гренобл, Бразил и САД, пред да се испорачаат до мрежата на дилери и, конечно, до нашите купувачи. Секогаш има на залиха одреден број на производи со стандардна конфигурација зацртана според Дистрибутивниот центар. Бидејќи се работи за најчесто бараните конфигурации, тоа што ги имаме подготвено производите значи многу во обезбедувањето на висок степен на нивна достапност“.

„Caterpillar ги одржува конфигурациите што е можно поблизу до барањата на купувачите“, објаснува Фредерик. „Тимовите од Глобал Констракшн и Одделот за инфраструктура поминуваат многу време со купувачите и на тој начин прецизно стекнуваат сознанија за нивните потреби. Тоа го прават користејќи комбинирани методи од типот на спроведување на анкети со купувачите, интервјуа,

панел дискусии, истражување на пазарот, саеми, повратни информации од тимовите за продажба, како и директен контакт со дилерите. Со оглед на тоа што барањата на купувачите се менуваат, значи дека најверојатно, во иднина ќе има потреба од префинето подесување на некои од конфигурациите“.

РАЗЛИЧНА ПОНУДА НА ПРОИЗВОДИ, ИНДИВИДУАЛНИ ПОТРЕБИ НА КУПУВАЧИТЕ

„Забележавме дека потребата од разновидност на понудата на производите е резултат на регионалните разлики во поглед на легислативата, регулирањето на емисиите, и се поширокиот јаз во технологијата на опремата“, објаснува Фредерик. „Разновидноста на машините кои ги нудиме во земји со висок степен на регулација како што се Северна Америка и Европа, со оние што ги нудиме во земји со понизок степен на регулација, како во Африка, Блискиот Исток и КНД, значи дека со една производна линија ќе биде невозможно да се опслужуваат овие два вида на пазари“.

За некого ова можеби ќе изгледа како веќе тешката работа да станува двојно потешка, но за Фредерик ова



Хидрауличниот багер гасеничар 349Е е дел од новиот пристап на Фредерик за подобрување на нивото на регионална достапност.

НА КОЈ НАЧИН ДИСТРИБУТИВНИОТ ЦЕНТАР ВО ЗЕБРИГЕ Е ПРИДОБИВКА ЗА ДИЛЕРИТЕ И КУПУВАЧИТЕ

Марсел Стелман, комерцијален менаџер во Caterpillar, ни објаснува: „Започнавме како Валениус Вилхемсен Логистика (ВВЛ) во 2004 г. и локацијата од 47 хектари, овде во Зебриге, има капацитет за 7,000 машини. Денес, агресивно ја прошируваме нашата понуда до 50 дистрибутивни центри со различни конфигурации – од багери 311 до 390. Во случај некоја машина да биде овде повеќе од 45 дена, таа се „вежба“ за да остане во одлична работна форма. Кога ќе пристигне спецификацијата од купувачот, ние ја завршуваме машината според барањата во нарачката, инсталираме тоа што не е во конфигурацијата (ДЦК) и вршиме испорака. Кога се работи за ДЦК кои точно ги отсликуваат барањата и потребите на купувачите, тогаш многу побрзо сработуваме за да можат купувачите да продолжат со своите проекти колку што е можно побрзо“.



МАРСЕЛ СТОЛМАН
Комерцијален менаџер
во Caterpillar.

„Ние ги снабдуваме дилерските тимови за продажба на Cat со алатки и информации со цел да им помогнат на купувачите да ги намалат трошоците на поседување и работење“.

е само привремена пречка на патот. „Легислативата е нешто за кое можете да се жалите или можете да го прифатите и да продолжите понатаму“, вели тој. „Мојата улога е да дадам подеднаков фокус на другите промени од суштинска важност, оние промени кои се раководат од променливите барања на купувачите. Повратните информации од купувачите и нивните барања кои во моментот ги собираме, ќе го поттикнат следниот развоен циклус, и тогаш ќе ги видиме резултатите од нашето работење“.

СЕГМЕНТИ: УПОТРЕБЛИВОСТ И ЖИВОТЕН ВЕК

Важна придобивка од тоа што сте поблизу до тлото е зголеменото разбирање за тоа како купувачите ја користат својата опрема. Што добиваат тие од својата Cat машина во голема мера зависи од тоа како тие ја користат во поглед на часовите на работење, извршувањето на работните задачи и како

„Тоа што вршиме надзор на тоа како се користат нашите машини, во голема мера ни помага да ги оптимизираме конфигурациите кои ги нудиме во Дистрибутивниот центар“, вели Фредерик. „На пример, за нашите купувачи од подрачјата со високо ниво на регулација, го вклучуваме и долго очекуваниот 3В мотор. Caterpillar ја има најшироката лепеза на производна линија на хидраулични багери гасеничари опремени со сертифицирани Стадиум 3В мотори“, објаснува Фредерик. „Новата Е-серија моментално се воведува во Европа и повратните информации од купувачите во однос на безбедноста, ефикасноста во трошењето на горивото и продуктивноста досега се во голема мерка позитивни“.

КОЈА Е ИДНИНАТА НА ХИДРАУЛИЧНИТЕ БАГЕРИ ГАСЕНИЧАРИ?

„Од поголемиот дел од производната линија ќе одржуваме две главни производни верзии“, вели Фредерик. „Едната линија ќе биде наменета за високо регулираните региони, а другата за земјите со понизок степен на регулација. Оваа работа, како и можното разграничување на производната понуда според потребите на купувачите кои спаѓаат во сегментите Употребливост и/или Животен век, треба да се менаџира. Во двата случаја нашето безмилосно фокусирање на квалитетот ќе продолжи да предизвикува огромно задоволство кај купувачите, а со тоа и зголемување на обемот на продажбата. Исто така, ние постојано напорно работиме да обезбедиме подобра и постабилна достапност на производите според очекувањата на купувачите. Каде што тоа е оправдано, ние исто така очекуваме да видиме си поголема интегрираност на електрониката, сателитската навигација и AccuGrade – технолошки достигнувања наменети за зголемување на продуктивноста на операторите и добивка“.

Фредерик очекува продолжен и зачестен контакт со купувачите. „Јас би сакал да го слушнам мислењето на луѓето на теренот. Во суштина, јас сум само посредник кој ги пренесува нивните потреби до организацијата, но најважно од сè, обезбедувам таков квалитет и испорака на производите што овозможува нашите купувачи да бидат успешни“.

„Беше потребно компанијата да биде значително подинамична“.

инвестиција. За купувачите кои постојано го користат својот хидрауличен багер гасеничар, оптимизирајќи го времето на работење и продуктивноста, клучни критериуми при купувањето се комплетното чинење на поседувањето на машината, како и нејзината вредност. „Овој сегмент на купувачи го класифициравме во групата Животен век, објаснува Фредерик. „Направете споредба со купувачот кој ја користи својата машина за специфични задачи, кој не ја користи според бројот на часови на годишно ниво. Ваквиот купувач, исто така, бара квалитет и доверливост, но нему му треба и повеќе наменско користење. Овие купувачи спаѓаат во групата Употребливост“. Им посветуваме исто внимание на сите купувачи и забележуваме дека поделбата на групи варира од регионот како и од класата на машината. Длабински ги анализираме разликите со цел да создадеме понуда која ќе одговара на нивните потреби. Било да станува збор за животен век или употребливост, постојано се обидуваме да изнајдеме начин да ги намалиме трошоците за поседување и работење со машината.



Локацијата од 47 хектари
во Зебриге со простор
за 7,000 машини.



Успева да направи промени,
Фил Рингенбергер има
глобална одговорност за КСО.

ЗАМЕНЕТА ЈА СТАРАТА.....

Дилерот на Cat во Велика Британија, Фининг,
го трансформираше овој дампер 775D.



НОВ РАБОТЕН ВЕК

СО СЕРТИФИЦИРАНО ОБНОВУВАЊЕ НА CAT®



СО НОВА.

Ремонтиран, префарбан во жолтата боја на Caterpillar,
дамперот 775D е подготвен за акција и се враќа
на работа со нови 25,000 работни часови.



Мигуел Езгера, вработен
во дилерството на Cat,
Бержера Монојер, е сведок на
зголемувањето на интересот
за програмата наречена
сертифицирано обновување на
погонскиот механизам плус .

Cat Certified Rebuild и Cat® Certified Power Train
(Катерпилар сертифицирана обнова - КСО на
погонскиот механизам) ја трансформираат
старата машина во машина која изгледа и
има перформанси како штотуку да излегла од
фабричката хала. Cat Certified Rebuild (КСО) за
првпат беше лансиран во 1985 г. и во декември
2010 г. ја прослави својата 5,000 –та „годишнина“,
со обновен модел на натоварувач на тркала 980G.
Фил Рингенбергер, виш маркетинг консултант со

глобална одговорност за КСО, ги открива многуте
придобивки на, како што тој ја нарекува, „крајно
најдобрата опција за обновување и поправка“.

„Секој купувач неминовно ќе ја достигне истата
точка во животниот век на неговата опрема“,
вели Фил. „Тоа е, всушност, стасување до крстопат
каде што треба да изберат дали да ја обновуваат,
препродаваат или заменат опремата. Шасиите на
Cat се изградени да траат најмалку два животни

века, и сè повеќе купувачи ја користат оваа придобивка и се одлучуваат за обновување на погонскиот механизам или целата машина“.

„НОВА, 20 ГОДИНИ СТАРА МАШИНА“

Враќањето на машината на нејзините првобитни перформанси за само мал дел од трошоците за нова машина, јасно кажува дека купувачите уживаат пониски трошоци за поседување и работење. Како што објаснува Фил, предностите на КСО (CCR) се многу повеќе од придобивките во поглед на финансиите. „Многу купувачи го ценат фактот што директно придонесуваат во заштедата на енергија и суровини со тоа што се одлучиле да користат машина со два животни века“, вели тој. „Да не заборавиме, исто така, дека повеќето оператори развиваат релации со нивната машина и не би сакале да се збогуваат со неа по поминати 10 или 20 години. Со КСО ние испорачуваме нова 20-годишна машина.“

ПОСТОЈАН КВАЛИТЕТ ШИРУМ СВЕТОТ

Caterpillar е единствениот производител кој има детално разработена програма за повторно производство и е единствената компанија која гарантира перформанси еднакви на нова машина. Каде било во светот каде што се изведува КСО од

Сертифицираната обнова на Cat обезбедува исти перформанси како и оние на новата машина за само дел од трошоците.

дилерството на Cat, какви што се Фининг Обнова, претставени на овие страници, има гаранција за доследност и сигурност за секој поединечен дел од машината и ги следи строгите стандарди и барања за квалитет на Caterpillar. Од клучна важност за постигнување на оваа цел е списокот на резервни делови кои се обновуваат, таканаречениот „сет на податоци“ според кој се раководат дилерите и го користат како референтна листа. Овој список може да биде долг околу 3,000 страници и да вклучува повеќе од 10,000 единици кои се означени како потенцијални за поправка, замена или обновување. Повеќето изведени обновувања искористуваат 90% од машината, по пат на репродуцирање, заменувајќи ги сите критични делови и инсталирајќи технолошки новитети, со што машината се доведува во состојба „како нова“. Во сертифицираната програма за обновување на Cat се користат единствено новите или „реман“ (повторно произведени) делови кои ги опфаќаат сите детали: приклучоци, кабловски врски, инструменти, црева, електронскиот контролен модул (ЕКМ), погонски механизам, хидраулика, кабина за операторот и фарбање. Кога се ќе се комплетира, машината добива 12 месеци гаранција со опција за продолжување на гарантниот рок и финансирање. Во некои случаи, дилерите на Cat можат да понудат договор за комплетно сервисирање со исти услови или многу слични како за нова машина.

За купувачите на Мигуел Езгера, претставник за продажба на делови и сервис кај дилерот на Cat, Бержера Монојер, изборот на КСО е често само прашање на математика. „Повеќето купувачи кои за првпат се одлучуваат за обновена машина, ја избираат машината со втор животен век бидејќи оваа опција е финасиски атрактивна“, вели тој. „За само дел од трошоците потребни за нова машина, тие добиваат исто ниво на перформанси, продуктивност, доверливост и издржливост како кај нова машина. Купувачи кои веќе имаат обновени машини, се враќаат со други машини од нивната флота за обновување или купуваат нова опрема на Cat затоа што знаат дека КСО ќе биде опција во иднина“.

Во зависност од барањата на купувачите, не секогаш се бара комплетно обновување, па наместо тоа се препорачува обновување на погонскиот механизам, или сертифициран погонски механизам (СПМ). Ваквата обнова се фокусира на моторот, хидродинамичниот преносник, трансмисијата, диференцијалите и последните запчести склопови во трансмисијата. „Сите делови кои овозможуваат машината да се движи или да застане, се обновуваат или заменуваат“, вели Мигуел. „Најпопуларна опција за моите купувачи е сертифицираното обновување на погонскиот механизам, наречено сертифициран погонски механизам плус – обновување на погонскиот механизам како и други делови на машината кои купувачот би сакал да ги обнови или да изврши ремонт. Оваа опција овозможува дополнителна флексибилност на КСО понудата и истовремено ја намалува цената на ремонтот со тоа што се фокусира на специфичните потреби на секој поединечен купувач“, објаснува Мигуел. На пример, во отпадната индустрија, купувачите, општо земено, не се загрижени за надворешниот изглед на машината. Така, фарбањето и „козметичките“ осовременувања кои се составен дел на КСО програмата, за нив не се толку важни“.

ЗГОЛЕМЕН ИНТЕРЕС КАЈ КУПУВАЧИТЕ

Фил Рингенбергер смета дека порастот од 40%, од година во година, е благодарение на здравиот разум на купувачите. „Ако постојано поправате нешто, кога ќе се расипе, ве очекува непредвиден застој во работата, голема несигурност и грижа. Кога ќе се решите за сертифицираната обнова, вие го планирате времето кога машината нема да работи и вие ги диктирате условите според временската рамка која вам ви одговара. Машината се враќа во форма „како-нова“ за 8-12 недели, а во некои случаи дури и побрзо отколку испорака на нова машина. Машината добива нов сериски број (КСО број) и сертифицирана плоча која може да биде моќна маркетинг алатка за купувачите. Сертифицираната обнова претставува голема можност во вид на долгорочна стратегија на купувачите да можат да го максимизираат нивниот профит и продуктивност, истовремено намалувајќи ги трошоците за поседување и работење. Единствено што ме чуди е тоа што не секој купувач се одлучува да ги искористи придобивките на сертифицираното обновување.“ ■

ЕДЕН ПОГЛЕД НА КСО

- 1 Инспекција пред обновувањето
- 2 Расклопување
- 3 Ремонтирање
- 4 Клучни инженерски осовременувања
- 5 Тестирање на погонскиот механизам
- 6 Склопување
- 7 Тестирање на перформансите
- 8 Фарбање
- 9 Нов сериски број
- 10 Оценка на купувачите

Подготвен за темелно чистење, дамперот 775D се демонтира на локацијата на Фининг, Честерфилд.



Новиот животен век чека: Фининг очекуваат дека обновената машина ќе испорача дополнителни 15,000 часови продуктивен живот на купувачот, Лафарж Агрегати.



Дознајте повеќе за сертифицираното обновување на :
www.uk.cat.com/ccr



Најкомпактната машина на Cat: 1,507 мм висока и 730 мм широка.



ИАКО НАИЗГЛЕД МАЛ, УБЕДЛИВО Е СПОСОБЕН: НОВИОТ 300.9 МИНИ БАГЕР

Ако сте ја гледале овогодинешната европска турнеја, можеби го забележавте новиот шампион. Моделот 300.9 е најновиот компактен моќник што се приклучува на останатите во низата машини во градежништвото. Оваа машина беше ѕвезда на „Компактите на Cat на турнеја“. Ние зборувавме со Хари Марфи, претставникот за продажба на Caterpillar, за растечката привлечност на овој најмал и најнов член во лепезата на Cat машини.

„Како прво, моќен е, продуктивен и лесно пренослив. Со тежина од само 935 кг, 300.9 има дизел мотор со зафатнина од 854 cc, што го прави најмоќниот багер во неговата класа во светот. Има изненадувачки добра способност за ринење за толку мала машина и може да копа до длабочина од 1,7 метри. Во основа, тој е си што очекувате од машина на Cat, само во помал обем.“

Багерот 300.9 се користи за низа намени низ цела Европа, од уредување на земјиште, земјани работи, па си до компании за изнајмување и приватниот сектор. „Создаден е да биде интуитивен“, вели Хари, „па затоа може веднаш да почне со работа“. На пазарот за изнајмување, 300.9 полека но сигурно

Според мислењето на купувачот Дарен Мелиш, 300.9 се покажа како најкорисна машина во неговиот бизнис со алатки и изнајмување на машини во Шкотска, Вест Коуст Тул, Плант Хајер. Дејвид Моир од Фининг, кој му ја продаде машината на г. Мелиш, вели: „Кога ја виде 300.9, Дарен се одушеви од брзината и моќноста на машината, како и компактната, солидната градба и убавиот изглед. Клучен фактор кој влијаеше на неговата одлука беше моторот со моќност 18.6 hp“.

„Ние го воведовме 300.9 бидејќи на пазарот на мини багери беше потребен еден моќен изведувач“, заклучува Хари. Мислењата на купувачите ни го потврдија ова. Постојано добиваме низа нарачки од мрежата на дилери и почнуваме со извоз во САД, Канада и Австралија. Се надеваме дека мислењата на купувачите во овие земји ќе бидат исто така позитивни како што се овде – навистина огромно одушевување за нашиот најмал багер.“ ■

„Има се што очекувате од машина на Cat, само во помал обем“.

побудува интерес бидејќи може да оди заедно со H25 хидрауличниот чекан, и на тој начин станува исто така корисно „динамо за кршење и рушење“. Очигледно е дека најважната придобивка од машина со вакви димензии е дека таа не зазема простор и ја собира речиси секаде: се транспортира на стандардна приколка со стандардна дозвола, или дури и во задниот дел на камион со страниците свртени надолу. Бидејќи има тесно „тело“, 300.9 може да влезе низ врата со ширина 760мм, или да биде транспортиран во сервисниот лифт на градежна локација. Ваквите погодности купувачите веќе на големо ги користат.“

СПЕЦИФИКАЦИИ:

935 кг, 854 cc дизел мотор:
3 цилиндри, 13,8 kW
8/9 kN сила на кршење
1,731 мм длабочина на ископ
730 мм ширина.



Повеќе новости за мини хидрауличните багери:

www.uk.cat.com/equipment/hydraulic-excavators/mini-hydraulic-excavators

НЕУМОРЕН, ДОВЕРЛИВ

ЦЕЛ ДЕН. СЕКОЈ ДЕН.



НОВИТЕ Е-СЕРИИ НА САТ® СОЗДАДЕНИ ЗА ГРУБИ ПЕРФОРМАНСИ

Е-Серијата хидраулични багери на Cat® се изградени со легендарната издржливост на Cat за максимална продуктивност во најтешки услови и најсурови клими — цел ден, секој ден. Карактеристиките кои се создадени за зголемување на сигурноста и за намалување на застојот се следниве:

- Нови и зајакнати предни структури
- Зајакнат горен дел
- Цврст систем на подвозјето со подобрени спојници за папучиците

CAT, CATERPILLAR, нивните логотипови, жолтата „Caterpillar“ боја и „Power Edge“, како и користениот корпоративен и производен идентитет, се заштитени знаци на Caterpillar и не смеат да се користат без дозвола. © 2011 Caterpillar. Сите права се задржани.

ТЕКНОКСГРУП МАКЕДОНИЈА ДООЕЛ Тел: +389 2 2527 205
Антон Попов б.б.
1000 Скопје
contact-mk@teknoxgroup.com
www.teknoxgroup.com

Teknoxgroup





©2010 Caterpillar, сите права се задржани. CAT, CATERPILLAR, нивните сопствени логa, жолтата Caterpillar боја "Caterpillar Yellow" и POWER EDGE изгледот, како и притоа користениот корпоративен и производен идентитет, се заштитни знаци на Caterpillar и не смеат да се користат без дозвола.



TEKNOXGROUP
MACEDONIA DOOEL
 Anton Popov b.b.
 1000 Skopje

Tel: +389 2 2527 205
 Fax: +389 2 2527 127
 Email: contact-mk@teknoxgroup.com

