

CAT MAGAZINE

OZADJE NAKUPA PODJETJA BUCYRUS

KAJ TO POMENI ZA KUPCE, ZASTOPNIKE
IN ZAPOSLENE PRI CATERPILLARJU

ZAHID RENTAL GRE KORAK NAPREJ

NAJ SE GLAS KUPCEV BOLJE SLIŠI



Teknoxgroup

CAT



V SREDIŠČU VSEGA, KAR SE PREMIKA: CATOV MOTOR



Popolna zmogljivost
zahteva redne preglede.

To je skriti center vsakega Catovega stroja, z deli, ki se gibljejo do 2.100 krat na minuto in ustvarijo mehansko energijo pri temperaturi nad 2.000 °C. Zagotavljanje, da je vedno v najboljšem stanju, je morda najbolj pomemben del v vzdrževalnem procesu stroja.

Različni deli motorja se neenakomerno izrabljajo, odvisno od njihove vloge in položaja. Manjši deli motorja, deli prve ravni, kot so batni obroči, vodniki ventilov in glavni ležaji so izdelani iz zelo vzdržljivih in odpornih materialov. Vendar je zaradi obremenitev in temperatur, katerim so izpostavljeni med zelo kratkimi cikli obremenitev, življenjska doba gradbenih strojev relativno kratka. Ti deli so povezani z bolj pomembnimi elementi motorja, deli druge ravni, kot so bati, obloge cilindrov in ventili. Ti so povezani z doživljenjskimi deli tretje stopnje, kot so blok motorja in ojnice. Da bi zagotovili optimalno zmogljivost motorja, je potrebno vsako raven vzdrževati v vrhunskem obratovalnem stanju.

ZAKAJ POPRAVLJATI NEKAJ, KAR ŠE DELA?

Napaka na najnižji ravni lahko hitro privede do uničujočega učinka na dele višje ravni motorja ali na druge glavne pogonske dele motorja. Thomas Enssle, Caterpillarjev svetovalec za marketing zato predlaga „Repair Before Failure“ (RBF - Popravilo pred okvaro). „Zakaj čakati, da se nekaj pokvari?“ Nepredvideni zastoji lahko pomenijo zamujeno priložnost za zaslužek in draga popravila, situacije, ki se jim lahko izognemo s pravilnim

“Zakaj čakati, da se nekaj pokvari?”

Condition Monitoring (Spremljanje stanja), pravi Thomas. RBF omogoča kupcem izkoristiti drugo življenje motorja ali ga povrniti v stanje podobno novemu. Deli prve ravni se zamenjajo, deli druge ravni pa se ponovno uporabijo, obnovijo ali na novo izdelajo. To zagotavlja, da so deli tretje ravni zaščiteni pred nepotrebno obrabo.

PREPREČITI, DA BI MAJHNI PROBLEMI PRERASLI V KATASTROFO

Catovi zastopniki uporabljajo pri Condition Monitoring (CM) vrsto orodij, da bi svojim kupcem pomagali oceniti

stanje motorja in prepoznati „indikatorje za popravila“. S-O-SSM analize ponujajo eno najbolj pomembnih in najmočnejših CM orodij, podrobno analizo vzorcev tekočin iz strojev. „Vsakih 250 ali 500 ur se odvzame vzorec, ki se ga pošlje v laboratorij na preiskave. Z analizo tekočin se preveri prisotnost mikroskopsko majhnih delcev bakra, železa, kroma, aluminija ali silikona, ki zaradi obrabe komponent sčasoma pridejo v motor. Povečana vsebnost delcev v motorju, nastalih pri obrabi, je ključni indikator možnih težav z motorjem,“ pojasni Thomas. Izkušeni S-O-S specialisti ovrednotijo rezultate analize, predlagajo ukrepe na področjih, kjer odkrijejo težave ali pa obvestijo kupce, v kolikor rezultati pokažejo, da lahko v kratkem pride do okvar komponent.

NADZIRATI STROŠKE, ŠČITITI PRODUKTIVNOST

Najpomembnejša korist RBF pristopa je tudi najbolj očitna: preprečevanje okvar motorja. Z načrtovanim vzdrževanjem imajo kupci več prednosti – remonte se načrtuje, ko jim to ustreza, stroški vzdrževanja in zastojev pa so nižji in predvidljivi. Thomas opozarja kupce: „Če čakate, da se vaš motor pokvari, boste na koncu plačali veliko več.“ ■

Spoštovani bralec,

Moč katerega koli poslovanja je odvisna od rasti njegove ponudbe in s tem od njegovih kupcev, kar je razlog, da Caterpillar nadaljuje strateško investiranje v najbolj obetavne dejavnosti. Naš nakup proizvajalca rudarske opreme Bucyrus junija 2011 je nedavni primer tega. Z naložbo v višini 8,8 milijard dolarjev smo v veliki meri razširili našo ponudbo proizvodov in omogočili kupcem, da vso svojo opremo in storitve nabavljajo pri enem dobavitelju. Poleg zagotavljanja dostopa do mreže Catovih zastopnikov, naložba v naše kupce v rudarski dejavnosti zagotavlja našo prisotnost v stalno rastoči industriji.



Prav tako smo opravili pomembne strukturne naložbe z vzpostavitvijo regionalnih distribucijskih centrov na lokacijah, kot so Dubai, ZAE in Zeebrugge v Belgiji. To nam pomaga racionalizirati proces distribucije z namenom, da naši proizvodi pridejo do vas hitreje in upamo, da s tem presegamo vaša pričakovanja. Investirali smo v načine pridobivanja znanja in s tem povečujemo obseg pogovorov s kupci, saj želimo pridobiti jasno sliko o prihodnjih potrebah po proizvodih. S pozornejšim poslušanjem lahko bolje reagiramo in si prizadevamo predvidevati in presenečati z nenehnimi inovativnimi izboljšavami. Vabim vas, da skozi pogovor s Fredericom Istasom, enim od naših produktnih vodij spoznate našo usmerjenost h kakovosti in način, kako uresničujemo našo vizijo.

Vesel sem, da vam lahko povem, da dajanje opreme v najem še vedno narašča kot zelo zaželen rešitev pri vse večjem številu naših kupcev. Veliko naših zastopnikov dodaja nove lokacije in enote v svoj strojni park za najem, tako da vam lahko zagotovijo večjo fleksibilnost pri zadovoljevanju vaših potreb v poslovanju. Trudimo se slediti našemu motu: „Kjer koli so vaši projekti, tam smo prisotni tudi mi.“

Upam, da boste v vsaki zgodbi iz te številke revije Cat Magazine prepoznali, kako je Caterpillar osredotočen na to, da vam pomaga pri razvoju s širitvijo proizvodnih linij, dobavo kakovostnih proizvodov in trudom, da vsak vaš projekt pomaga privedi do uspešnega in dobičkonosnega zaključka, tudi na zelo zahtevnih tržiščih.

Zahvaljujemo se vam za vaše poslovanje v letu 2011 in vam želimo produktivno in plodno leto 2012. In upam, da bomo mnoge od vas srečali na sejmu INTERMAT v Parizu aprila prihodnje leto.

Paolo Fellin,
Podpredsednik Caterpillarja



NAKUP PODJETJA BUCYRUS SPREMINJA VIDEZ SVETOVNEGA RUDARSTVA



PODJETJE ZAHID RENTAL UTRJUJE CESTE V SAVDSKI ARABIJI



FREDERIC ISTAS IZBOLJŠUJE REGIONALNO DOSTOPNOST PROIZVODOV

ZGODOVINSKA NALOŽBA V PRIHODNOST

Glavne poteze v rudarstvu s prevzemom Bucyrusa

4

PRED VRTANJEM NAFTE: SEIZMIČNE MERITVE

In pred meritvami stroji D8R utrjujejo pot

8

PREVOZ APNENCA

Indijski kupec zmanjšuje poškodbe kamionov za 60 odstotkov

11

ZBIRANJE ŽELJA KUPCEV

Frederic Istas, produktni vodja

12

PODROBNEJŠI POGLED NA NOVO ŽIVLJENJE

Prvi v seriji člankov o Cat® Certified Rebuild (prenovi v skladu s Catovimi priporočili)

16

EVROPA SE VESELI NOVEGA KOMPAKTNEGA STROJA

Mini hidravlični bager 300.9

18

Zgoraj le na kratko povzemamo vsebino te številke – v njej je še mnogo več novic in mnenj. Če imate predlog za prihodnje objave, se obrnite na naslednji elektronski naslov CatMagazine@cat.com.

ZALOŽNIK: Jenny Strömbom, Caterpillar S.A.R.L. **GLAVNA IN ODGOVORNA UREDNICA:** Agnes Schroeter, Caterpillar S.A.R.L. **KOORDINACIJA Z ZASTOPNIKI:** Anneloes de Jong **GLAVNI AVTOR:** Gerry Black
UMETNIŠKI DIREKTOR: Ron Strik **FOTOGRAFIJE:** Peter Verver **KONCEPT IN IZVEDBA:** Centigrade za Caterpillar S.A.R.L. www.centigrade.com **KONTAKT LOKALNEGA ZASTOPNIKA:** contact-si@teknogroup.com

Cat Magazine izhaja trikrat letno, distribuirajo ga Caterpillarjevi zastopniki v Evropi, Afriki, na Bližnjem Vzhodu in državah nekdanje Sovjetske zveze. Prosimo vas, da svoje prispevke pošljete na: Cat Magazine, Caterpillar S.A.R.L. 76, Route de Frontenex, PO Box 6000, 1211 Geneva 6, Switzerland. CatMagazine@cat.com. Vse pravice pridržane. ©2011 Caterpillar.

A full-page photograph of two men in mining gear standing in a vast, arid, desert-like landscape. The man on the left wears a white hard hat with a headlamp, sunglasses, a maroon long-sleeved shirt, and an orange safety vest. The man on the right wears 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 a wide, flat, sandy area under a clear blue sky.

OZADJE NAKUPA BUCYRUSA

KAJ TO POMENI ZA KUPCE, ZASTOPNIKE IN ZAPOSLENE PRI CATERPILLARJU

Novembra leta 2010 je Caterpillar objavil namero o prevzemu podjetja Bucyrus International. V začetku julija 2011 je bil prevzem zaključen – in s tem se je ponudil rudarski industriji vir z najširšo paleto rudarske opreme za površinsko in podzemno izkopavanje na svetu. Nakup, vreden 8,8 milijard dolarjev, kar je sploh največja investicija podjetja do sedaj, predstavlja samozavesten korak v Caterpillarjevi strategiji globalne rasti in pomeni veliko priložnosti za podjetje in industrijo v celoti.





PRISLUHNILI SMO KUPCEM

Prav glas kupcev je prepričal podjetje Caterpillar, da razširi svojo ponudbo z več kot 100 proizvodi, pravi Cris Curfman, predsednik oddelka prodaje in podpore v Caterpillarjevem podjetju Global Mining. »Naši kupci radi poslujejo z nami, kot tudi z našo mrežo zastopnikov. In prav oni so nas prosili, da zagotovimo več proizvodov, do katerih lahko pridejo prek samo enega kontakta in z dostopom do odličnega servisa, ki ga ponujajo naši zastopniki.

»Prvotno smo imeli relativno majhno vlogo v industriji«, nadaljuje. »Manj kot 30 odstotkov mobilne opreme v rudnikih naj bi bilo znamke Cat. Sedaj lahko ponudimo vrsto proizvodov, ki pokrivajo skoraj 80 odstotkov njihovih potreb. Prav tako sta Bucyrus in Caterpillar dolga leta servisirala eno in isto bazo kupcev in si delila večino naših najboljših 30 kupcev po svetu. Sedaj nastopamo v eni osebi – enotna ponudba, več proizvodov, a manj sistemov in procesov.«

Rudniki prav tako želijo iz varnostnih razlogov zmanjšati število dobaviteljev na delovišču. »Sedaj bo na terenu prisoten le Caterpillar – servisni tovornjaki in osebje Catovega zastopnika z nekdanjimi Bucyrusovimi terenskimi predstavniki in strokovnjaki za proizvode, kar skoraj podvaja našo prisotnost na terenu. Poleg linije proizvodov, s katerimi se dela tako v površinskih kot podzemnih rudnikih, ponujamo tudi proizvode, kot so električni agregati, lokomotive in železniške storitve – in s tem izpolnjujemo cel spekter različnih zahtev. Ko pravimo, da imamo najširši proizvodni program, mislimo čisto resno.«

IZGRADNJA MOČNE ORGANIZACIJE

»Caterpillarjev prevzem podjetja Bucyrus se je zaključil 8. julija. 11. julija je podjetje po vsem svetu praznovalo uradni prvi delovni dan in izreklo dobrodošlico nekdanjim delavcem Bucyrusa v tim ter delilo navdušenje s trenutno zaposlenimi pri Caterpillarju. A to je bil le začetek teambuildinga,« pravi Tony Johnson, vodja trženja v Caterpillarjevem oddelku prodaje in podpore v Global Mining, ki je odgovoren za razvita tržišča.

September je prinesel izjemno srečanje zaposlenih v podjetju Caterpillar Global Mining – izmenjavo znanj, spoznavanje nove organizacije in kako bolje servisirati kupce v rudarski industriji.



Catov odkopni stroj EL4000 brez napora reže premog iz podzemnega sloja.

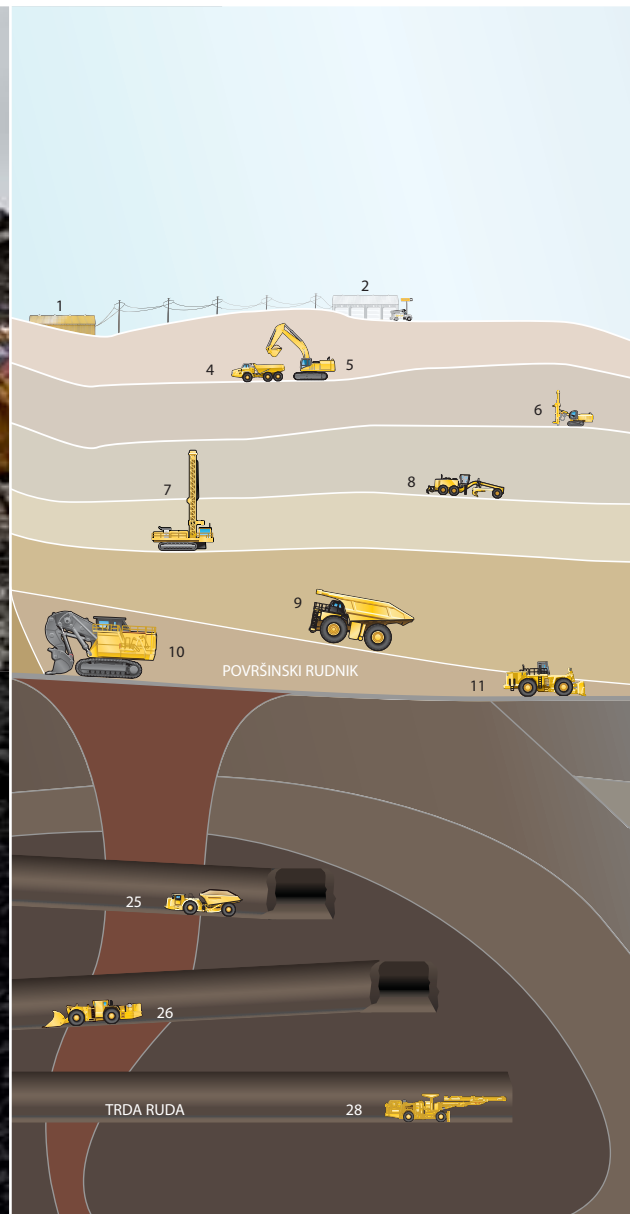
Več ►



PODPORA SVETOVNEGA RAZREDA

V rudarski industriji, ki je trenutno v razcvetu, je zanesljiva oprema obvezna. »Govorimo o kupcih, ki potrebujejo več kot 95 % razpoložljivost,« pravi dr. Gessner. »Ob zelo velikih strojnih parkih v številnih rudnikih vključuje to veliko podpore električarjev, mehanikov in strokovnjakov za proizvode. Vse to in še več je dostopno prek mreže zastopnikov.«

Sloves zastopnikov glede servisiranja in podpore je že privabil zanimanje novih kupcev za nekdanje Bucyrusove proizvode, pravi dr. Gessner. »E. Hartikainen Oy je finski kupec, ki uporablja Catovo opremo že 40 let. Bucyrus jim je nekaj let neuspešno poskušal prodati hidravlični bager, ko pa so izvedeli, da bi imeli dostop do Catove mreže zastopnikov, so se oglasili. Šest tednov po nakupu je njihov novi bager znamke Cat začel delati v njihovem rudniku na Finskem.



Večje število terenskih delavcev in 100 novih proizvodov pomeni, da ima Caterpillar sedaj najširšo ponudbo v industriji.



DR. DIETER GESSNER,
Generalni direktor prodaje
in podpore v Global Mining
za EAME, CIS in Indijo.

»V preteklih nekaj tednih smo imeli tri večje sestanke,« pravi Johnson. »Najprej se je zbralo približno 250 vodilnih delavcev, da bi se dogovorili glede vlog in skupnih ciljev. Nato smo se srečali s ključnimi dobavitelji, s poudarkom na pomembnosti vsake posamezne blagovne znamke in njene vloge v skupni rasti.«

Nato je prišel na vrsto sestanek 600-tih predstavnikov za prodajo in podporo s celega sveta; najbolj množičen sestanek, kar jih je Global Mining kadar koli imel. »Imeli smo skupno zgodovino servisiranja istih kupcev na različne načine, vendar je bilo za večino od nas to prvo srečanje,« pravi Johnson. »V preteklih nekaj mesecih smo spoznali, da smo si veliko bolj podobni, kot smo si mislili. Oboji imamo sedež v isti regiji, srednjem zahodu Združenih držav, s podobno kulturo in korporativno filozofijo. Vsem nam je skupna usmerjenost h kupcem in težnja h kakovosti, zanesljivosti, varnosti in trajnosti. Naše korporativne vrednote so integriteta, odličnost, timsko delo in predanost; to je osnova pri vsaki naši odločitvi in delovanju.

»To skupno ozadje daje novemu oddelku za globalno prodajo in podporo v Global Mining začetno prednost, saj so komplementarne večšine združene v enotno moč,« pravi Johnson. »Bucyrusovi delavci se sedaj učijo, kako se vključiti v Caterpillarjev okvir,

medtem ko istočasno izobražujejo Caterpillarjeve delavce o razširjenem proizvodnem programu. Gre za enakovredno izmenjavo znanja.«

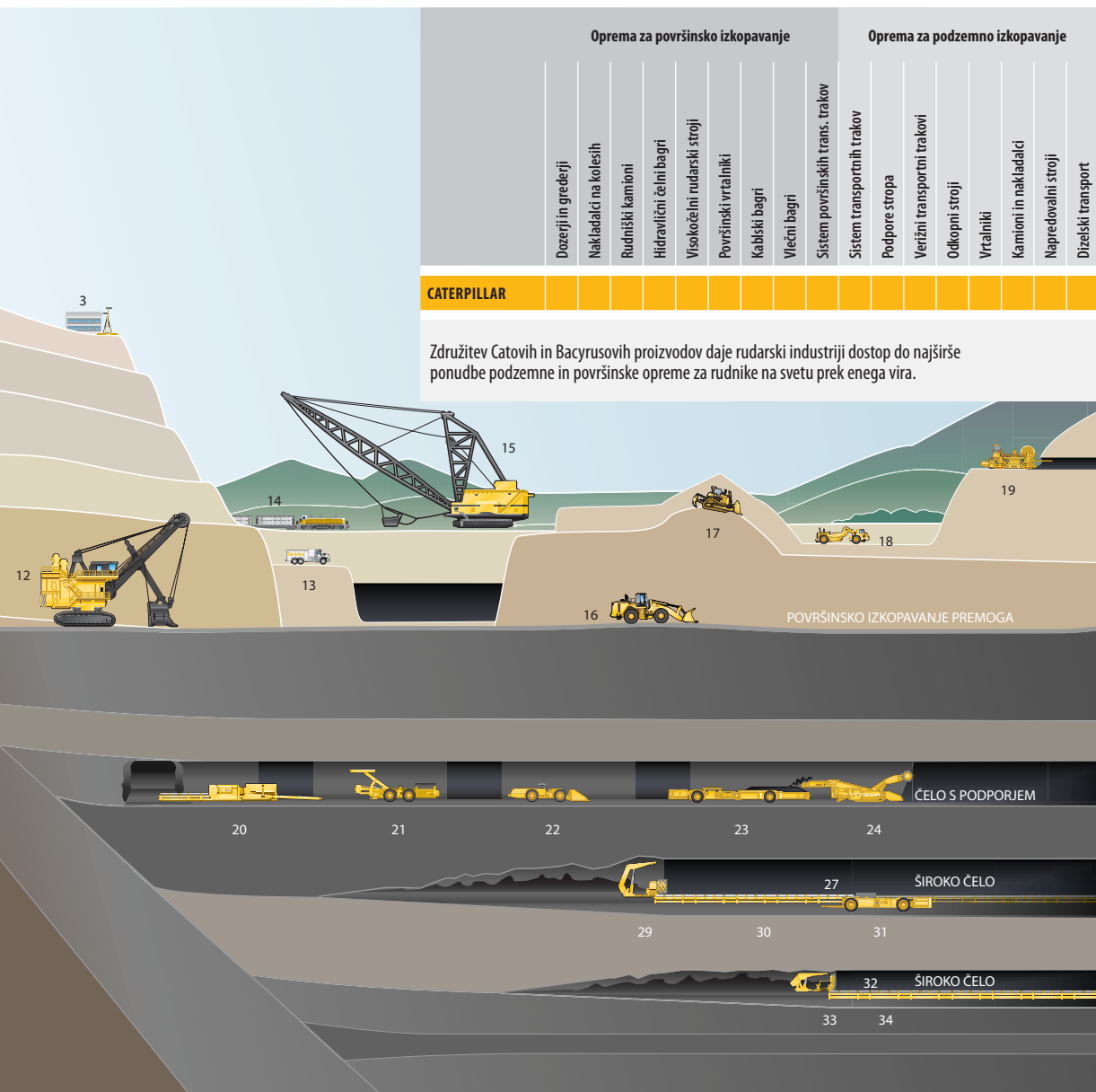
ZASTOPNIKI RAZVOJA

Kupci v rudarskem sektorju so se jasno izrazili, da želijo takšno vrsto servisne mreže, kot jo nudi Caterpillar, pravi dr. Dieter Gessner, nekdanji vodilni delavec pri

Zastopniki bodo pri prodaji in servisiranju dobili močno uporabno in tehnično podporo.

Bucyrusu, sedaj pa generalni direktor Oddelka za prodajo in podporo pri Global Mining, odgovoren za Evropo, Afriko, Srednji vzhod (EAME), države Commonwealtha (CIS) ter Indijo. »Pred prevzemom je v primeru, da je Bucyrus želel poslati stroj v rudnik v Estonijo, kupec vprašal 'Kako nam boste nudili podporo z rezervnimi deli in servisom?' Sedaj lahko odgovorimo – s Catovo mrežo zastopnikov in Caterpillarjevo prisotnostjo.«

Čeprav bodo Catovi zastopniki v doglednem času prodajali in nudili podporo za celotno novo



Catovo proizvodno linijo, bo potrebno več let za prenos odgovornosti za proizvode na mrežo zastopnikov. Tekom tega procesa je glavna prioriteta zagotoviti kupcem neopazen prehod, tako da dobijo tako raven servisnih storitev in podpore, kot jo pričakujejo od obeh organizacij.

PRIPRAVLJENOST NA RAST

»Opredelili smo plan tranzicije, ki temelji na priložnostih v rudarski dejavnosti in na bazi trenutnih Bucyrusovih proizvodov,« pojasnjuje dr. Gessner. »Zastopniki se bodo vključevali postopoma, skupina za integracijo si bo vzela dovolj časa za usklajitev zastopnikov in zagotovitev trdnih temeljev za uspeh in rast.«

Velik del te tranzicije bo vključeval usposabljanje zastopnikov. »Ti proizvodi zahtevajo veliko dodatnega znanja o proizvodih, do obsega, ki so ga Catovi zastopniki že vajeni. Torej bomo tesno sodelovali z njimi in jim pomagali pri uvajanju opreme na tržišče, skupaj s prepričljivo uporabo in tehnično podporo prodaji in servisiranju,« pravi.

Nekateri nekdanji Bucyrusovi delavci bodo prešli k zastopnikom, delali na terenu in nudili praktično usposabljanje. »Ta proces pridobivanja znanja je le del

prehoda in širitve poslovanja. Kupci so lahko prepričani, da bomo obdržali to znanje tudi v novi organizaciji.«

Dr. Gessner je prepričan, da je Caterpillar dobro pozicioniran, da lahko pomaga pri zadovoljevanju rastočih potreb po izkopanih materialih – potreb, za katere se pričakuje, da bodo v prihodnjih letih zrasle za 20 do 25 odstotkov. »Povečanje svetovne populacije – na primer v afriških državah kot so Mozambik, Bocvana, Gana in Liberija – prinaša veliko povpraševanje po energiji in jeklu. Pričakuje se, da bo Indija do leta 2016 podvojila svoje potrebe po energiji, kar pomeni večjo potrebo po premogu in železovi rudi. Mongolija je na začetku; Kitajska in jugovzhodna Azija se še vedno širi. Sledimo tem nastajajočim trgov in oskrbujemo tržišča rasti s tako intenzivnostjo, ki ji manjša podjetja niso kos.« ■



Več o naši ponudbi za rudarstvo na:
www.mining.cat.com



LOKACIJA:
RUB AL KHALI,
SAVDSKA ARABIJA



GLOBOKO V PRAZNEM PREDELU SAVDSKE ARABIJE

GRE ZAHID RENTAL KORAK NAPREJ

Oliver Atsu upočasnjuje svoje servisno vozilo, da bi se ustavil na vrhu 200-metrške sipine in se zastrmi v daljavo. Pokaže na dve drobni piki osem kilometrov stran. „Tamle sta,“ pravi, „tja moramo priti.“ To sta Catova traktorja goseničarja D8R, Oliver pa je pa s svojim timom že na poti, da bi opravili rutinsko vzdrževanje. Glede na puščavski teren v Rub Al Khali v Savdski Arabiji - znamenitem praznem predelu – bo potrebna še ena ura preden bodo prispeli na cilj.

Stroji D8R so del strojnega parka, ki obsega prek 40 strojev, ki ga je pri Catovem lokalnem zastopniku Zahid Tractor vzelo v najem podjetje Sinopec, kitajsko podjetje, ki vodi raziskave. Sinopec mora v praznem predelu določiti točen položaj zaloga nafte in plina za naftno podjetje Saudi Aramco, in sicer v peščeni puščavi, veliki skoraj toliko kot Francija, in pri temperaturah, ki presegajo 50 °C.

Podjetju Sinopec ekstremni pogoji delovanja v Savdski Arabiji niso tuji, saj je za Saudi Aramco pričelo delati že leta 2004. Trenutni projekt, ki poteka na jugovzhodu države v bližini meje z Omanom in

Združenimi Arabskimi Emirati, se je pričel leta 2009 in bo po vsej verjetnosti zaključen šele 2014.

OMOGOČITI RAZVOJ V PUŠČAVI

Geološko raziskovanje je oteženo zaradi strmih in premikajočih se sipin. Strojni park seizmoloških vozil – vibracijski stroji za vse vrste terenov Sercel Nomad 65, ki jih poganjajo Caterpillarjevi motorji C13 – sistematično pokrivajo izbrano področje raziskovanja. Ustavijo se približno vsakih 20 metrov, kjer vsako vozilo spusti vibracijsko ploščo s hidrostatičnim pogonom. Te oddajajo vibracije, ki potujejo po pesku, dokler ne dosežejo in se odbijejo od nižje ležečih geoloških plasti. Mreža senzorskih kablov, položenih na pesek, lovi povratne signale, ki jih zbirajo vozila in jih posredujejo v analizo na oddaljeno lokacijo. Rezultat je slika geološke podlage in potencialnih področij za črpanje nafte.

Torej, kakšno vlogo ima pri tem procesu strojni park, sestavljen iz najetih Catovih traktorjev goseničarjev D8R? Ker so sipine tako masivne in strme, vozila Nomad kljub svojim pnevmatikam za pesek, ne morejo vedno slediti zahtevanemu vzorcu raziskovanja. Catovi traktorji goseničarji, opremljeni



s sistemom GPS, premagujejo te ovire z utrjevanjem poti čez sipine ravno tam, kjer se to zahteva, tako da jim pozneje Nomadova vozila lahko sledijo.

Z več kot 40-imi stroji D8R, najetimi pri podjetju Zahid tractor, je pri delu v tako oddaljenem in zahtevnem okolju redno vzdrževanje in servisiranje ključno za napredek pri projektu. To pa pomeni dolge ure neprestanega težkega dela za Oliverja Atsuja in njegov stalni tim, ki ga sestavljajo štirje mehaniki in skladiščnik. Oliver je terenski vodja servisa pri Zahid Tractorju že od samega pričetka projekta in izvaja rutinsko vzdrževanje in servisiranje strojev D8R vsakih 250 ur ne glede na to, kje se stroji nahajajo („mi gremo k njim, ne oni k nam,“ pravi). Vsake tri mesece s svojim timom opravi večji pregled ter popravi ali zamenjavo delov, kjer je to potrebno. Da bi preprečili morebitne okvare in olajšali predvideno vzdrževanje se vsakih 200 delovnih ur zberejo vzorci olja, ki se jih analizira v laboratoriju v prostorih Zahid Tractorjevega zastopništva za vzhodni del v Dammamu. „Ker smo več kot 800 km oddaljeni od Dammama, moramo biti v veliki meri samozadostni, zato imamo zaloge rezervnih in potrošnih delov kar na delovišču. To vključuje 1000-litrski rezervoarje za nafto,

ki vsebujejo filtrirano nafto, dobavljeno direktno iz Dammama, tako da smo lahko popolnoma prepričani, da ni onesnažena.“ Neoporečnost je pomembna tudi pri drugem vidiku Oliverjevega dela. „Saudi Aramco ima zelo stroga pravila glede onesnaževanja okolja, ki jih moramo spoštovati pri našem delu,“ pravi. „Na primer, če nam uide kapljica nafte na pesek, moramo odstraniti onesnažen pesek vse do globine enega metra, ga natovoriti v vreče in odpeljati na čiščenje ali odlaganje. Ta in druga pravila nam nalagajo, da smo zares zelo previdni pri tem, kako opravljamo svoje delo.“

Več ►



MOHAMMED GABER,
projektni inženir pri
podjetju Zahid Tractor.



OLIVER ATSU,
vodja servisa na delovišču.

Odličnost laboratorija: kontrola
onesnaženja s 5* zagotavlja
maksimalen obratovalni čas.

Sledijo vodilnim: ko D8R utrejo
pot, lahko Nomadi iščejo nafto.



YAN SHIZHONG,
nadzornik operacij geofizičnega
oddelka pri Sinopecu
vodi iskanje nafte.

NAJEM – CELOVITA REŠITEV

Vzdrževanje in servisiranje na delovišču sta pomembna vidika najemne pogodbe med podjetjem Sinopec in Catovim zastopnikom Zahid Tractor, vendar je prednosti še mnogo več.

„Nismo zadolženi le za dobavo strojev, ampak tudi skrbimo, da so vzdrževani in da obratujejo,“ pravi Mohammed Gaber, projektni inženir pri podjetju Zahid Tractor, ki je vključen v projekt že več kot dve leti. „Prevzemamo odgovornost za vsak posamezen vidik delovanja stroja. To vključuje dobavo vseh delov in potrošnega materiala, kot so motorna in hidravlična olja ter filtri. Vsaka dva meseca pošljemo dodaten tim iz Dammama, ki opravi obsežen pregled strojev. Če je kadar koli potrebno stroj odpeljati na popravilo, smo odgovorni tudi za to. In kot del dogovora s Sinopecom, stroje zamenjamo takoj, ko oddelajo približno 3000 ur. Prav tako smo dolžni zagotoviti popolnoma usposobljene in izkušene strojnike za vse stroje. V bistvu, razen goriva, ki ga zagotavlja Sinopec, prevzemamo odgovornost za vsak posamezen vidik upravljanja in delovanja strojev pri tem projektu, in s tem omogočamo Sinopecu, da se lahko popolnoma osredotoči na iskanje.

„In seveda,“ dodaja, „podjetju Sinopec ni potrebno vložiti kapitala v nakup strojev – in to je zelo pomembno, če potrebujete strojni park z več kot 40-imi traktorji goseničarji.“



OPREMLJENI ZA REZULTATE

Yan Shizhong, nadzornik operacij geofizičnega oddelka pri Sinopecu, je zadolžen za raziskovalne dejavnosti podjetja v Savdski Arabiji. „Ko smo pričeli z delom v tej državi,“ pravi, „nismo imeli namena najemati opreme, čeprav smo vedeli, da želimo delati s Catovimi stroji. Opravili smo raziskavo in vsi so nam rekli, da je Caterpillar blagovna znamka, na katero se moramo obrniti, saj so najboljši za delo v puščavskih pogojih. Preizkusili smo drugo znamko strojev – kitajsko, saj smo kitajsko podjetje – vendar so bile vremenske razmere prevroče za njih in teren preveč peščen. Catovi D8R, ki jih je dobavil Zahid, pa so posebej opremljeni za puščavske pogoje. So odporni in močni ter poleg njih dobimo dobro podporo kot del dogovora o najemu.

„Zahid Rental se je dokazal kot idealna rešitev za nas. To pomeni, da so prilagodljivi glede števila strojev, ki jih želimo uporabljati, obenem pa se izognemo težavam pri iskanju zadostnega števila dobrih strojnikov, ki bi jih upravljali – kar je bila težava, ko smo prvič prišli sem. Namesto tega je sedaj je to problem podjetja Zahid Rental, kar nam zelo ustreza! Z njimi resnično

zelo dobro sodelujemo. V preteklih dveh letih in pol smo razvili tesen odnos. Poleg dobrih finančnih in operativnih rešitev, ki zadovoljujejo naše potrebe, se zelo hitro odzivajo, če se pojavijo težave – in te se bodo v pogojih, s kakšnimi se soočamo, vedno pojavljale. A vedno dobimo dobre storitve.“ ■

BOLJ GLADKA POT ZA INDIJSKI RUDNIK

ZA PREMIK 4,5 MILIJONA TON APNENCA

LOKACIJA:
CHANDRAPUR,
MAHARASTRA
INDIJA



Rudnik apnenca Naokiri v Chandrapurju (Maharashtra, Indija) je del podjetja UltraTech Cement Limited. Proizvaja surovino za cementno sestavino klinker in to v državi, kjer je velika potreba po gradbenih materialih. Po izkopavanju apnenca sledi izziv njegovega prevoza po dovozni cesti, ki je konstantno obremenjena. Kamionom, ki uporabljajo dovozno cesto predstavljajo največji izziv obraba in uničenje pnevmatik ter nevarnost predrtja zaradi ostrih kamnov, ki so posledica miniranja. Vendar od uvedbe Catovega vibracijskega kompaktorja CS533E skupaj s Catovim motornim grederjem 120H, namenjenima vzdrževanju cest, so se primeri poškodb kamionov v rudniku zmanjšali za več kot 60 odstotkov.

„Dovozne ceste so vzrok večine poškodb na kamionih,“ pravi Rajesh V. Sambrey, pomočnik podpredsednika rudnika podjetja Ultratech Cement Limited. „Če cesta ni pravilno vzdrževana, gre lahko hitro marsikaj narobe. Poleg neposrednih težav s pnevmatikami trpi tudi vzmetenje, prihaja lahko do vpliva na prenose kot tudi do poškodb šasije. In ko kamion ne dela, tudi rudnik ne more obratovati s polno kapaciteto.“

ODPRAVA OZKIH GRL V PROIZVODNJI

„Catov motorni greder in vibracijski kompaktor za zemljo sta idealna za naše potrebe,“ pravi Rajesh. „Ko dozerji počistijo cesto, sledi 16-tonski motorni greder s svojim 3.685 mm širokim nožem in pripravi široko pot za vibracijski kompaktor CS533E.“ 2.134-milimetrski boban kompaktorja CS533E poganja 4-cilindrični Catov motor na turbodizelski pogon 3054C, ki se vrti pri 2.200 obratih na minuto. Njegov edinstveni mehanizem dvojne črpalke omogoča ločen, uravnotežen hidravlični pretok do osi zadnjega kolesa ter pogonskega motorja valja. To zagotavlja maksimalen navor in vlečno silo z možnostjo obratovanja na naklonu do 80 % in amplitudo vibracij 0,85 mm ter stiskanje kamnov do velikosti 200 mm.

S skupnim delom stroja ustvarjata površino ceste, ki prispeva k maksimizaciji obratovalnega časa v rudniku. „Dovozna cesta je za rudnik kakor arterija. Če se zamaši, prihaja do ozkih grl,“ pojasnjuje Rajesh. „To, da imamo pri roki kompaktor pomeni, da lahko stalno vzdržujemo površino ceste in s tem omogočimo kamionom neoviran prihod in odhod. Odkar ti stroji obratujejo, se je zmanjšalo število predrtih pnevmatik za dve tretjini, prav tako se je podaljšala življenjska doba pnevmatik, saj prihaja do precej manjšega števila poškodb in obrabe. To je že privedlo do pomembnega povračila naše investicije. Imamo pa tudi neprekinjeno podporo Catovega lokalnega zastopnika Gmmco India, ki je prisoten na delovišču vedno, ko potrebujemo servis ali vzdrževanje.“ ■



RAJESH V. SAMBREY,
Pomočnik podpredsednika
Rudnika podjetja Ultratech
Cement limited.



ZAGOTAVLJANJE, DA SE KUPCE BOLJE SLIŠI

GLEDE DOSTOPNOSTI PROIZVODOV, ODZIVNOSTI IN RAZVOJA

Frederic Istas (desno) v pogovoru
o kapacitetah z Glennom
Vancoilleom, nadzornikom v
regionalnem distribucijskem
centru v Zeebruggeju.

Frederic Istas je nov produktni vodja za hidravlične bagre na gosenicah za Evropo, Afriko, Srednji vzhod (EAME) in države Commonwealtha. Nedavno je prišel s Caterpillarjevega sedeža v Peoriji v ZDA v novo pisarno v Ženevo v Švici, kjer se je osredotočil na nove izzive. Bistvo le teh je izboljšanje načina, kako Caterpillar posluša kupce in se odziva na njihove zahteve.

"Tempo in obseg tega dela se v veliki meri razlikuje od mojega prejšnjega, ki je bil povezan z upravljanjem globalnih prihodkov. Od splošnega pregleda vseh proizvodnih linij do osredotočenja le na hidravlične bagre na gosenicah – gre za precej bolj globok prehod kot samo iz globalnega na regionalno. Sedaj delam s precej večjim timom, na dosti večjem geografskem območju," pravi Frederic. Z nalogo izboljšanja ponudbe storitev in proizvodov kupcem v Evropi, Afriki, Srednjem

vzhodu in državah Commonwealtha, je Frederic odgovoren za novo dinamiko in dostopnost, odzivnost in razvoj proizvodov. Del tega vključuje nadaljnje večanje vloge regionalnih centrov za distribucijo proizvodov v Dubaiu in Zeebruggeju v Belgiji, da bi se povečala regionalna dostopnost do celega prodajnega programa hidravličnih bagrov na gosenicah.

Več ►

LOKACIJA:
ZEEBRUGGE,
BELGIJA



"S tem obsežnim inputom razvijamo 'visoko resolucijsko' sliko tega, kar kupci v resnici želijo."

USTVARJANJE GLOBALNEGA VPLIVA

Caterpillarjev oddelek za bagre se je soočal z nekaterimi omejitvami pri dostopnosti določenih modelov kot posledica zelo hitre rasti nekaterih tržnih gospodarstev. To je zahtevalo, da postane oddelek še bolj dinamičen pri ustvarjanju globalnega vpliva.

"Izpolnjevanje pričakovanj kupcev je bistvenega pomena. Da bi izboljšali dostopnost proizvodov, konstantno iščemo alternativne možnosti za dobavo proizvodov iz naših tovarn po celem svetu. Uporaba regionalnih distribucijskih centrov je učinkovit način, kako kar najbolje zaščititi kupce pred predolgimi dobavnimi roki," pojasnjuje Frederic. "Vendar je bistveno, da kupci vedo, da čeprav se lahko zamenja izvor blaga, ostanejo kakovost, zanesljivost in garancija nespremenjene, ne glede na poreklo proizvoda."

V konkurenčnem okolju, ki se neprestano spreminja, je za Caterpillar in Catove zastopnike nujno, da ostanejo najboljši. "Konkurenca s Kitajske je bila nekaj časa zelo opazna v Afriki, Srednjem vzhodu in regiji CIS, zdaj pa opažamo, da postaja aktivna tudi v Evropi," pravi Frederic. "Že tako imamo veliko število konkurentov na evropskem tržišču, in sedaj ni več vprašanje če, ampak kdaj bo tudi v Evropo prišla konkurenca s Kitajske. Tako je sedaj na nas samih, da še naprej dobavljamo proizvode in storitve našim kupcem po najnižjih stroških lastništva in obratovanja v industriji."

IZBOLJŠANJE RAZPOLOŽLJIVOSTI PROIZVODA

"Da bi povečali razpoložljivost strojev, nenehno izboljšujemo distribucijske poti, in sicer z večjo uporabo regionalnih distribucijskih centrov, kot je ta," pravi. Carinsko skladišče v Zeebruggeju je namenjeno skladiščenju hidravličnih bagrov iz Belgije, Japonske, Grenobla, Brazilije in ZDA, preden jih pošljemo naši mreži zastopnikov in nato našim kupcem. Na zalogi je vedno določeno število standardnih izvedb vsakega proizvoda. Gre za najbolj iskane konfiguracije, pri čemer nam to, da jih imamo na zalogi pomaga pri zagotavljanju najboljše možne dostopnosti.

Kolikor je le mogoče, Caterpillar prilagaja stanardne konfiguracije potrebam kupcev, pojasnjuje Frederic: "Skupine iz oddelka za globalno gradbeništvo posvečajo veliko časa kupcem, da bi ugotovili, kaj le-ti točno želijo, pri tem pa uporabljajo kombinacijo anket, intervjujev, javnih diskusij kot tudi tržnih raziskav, sejmov, povratnih informacij prodajnih timov in neposrednih kontaktov z zastopniki. Spreminjajoče želje kupcev pomenijo, da je potrebno nekatere konfiguracije sproti dodatno prilagajati."

RAZLIČNE KONFIGURACIJE PROIZVODOV ZA ZADOVOLJEVANJE RAZLIČNIH ŽELJ KUPCEV

"Opazili smo potrebo po različnih proudbah proizvodov kot rezultat regionalnih razlik v zakonodaji, predpisih o emisijah in vse večjem prepadu v tehnologiji opreme," pojasnjuje Frederic. "Razlika med stroji, ki jih ponujamo na zelo reguliranem trgu kot so Severna Amerika in Evropa, in tistimi na manj reguliranem trgu v Afriki, Srednjem vzhodu in CIS, bo na koncu onemogočila ponudbo ene same proizvodne linije, ki bi ustrezala obema tržiščema."

Nekateri lahko to razumejo kot oteževanje že tako težkega dela. Za Frederica je to le grbina na cesti. "Zakonodaja je nekaj, na kar se lahko pritožuješ, ali pa jo sprejmeš in greš naprej," pravi. "Moja vloga je, da zagotovimo enako pozornost drugim kritično pomembnim spremembam, npr. tistim, ki so odvisne od spremenljivih želja kupcev. Povratne informacije kupcev in njihove zahteve, ki jih sedaj zbiramo, bodo sprožile naslednji razvojni cikel in šele takrat bomo videli resnične rezultate našega dela."



Hidravlični bager na gosenicah 349E, del Fredericovega prizadevanja za boljšo regionalno dostopnost.

KAKŠNE KORISTI IMAJO ZASTOPNIKI IN KUPCI OD DISTRIBUCIJSKEGA CENTRA V ZEEBRUGGEJU

Marcel Stoelman, Caterpillarjev komercialni direktor pojasnjuje: "Začeli smo z Wallenius Wilhemsens Logistic (WWL) leta 2004, a 47 hektarjev velika lokacija tukaj v Zeebruggeju ima kapaciteto 7.000 strojev. Sedaj agresivno širimo našo ponudbo distribucijskih centrov na 50 konfiguracij oz. DCA za bagre od modela 311, pa vse do 390. Če je stroj tukaj več kot 45 dni, se z njim »vadi«, da ostane v najboljši pripravljenosti za obratovanje. Ko prejmemo specifikacije od kupca, dokončamo naročen stroj, opremimo ga z vsem, česar ni v DCA in ga pošljemo kupcu. S pomočjo DCA, ki natančno odraža potrebe kupcev, skrajšujemo čas priprave na minimumu in kupcem zagotavljamo, da bodo svoje projekte začeli kar se da hitro."



MARCEL STOELMAN,
Caterpillarjev komercialni
direktor.

"Čatovim in prodajnim oddelkom zastopnikov nudimo prodajne pogoje z več opcijami, ki kupcem pomagajo znižati stroške lastništva in obratovalne stroške."

SEGMENTA KORISTNOST IN ŽIVLJENJSKI CIKEL

Pomemben rezultat večje prisotnosti na terenu je boljše razumevanje načina, kako kupci uporabljajo svojo opremo. Kaj dobijo od Catovega stroja je odvisno v veliki meri od tega, kako ga uporabljajo v smislu števila ur, nalog in kako ga uporabljajo kot investicijo. Za kupce, ki svoje hidravlične bagre na gosenicah stalno uporabljajo, so optimizacija obratovalnega časa in produktivnosti, osredotočanje na skupne stroške lastništva in preostala vrednost stroja nekateri od ključnih kriterijev za nakup. "Na skupino lahko gledate kot na segment 'življenjski cikel'", pojasnjuje Frederic. "Primerjajte to s kupcem, ki stroj uporablja samo za določena opravila in ne nujno prav veliko ur letno. Še vedno pa želi kakovost in zanesljivost, hkrati pa tudi

"Podjetje je moralo postati občutno bolj dinamično."

raznovrstnost. Ti kupci bi sodili v segment 'koristnost'. Mi vsem kupcem posvečamo enako pozornost, upoštevamo pa tudi, da meja med tema dvema segmentoma variira od regije do regije, prav tako pa tudi od velikosti stroja. Zelo pozorno preučujemo razlike, tako da lahko prilagodimo našo ponudbo, da kar najboljše ustreza željam kupcev. Če govorimo o segmentu koristnost ali pa o življenjskem ciklu, se neprestano trudimo najti načine za znižanje investicijskih in obratovalnih stroškov.

Z opazovanjem načina uporabe naših strojev pomagamo izboljšati konfiguracije, ki jih ponujamo," pravi Frederic. Za kupce na zelo reguliranih tržiščih to sedaj vključuje dolgo pričakovan motor stopnje 3B. "Caterpillar ima najširši proizvodni program hidravličnih bagrov na gosenicah, ki so opremljeni s certificiranimi motorji stopnje 3B," pripoveduje Frederic. "Novo serijo E trenutno predstavljamo po Evropi in povratne informacije kupcev glede varnosti, učinkovitosti porabe goriva in produktivnosti so izredno pozitivne."

KAKŠNA JE PRIHODNOST HIDRAVLIČNIH BAGROV NA GOSENICAH?

"Za veliko večino naših proizvodnih linij bomo obdržali dve verziji proizvoda," pove Frederic. "Eno za zelo regulirane trge in eno za manj regulirane. Poleg tega bo potrebno upravljati tudi morebitne diferenciacije v ponudbi proizvodov, ki bi jih lahko zahtevali kupci iz segmenta koristnost in/ali segmenta življenjski cikel. V vsakem primeru bo naša neomajana usmerjenost na kakovost še naprej povečevala zadovoljstvo kupcev in s tem zagotavljala večji obseg prodaje. Prav tako se trudimo zagotoviti boljše in stabilno dostopnost proizvodov, ki ustreza pričakovanjem kupcev. Kjer je to upravičeno, bomo srečevali vedno večjo integracijo elektronike, satelitskega vodenja in AccuGrade – tehnološkega razvoja, osredotočenega na povečanje produktivnosti in donosa."

Frederik se veseli večjega kontakta s kupci: "Želim slišati več od ljudi na terenu. V bistvu sem kanal za sporočanje njihovih potreb v organizacijo in, kar je bistveno, prepričani moramo biti, da izdelujemo in dobavljamo take proizvode, ki jih naši kupci potrebujejo za to, da so uspešni." ■



47 hektarjev veliko zemljišče
v Zeebruggeju, s prostorom
za 7.000 strojev.



Z uvajanjem ogromno novosti prevzema **Phil Ringenberger** globalno odgovornost za CCR.

STRAN S STARIM ...

Finning, Catov zastopnik za Veliko Britanijo, je preoblikoval ta Catov kamion za vožnjo izven cestnih površin 775D.



NOVO ŽIVLJENJE S PRENOVO V SKLADU S CATOVIMI PRIPOROČILI



IN NAPREJ Z NOVIM.

Prenovljen in prebarvan s Caterpillarjevo rumeno, se 775D vrača na delo s 25.000 urami na števcu, a pripravljen na akcijo.



Miguel Ezquerro, ki je zaposlen pri Catovemu zastopniku Bergerat Monnoyeur opaža povečan interes za Certified Power Train Plus.

CAT Certified Rebuild (CCR) in Cat® Certified Power Train (CPT) spreminjajo stari stroj v takšnega, ki je zmogljiv in je videti enako dobro kot tisti dan, ko je zapeljal s proizvodnega traku. Cat Certified Rebuild (CCR), ki je začel leta 1985, je decembra 2010 praznoval svojo 5000. 'obletnico' s prenovo nakladalca na kolesih 980G. Phil Ringenberger, Caterpillarjev svetovalec za marketing, ki je na globalnem nivoju odgovoren za CCR, je ob tem poudaril številne koristi tega, kar on imenuje "možnost odličnega popravila."

„Vsak kupec opreme bo neizogibno prišel do točke,“ pravi Phil, „ko se bo moral odločiti ali opremo prenoviti, prodati ali zamenjati. Catove šasije so narejene tako, da trajajo vsaj dvakrat dlje, kar mnogi kupci že izkoriščajo z izbiro prenove pogonskega sklopa ali celotnega stroja.“

„POPOLNOMA NOV DVAJSETLETNI STROJ“

Povrnitev stroja na njegovo prvotno raven zmogljivosti za samo del cene novega pomeni, da so kupci deležni nižjih investicijskih in obratovalnih stroškov. Kot

pojasnjuje Phil, prednosti CCR-ja presegajo finančne koristi. „Veliko kupcev ceni dejstvo, da z uporabo enega stroja dve življenjski dobi neposredno prispevajo k varčevanju z energijo in materialom,“ pravi. „In ne smemo pozabiti, da strojniki razvijejo tesen delovni odnos s svojim strojem, to je nekaj, od česar se veliko ljudi po 10-ih ali 20-ih letih ne more kar posloviti. S CCR-jem dobavimo popolnoma nov dvajsetletni stroj.“

DOSLEDNOST PRI KAKOVOSTI PO VSEM SVETU

Caterpillar je edini proizvajalec s tako podrobnim programom predelave in edini, ki garantira enake zmogljivosti kot pri novem stroju. Po opravljeni prenovi v skladu s Catovimi priporočili pri katerem koli Catovem zastopniku po svetu, je to garancija za doslednost in zagotovilo, da vsak del stroja ustreza Caterpillarjevim strogim zahtevam glede kakovosti. Osrednji pomen pri tem ima seznam prenovljenih delov, „nabor podatkov“, ki jih zastopniki uporabljajo kot referenčne smernice. Ta lahko obsega do 3.000 strani z do 10.000 postavkami, določenimi za popravilo, zamenjavo ali obnovo. Pri večini prenov se ponovno uporabi do 90 % stroja, ki se obnovi do stanja, primerljivega z novim, vsi kritični deli se zamenjajo in izvedejo inženirske posodobitve. Pri prenovi v skladu s Catovimi priporočili se uporabljajo le Catovi novi ali pa obnovljeni deli, kar vključuje vse

Po prenovi v skladu s Catovimi priporočili ima stroj enake zmogljivosti kot nov, vendar za samo del cene novega.

podrobnosti: sklopke, merilnike, kabelske snope, cevi, modul elektronske kontrole (ECM), pogonski sklop, hidravliko, kabino in barvanje. Dokončan stroj dobi 12-mesečno garancijo z možnostjo podaljšanja in financiranja. V nekaterih primerih Catovi zastopniki nudijo pogodbo za celovite storitve pod enakimi ali podobnimi pogoji kot pri novih strojih.

Za kupce Miguela Ezquerra, prodajnega predstavnika za rezervne dele in storitve pri Catovem zastopniku Bergerat Monnoyeur, je izbira CCR-ja pogosto le vprašanje matematike. „Večina novih kupcev, ki se odloči za prenovu, izbere možnost druge življenjske dobe, ker je finančno privlačna,“ pravi. „Za le del cene novega dobijo raven zmogljivosti, produktivnosti, zanesljivosti in trajnosti, ki je enaka kot pri novem stroju. Obstoječi kupci, ki so se odločili za prenovu, pa se vračajo k nam z drugimi stroji iz njihovega strojnega parka, ali pa se odločijo za nakup nove Catove opreme, saj vedo, da bo CCR možna opcija v prihodnosti.“

Sicer je odvisno od zahtev kupcev, vendar popolna prenova ni vedno potrebna, zato se namesto tega priporoča Certified Power Train (CPT) – prenovu pogonskega sklopa. Ta se osredotoča na motor, pretvornik navora, menjalnik, diferencial in končne pogone. „Vse, kar poganja ali zaustavlja stroj je obnovljeno ali zamenjano,“ pravi Miguel. „Za moje

kupce je najbolj popularna možnost Certified Power Train Plus, prenova pogonskega sklopa in vseh dodatnih delov stroja, ki jih kupec želi obnoviti: ta možnost nudi dodatno fleksibilnost k ponudbi prenove v skladu s Catovimi standardi. Prav tako znižuje stroške prenove, ker se osredotoča na specifične potrebe vsakega kupca,“ pojasnjuje Miguel. „Na primer pri ravnanju z odpadki kupce na splošno ne skrbi toliko zunanost stroja. Nova barva in „kozmetični“ popravki, ki se jih opravi s prenovno po Catovih priporočilih za njih niso tako pomembni.“

POVEČAN INTERES KUPCEV

Phil Ringenberger 40-odstotno letno rast CCR-ja pripisuje zdravi pameti kupcev. „Če samo popravljate stvari, ki se pokvarijo, se soočate z nepredvidenimi zastoji, veliko negotovostjo in skrbmi. Če se odločite za prenovu v skladu s Catovimi priporočili, stroj umaknete iz obratovanja v načrtovanem trenutku, pod svojimi pogoji in v lastnem časovnem okviru. Vrne se kot nov v roku 8 do 12 tednov, kar je v nekaterih primerih hitreje kot dobava novega stroja. Dobi novo serijsko številko (samo CCR) in ploščico s certifikatom, kar je lahko močno marketinško orodje za kupce. Prenova v skladu s Catovimi priporočili predstavlja veliko priložnost kot dolgoročna strategija za kupce s ciljem maksimiranja njihovega dobička in produktivnosti in istočasno znižanja njihovih investicijskih in obratovalnih stroškov. Zame je edino presenečenje, da prednosti prenove v skladu s Catovimi priporočili ne koristijo vsi kupci.“ ■

CCR NA HITRO

1. Pregled pred prenovno
2. Demontaža
3. Obnova
4. Ključne inženirske posodobitve
5. Test pogonskega sklopa
6. Sestavljanje
7. Test zmogljivosti
8. Ponovno barvanje
9. Nova serijska številka
10. Vrednotenje kupcev

Razstavljen 775D je v prostorih podjetja Finning v Chesterfieldu pripravljen za temeljito čiščenje.



Novo življenje čaka: Pri Finningu pričakujejo, da bo prenovljen stroj opravil še 15.000 delovnih ur za kupca Lafarge Aggregates.



Informacije o prenovi v skladu s Catovimi priporočili na:
www.teknoxgroup.com



Najbolj kompakten Catov stroj:
visok 1.507 mm in širok 730 mm.



ZAVAJAJOČE MAJHEN,

A PREPRIČLJIVO SPOSOBEN: NOVI 300.9 MINI HIDRAVLIČNI BAGER

Če ste ujeli letošnjo evropsko turnejo, ste morda opazili novega prvaka na tem področju. Bager 300.9, najnovejši kompaktni stroj, ki se pridružuje liniji gradbenih strojev, bil je eden izmed zvezd „Catovih kompaktnih strojev na turneji“. S Harryjem Murphyjem, Caterpillarjevim prodajnim predstavnikom, smo se pogovarjali o vse večji privlačnosti tega malega dodatka h Catovemu prodajnemu programu.

„Je močan, produktiven in prenosen. Težak je samo 935 kg, vgrajen ima 854 kubični dizelski motor, zaradi česar je najmočnejši bager v svojem velikostnem razredu na svetu. Ima presenetljivo dobro sposobnost ravnanja za tako majhen stroj in koplje lahko več kot 1,7 m v globino. V bistvu predstavlja vse, kar pričakujete od Catovega stroja, samo v manjšem obsegu.“

Bager 300.9 se uporablja na številnih področjih po vsej Evropi, uporabljajo ga v podjetjih za krajinsko urejanje, obdelavo tal in proizvajalci orodij, ter od zasebnega sektorja, pa vse do sektorja za oddajanje v najem. „Oblikovan je zelo intuitivno,“ pravi Harry,

Za kupca Darrana Mellisha se je 300.9 pokazal za zelo uporabnega v njegovemu podjetju West Coast Tool and Plant Hire na Škotskem. David Moir iz podjetja Finning, ki ga je prodal gospodu Mellishu pravi, „Darran je videl bager 300.9 in prepoznal njegovo hitrost in moč. Poleg njegovega kompaktnega dizajna in visoke kakovosti izdelave, je bil motor s 18,6 KM ključni dejavnik za njegovo odločitev.“

„Bager 300.9 smo oblikovali, ker je trg mini bagrov potreboval zmogljiv stroj,“ zaključuje Harry. „Odziv kupcev to potrjuje, saj je število naročil zastopnikov s celotne mreže ogromen, poleg tega pa ga bomo v kratkem začeli izvažati tudi v ZDA, Kanado in Avstralijo. Upamo, da bo tam odziv enak pozitiven, kot smo ga dobili od tukajšnjih kupcev – veliko spoštovanje do našega najmanjšega bagra.“ ■

„Vse, kar pričakujete od Catovega stroja, samo v manjšem obsegu.“

„tako, da ga lahko takoj uporabimo za delo.“ Ob stalnem interesu na trgu najema strojev lahko bager 300.9 združimo s hidravličnim kladivom H25, zaradi česar ga lahko uporabimo tudi za rušenje. „Očitna prednost stroja te velikosti je, da ga lahko odpeljemo praktično kamor koli: možno ga je prevažati na standardni prikolici s standardnim dovoljenjem ali celo v zadnjem delu kombiniranega vozila, če na bagru spustimo lok. Zaradi svojega ozkega trupa gre lahko bager 300.9 skozi vrata širine 760 mm ali pa se ga prevaža s servisnim dvigalom na delovišču, kar je nekaj, kar kupci v veliki meri že izkoriščajo.“

SPECIFIKACIJE:

935 kg, 854 cm³ dizelski motor: 3 cilindri, 13,8 kW
trgalna sila 8,9 kN
globina izkopavanja 1.731 mm
širina 730 mm.



Nič ni preozko: 300.9 se z lahkoto
odpelje skozi običajna vrata.



Več o mini hidravličnih bagrih na:
www.teknoxgroup.com

NEIZPROSEN. ZANESLJIV.

VES DAN. VSAK DAN.



NOVA CATOVA® E SERIJA JE IZDELANA ZA ŠE VEČJO UČINKOVITOST

Catova® E serija hidravličnih bagrov je izdelana z legendarno Catovo zanesljivostjo za maksimalno produktivnost v najtežjih pogojih in okoljih – ves dan, vsak dan. Karakteristike, oblikovane za večjo zanesljivost in manj zastojev, vključujejo:

- Nove, ojačene sprednje strukture
- Okrepljene nosilce zgornje šasije
- Močan sistem podvozja z ojačanimi členi gosenic

Izvedite več o novih karakteristikah serije E. Obiščite nas na www.teknoxgroup.com.

CAT, CATERPILLAR, njihovi pripadajoči logotipi, „Caterpillar Yellow“ in „Power Edge“ zaščitni znak, kot tudi celostna grafična podoba podjetja in izdelkov, ki so tu uporabljeni, so blagovne znamke podjetja Caterpillar in se ne smejo uporabljati brez njegovega dovoljenja.

TEKNOXGROUP SLOVENIJA Tel: (01) 781-82-10
Pod jelšami 10 Email: contact-si@teknoxgroup.com
1290 Grosuplje www.teknoxgroup.com

Teknoxgroup





© 2010 Caterpillar, vse pravice zadržane. CAT, CATERPILLAR, njihov pripadajoči logotip, "Caterpillar Yellow" in Power Edge blagovna znamka, kot tudi združena blagovna identiteta, pripadajo blagovni znamki Caterpillar in je ni mogoče uporabljati brez dovoljenja.



www.teknoxgroup.com

TEKNOXGROUP SLOVENIJA D.O.O.

Pod Jelšami 10, 1290 Grosuplje, Slovenija

Tel: +386 1 78 18 218, Fax: +386 1 78 60 366

Email: contact-si@teknoxgroup.com

Teknoxgroup

