

CAT MAGAZINE

POZADINA KUPNJE BUCYRUSA

ŠTO TO ZNAČI ZA KLIJENTE, ZASTUPNIKE
I ZAPOSLENIKE CATERPILLARA

KOMPANIJA ZA IZNAJMLJIVANJE ZAHID
RENTAL SERVICE IDE KORAK DALJE

OMOGUĆAVANJE KLIJENTIMA DA
SE NJIHOV GLAS BOLJE ČUJE



Teknoxgroup

CAT



U SREDIŠTU SVEGA ŠTO SE KREĆE: CAT MOTOR



To je skriveno središte svakog CAT stroja, s dijelovima koji se pokreću i do 2.100 puta u minuti i koji stvaraju mehaničku energiju na temperaturama iznad 2.000° C. Osiguravanje vrhunskoga rada motora je možda i najvažniji dio sustava održavanja strojeva.

Različiti dijelovi motora se neravnomjerno troše u ovisnosti o njihovoj ulozi i položaju. Manji dijelovi motora prve razine poput klipnog prstena, vodilica ventila i glavnih ležajeva su naravno napravljeni od veoma trajnih i otpornih materijala. Ali zbog napora i temperatura, kojima su izloženi tijekom vrlo kratkih razdoblja utovara građevinskih strojeva, njihov životni vijek je relativno kratak. Ovi dijelovi su povezani s bitnim elementima, dijelovima druge razine poput klipova, košuljica cilindara i ventila. Samim tim, oni su povezani s „doživotnim“ dijelovima treće razine poput bloka motora i klipnjača. Kako bi se osigurala optimalna učinkovitost motora, svaka razina se mora održavati u vrhunskom stanju.

ZAŠTO POPRAVLJATI NEŠTO ŠTO JOŠ UVIJEK RADI?

Kvar na najnižoj razini može brzo destruktivno utjecati na dijelove viših razina motora ili na druge ključne pogonske dijelove strojeva. Iz tog razloga Thomas Enssle, marketinški konzultant u Caterpillaru, predlaže primjenu filozofije „popraviti prije kvara“ (PPK) u pogledu remonta motora. „Zašto čekati da se nešto pokvari? Nepredviđeni zastoj u radu stroja može značiti propuštanje prilike za ostvarenje prihoda i skupe popravke – situaciju koja se može lako izbjeći pravilnim praćenjem stanja“, kaže Thomas. PPK remont omogućava klijentu da iskoristi i ugrađeni „drugi život“ motora ili da ga povrati u skoro novo stanje. Dijelovi prve razine zamjenjuju se, dok se dijelovi druge razine ponovno koriste, obnavljaju ili ponovno proizvode. Na taj način se osigurava zaštita dijelova treće razine od nepotrebnog napora.

SPRIJEČITI DA MALI PROBLEMI PRERASTU U KATASTROFU

Cat distributeri koriste niz instrumenata za praćenje stanja (CM) kako bi pomogli svojim klijentima da procijene stanje motora i prepoznaju pokazatelje koji ukazuju na potrebu servisiranja. S-O-SSM Servisi nude jedan od najvažnijih i najjačih instrumenata za praćenje

stanja motora kojim se detaljno analiziraju uzorci tečnosti iz strojeva klijenata. „Svaki 250 do 500 sati uzimamo uzorak ulja i šaljemo ga u laboratorij na pretrage. Analizom tečnosti povjeravamo prisutnost mikroskopskih čestica bakra, željeza, kroma, aluminija ili silikona koje su ušle u ulje motora kroz trošenje komponenti. Povećana razina čestica uslijed trošenja jedan je od ključnih pokazatelja potencijalnih problema kod motora“, objašnjava Thomas. Stručnjaci za tumačenje S-O-S signala procijenit će rezultate analize, predložiti mjere ako se otkrije problematično područje ili obavijestiti klijenta ako rezultati ukazuju na mogući skoriji kvar neke komponente motora.

KONTROLA TROŠKOVA, ZAŠTITA PRODUKTIVNOSTI

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

Savršen rad zahtijeva redovne preglede.

Dragi čitatelju,

Snaga bilo kojeg posla ovisi o rastu njegove ponude i njegovih klijenata. To je razlog zašto Caterpillar nastavlja strateški investirati u sektore koji najviše obećavaju. Nedavni primjer je naša kupnja tvrtke za proizvodnju rudarske opreme Bucyrus u lipnju 2011. Investiranjem 8,8 milijardi dolara u velikoj mjeri smo proširili svoj niz proizvoda i omogućili klijentima da svoju cjelokupnu opremu i usluge preuzimaju od jednog ponuđača. Uz omogućavanje pristupa Catovoj mreži zastupnika, ova nam investicija, za naše klijente u sektoru rudarstva, pomaže osigurati prisutnost u sektoru koji se stalno razvija. Također smo napravili znatne strukturalne investicije uspostavljanjem regionalnih centara za distribuciju proizvoda na lokacijama poput Dubaija, UAE i Zeebruggea u Belgiji. To pomaže usklađivanju našeg procesa distribucije, da bi naša oprema brže stigla do vas, te, po mogućnosti, premašila vaša očekivanja. Također, investiramo u stjecanje znanja, što povećava obujam i vidljivost dijaloga s klijentima da bismo imali jasniju sliku o budućim potrebama za proizvodima. Boljim i pažljivijim slušanjem možemo bolje reagirati, a težimo tome da predviđamo i iznenađujemo stalnom inovacijom, tako što idemo naprijed. Pozivamo vas da saznate više o tome kroz intervju s Fredericom Istasom, jednim od naših novih menadžera za proizvode, i pročitate nešto više o našem fokusu na kvalitetu i na koji način ostvarujemo svoju viziju.

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

Paolo Fellin,
dopredsjednik Caterpillara



KUPNJA BUCYRUSA MIJENJA SVJETSKO RUDARSTVO



KOMPANIJA ZAHID RENTAL ODNOSI ARAPSKI PIJESAK



FREDERIC ISTAS POBOLJŠAVA DOSTUPNOST REGIONALNIH PROIZVODA

POVIJESNA INVESTICIJA U PRODUKTIVNU BUDUĆNOST

Glavni potezi po pitanju rudarstva s kupnjom Bucyrusa

4

PRIJE BUŠENJA U POTRAZI ZA NAFTOM: SEIZMIČKO ISPITIVANJE

A prije ispitivanja, strojevi D8R krče cestu

8

KLJUČNI NAPREDAK KOD VAPNENCA

Indijski klijent smanjuje oštećenje kiperu za 60%

11

POVEZIVANJE ZA POTREBE KLIJENATA

Frederic Istas, menadžer za proizvode

12

BLIŽI POGLED NA DRUGI RADNI VIJEK

Prvi u nizu članaka o Catovoj ovlaštenoj adaptaciji

16

EUROPA ŽELI DOBRODOŠLICU NOVOJ KOMPAKTNOJ STROJARNICI

Mini hidraulički bager 300.9

18

Navedeno je samo mala najava onoga što je sadržano u ovom izdanju – u njemu ćete naći još mnogo vijesti i mišljenja. Ako imate ideju za priču za neko od budućih izdanja, kontaktirajte naše nakladnike na CatMagazine@cat.com

NAKLADNIK: Jenny Strömbom, Caterpillar S.A.R.L. GLAVNI UREDNIK: Agnes Schroeter, Caterpillar S.A.R.L. KOORDINACIJA ZASTUPNIKA: Anneloes de Jong GLAVNI PISAC: Gerry Black
UMJETNIČKI DIREKTOR: Ron Strik FOTOGRAFIJA: Peter Verver KONCEPT & REALIZACIJA: Centigrade za Caterpillar S.A.R.L. www.centigrade.com KONTAKT PODACI LOKALNOG ZASTUPNIKA: Teknoxgroup Hrvatska d.o.o.

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

A full-page photograph of two men in mining gear standing in a desert. The man on the left wears a white hard hat with 'BUCYRUS' on it, sunglasses, a maroon long-sleeved shirt, and an orange safety vest. The man on the right wears a white hard hat with 'CAT' on it, sunglasses, a tan long-sleeved shirt, and an orange safety vest. He is holding a walkie-talkie. They are standing on rocky, uneven ground with a vast, arid landscape in the background under a clear blue sky.

POZADINA KUPNJE BUCYRUSA

ŠTO TO ZNAČI ZA KLIJENTE, ZASTUPNIKE I ZAPOSLENE CATERPILLARA

U studenom 2010. Caterpillar je objavio svoju namjeru o kupnji Bucyrus Internationala. Kupnja je završena početkom srpnja 2011., što je rudarskoj industriji dalo jedan izvor za najširu liniju površinske i podzemne opreme na svijetu. Ova kupnja, inače najveća investicija kompanije u iznosu od 8,8 milijardi dolara, predstavlja samopouzdan korak u Caterpillarovoj strategiji globalnog rasta i predstavlja niz mogućnosti za kompaniju i industriju u cjelini.



SLUŠATI KLIJENTE

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

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

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

IZGRADNJA JAKE ORGANIZACIJE

"Caterpillarova kupnja Bucyrusa je završena 8. srpnja. Kompanija je 11. srpnja slavila svoj službeni prvi dan širom svijeta, poželjela dobrodošlicu nekadašnjim zaposlenicima Bucyrusa u tim i dijelila uzbuđenje s trenutnim zaposlenicima Caterpillara. Ali to je bio samo početak teambuildinga", kaže Tony Johnson, marketing menadžer u Caterpillarovom odjelu za globalnu rudarsku prodaju i potporu s odgovornošću za razvijena tržišta.

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



Catov transporter EL4000 bez napora izdvaja ugljen iz podzemnog sloja.

Više ►



POTPORA SVJETSKE KLASJE

Pouzdana oprema je obvezna u ovoj rudarskoj industriji u procvatu. "Govorimo o klijentima kojima je potrebna dostupnost veća od 95%", kaže dr. Gessner. "S obujmom voznih parkova u velikom broju rudnika, nužna je velika potpora električara, mehaničara i stručnjaka za proizvode. Svi oni i još više toga je dostupno putem mreže zastupnika."

Reputacija zastupnika za servisiranje i potpore već je dovela do novog interesa klijenata za nekadašnje Bucyrusove proizvode, kaže dr. Gessner. "E. Hartikainen Oy je klijent iz Finske koji Catovu opremu koristi već 40 godina. Bucyrus im je neuspješno pokušavao nekoliko godina prodati hidraulički lopatar, ali čim su doznali da će imati pristup Catovoj mreži zastupnika, oni su se javili. Šest mjeseci nakon kupnje, njihov novi lopatar s Catovim znakom počeo je s radom u njihovom rudniku u Finskoj."

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

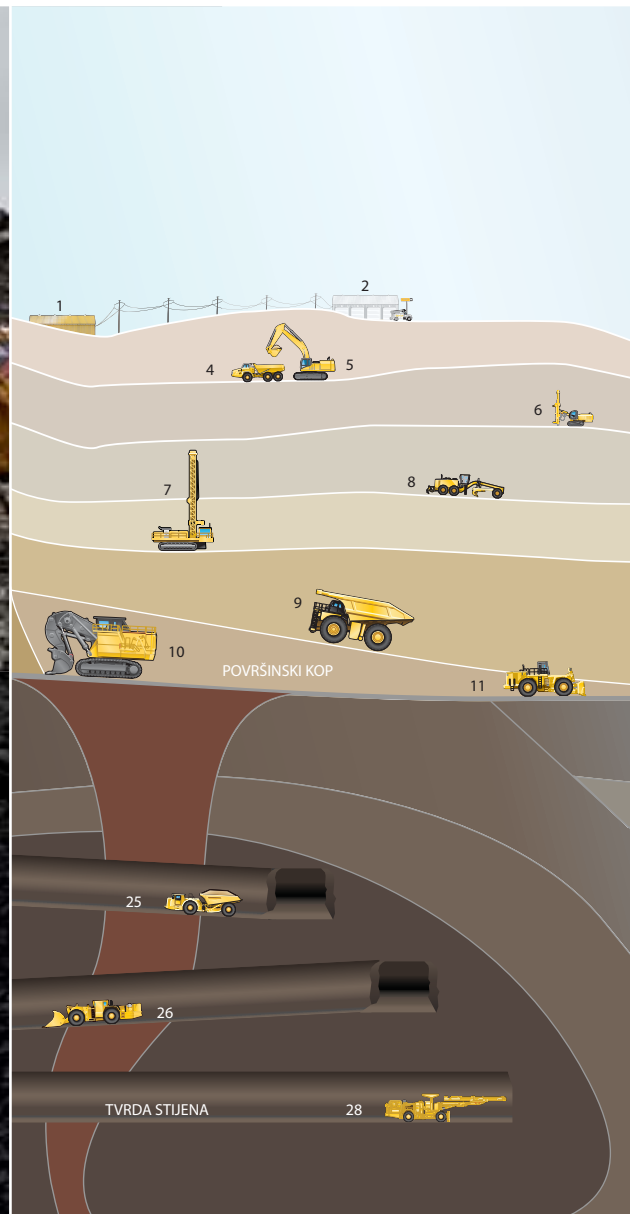


DR. DIETER GESSNER,
generalni direktor za globalnu
prodaju i potporu rudnicima u
zemljama EAME, ZND-a i Indije.

"Imali smo tri glavne suradnje tijekom nekoliko tjedana", kaže Johnson. "Prvo se skupilo 250 lidera da bi razgovarali o ulogama i zajedničkim ciljevima. Onda smo se sastali s ključnim dobavljačima, ističući važnost pojedinačnog branda i njihovu ulogu u našem zajedničkom rastu."

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

"Ova zajednička pozadina novom odjelu za globalne prodaje i pomoć rudnicima daje prednost jer ona predstavlja kombinaciju komplementarnih vještina u jednu novu, jedinstvenu snagu", kaže Johnson. "Zaposlenici Bucyrusa sada uče na koji način se uklapati u Caterpillarov okvir, dok istovremeno uče



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

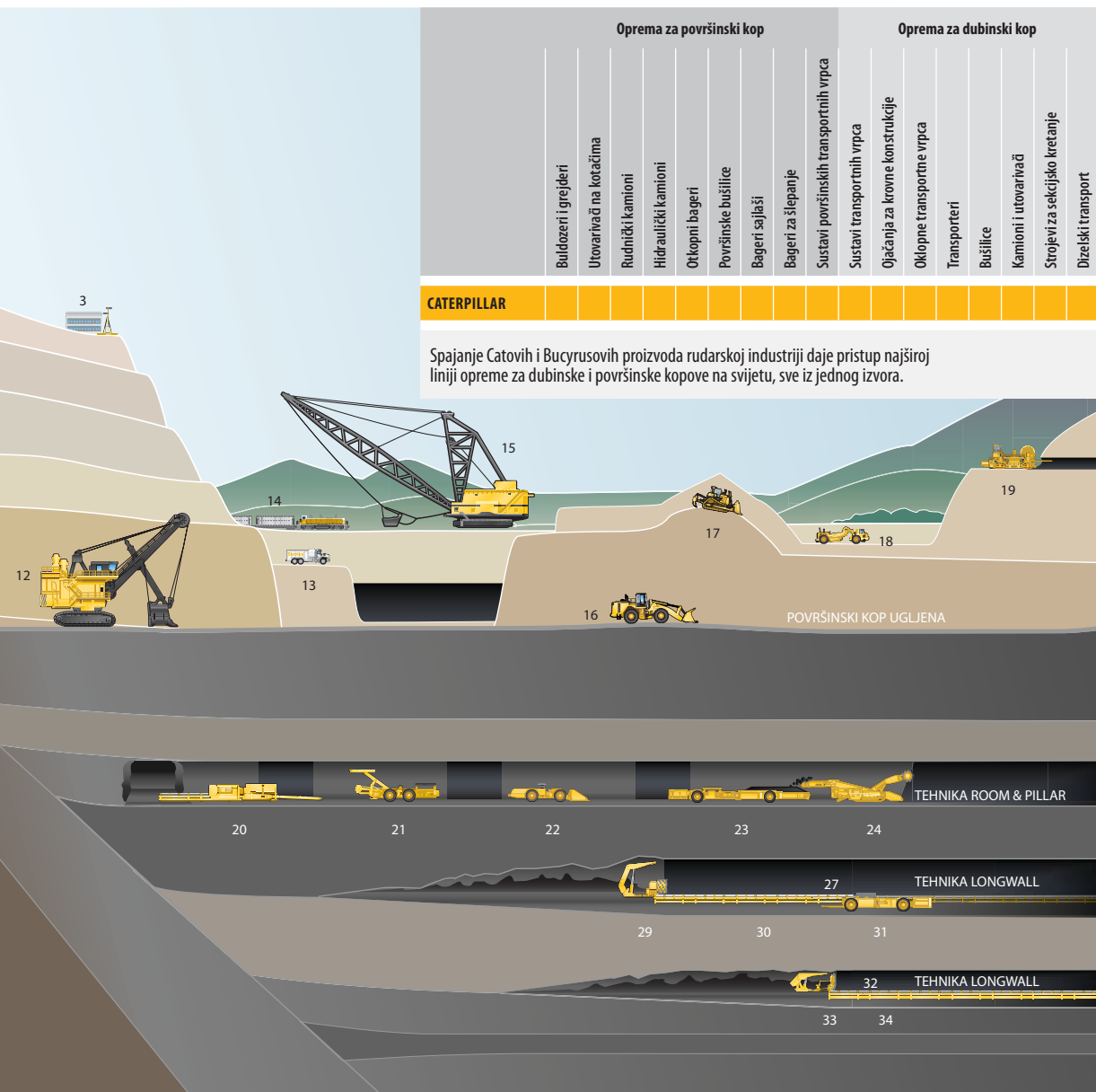
ZASTUPNICI U RAZVITKU

Bilo je jasno da klijenti u rudničkom sektoru žele vrstu servisne mreže koju nudi Caterpillar, kaže dr. Dieter Gessner, nekadašnji Bucyrusov lider, koji se sada nalazi na poziciji generalnog direktora u Odjelu za globalnu prodaju i potporu rudnicima za Europu, Afriku, Srednji Istok (EAME), zemlje ZND-a i Indiju. "Prije kupnje, ako bi Bucyrus želio poslati stroj rudniku u Estoniji, klijenti bi pitali – 'Kako ćete nam pružiti potporu za dijelova i

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

servisiranja?' Sada možemo odgovoriti – putem mreže Catovih zastupnika i prisutnosti Caterpillara."

Iako će Catovi zastupnici u konačnici prodavati i podržavati cijelu Catovu novu proizvodnu liniju, trebat će nekoliko godina da se cjelokupna odgovornost za proizvode prenese na mrežu zastupnika. Tijekom tog



procesa, glavni prioritet je osigurati klijentima da i ne osjete promjenu, a tako će im biti pružena razina usluge i potpore koju oni očekuju od obje organizacije.

SPREMNOST ZA RAST

“Definirali smo plan tranzicije na temelju mogućnosti u rudarskom sektoru i baze trenutnih Bucyrusovih proizvoda”, objašnjava dr. Gessner. “Zastupnici će biti uključivani u fazama, a tim za integraciju će odvojiti dovoljno vremena da pouči zastupnike, i tako osigura solidan temelj za uspjeh i rast.”

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

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

Dr. Gessner je uvjeren da Caterpillar ima dobru poziciju da bi ispunio rastuću potrebu za materijalima u rudarstvu – potrebu za koju se očekuje da će tijekom sljedećih godina porasti od 20 do 25%. “Porast svjetske populacije – na primjer u afričkim zemljama poput Mozambika, Bocvane, Gane i Liberije – dovodi do velike potražnje za energijom i čelikom. Očekuje se da će Indija udvostručiti svoju potražnju za energijom do 2016., što znači veće potrebe za rudama ugljena i željeza. Mongolija se nalazi na početku; Kina i jugoistočna Azija su i dalje u procesu širenja. Slijedimo ova tržišta u nastanku i opslužujemo tržišta rasta snagom kojom se manje kompanije ne mogu usporediti.” ■



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

LOKACIJA:
RUB AL KHALI,
SAUDIJSKA ARABIJA



DUBOKO U PRAZNOJ OBLASTI SAUDIJSKE ARABIJE

ZAHID RENTAL SERVICE IDE KORAK

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

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

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

OMOGUĆAVANJE NAPRETKA U PUSTINJI

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

A kakvu ulogu igra park iznajmljenih gusjeničara Cat D8R u ovom procesu? S obzirom na to da su dine tako masivne i strme, vozila Nomad, usprkos svojim gumama za 'vožnju po pijesku', ne mogu uvijek slijediti nužne istraživačke rute. Catovi gusjeničari koji posjeduju GPS prevladavaju ovaj problem stvaranjem cesta kojima se može voziti kroz dine, točno na onim lokacijama na kojima su potrebne, tako da vozila Nomad mogu slijediti kasnije.



DALJE

S preko 40 strojeva D8R koji su iznajmljeni od kompanije Zahid Tractor i koji rade u tako udaljenom i zahtjevnom okruženju, redovno održavanje i servisiranje je ključno za napredak projekta. A to znači, duge sate stalnog i napornog rada za Olivara Atsua i njegov lokalni tim koji se sastoji od četiri mehaničara i pomoćnika za skladištenje. Oliver je terenski servisni menadžer kompanije Zahid Tractor od samog početka projekta koji obavlja rutinsko održavanje i servisiranje strojeva D8R svakih 250 sati, kad god je to nužno ("Mi idemo do njih, oni ne dolaze nama", kaže on). Svaka tri mjeseca on i njegov tim obave veće inspekcije i popravke ili zamjenu dijelova tamo gdje je to nužno. U cilju sprečavanja mogućih kvarova i omogućavanje održavanja koje uključuje predviđanje, također, prikupljaju se uzorci ulja nakon svakih 200 radnih sati za analizu u vlastitom laboratoriju kompanije Zahid Tractor u prostorijama zastupništva za istočnu regiju u Dammamu. "Naravno, s obzirom na to da smo udaljeni preko 800 kilometara od Dammama, ovdje moramo biti u velikoj mjeri dovoljni sami sebi, tako da na licu mjesta imamo zalihe rezervnih i potrošnih dijelova. To uključuje spremnike nafte od 1.000 litri koji sadrže filtriranu naftu dostavljenu izravno iz Dammama, tako da možemo biti apsolutno sigurni da je ono što koristimo

nezagađeno." Nezagađenost je bitna i u drugom aspektu Oliverovog rada. "Saudi Aramco ima određena, vrlo stroga pravila o zagađenja okoliša o kojima moramo voditi računa tijekom rada", kaže on. "Na primjer, ako nam iscuri bilo kakva količina nafte na pijesak, moramo izolirati onečišćeni pijesak do dubine od jednog metra, smjestiti ga u vreću i transportirati ga izvan područja zbog čišćenja i odlaganja. Pravila poput ovog nam nalažu da budemo doista pažljivi što radimo, i to s pravom."

Više ►



MOHAMMED GABER,
specijalni projektni inženjer
kompanije Zahid Tractor.



OLIVER ATSU,
servisni menadžer na licu mjesta.

Vrsnost laboratorija:
kontrola kontaminacije s
pet zvjezdica osigurava
maksimalno radno vrijeme.

Praćenje dobre pripreme: nakon
što strojevi D8R raščiste put,
Nomadi mogu tražiti naftu.



YAN SHIZHONG,
supervizor za operacije
Sinopecovog geofizičkog odjela,
predvodi potragu za naftom.

OPCIJA IZNAJMLJIVANJA – KOMPLETNO RJEŠENJE

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

“Mi ne obavljamo samo dostavu strojeva već i brinemo da su u odgovarajućem stanju i da rade”, kaže specijalni projektni inženjer kompanije Zahid Tractora, Mohammed Gaber, koji u projektu sudjeluje preko dvije godine. “Mi preuzimamo odgovornost za svaki pojedinačni aspekt rada stroja. To uključuje opskrbu svim dijelovima i potrošnom robom, kao što su motor, hidraulično ulje i filtri. Jednom u dva mjeseca šaljem dodatne timove iz Dammama da bi obavili detaljne kontrole strojeva. Ako nekad bude nužno povući stroj s lica mjesta radi popravka, mi smo odgovorni i za to. A kao dio dogovora sa Sinopecom zamjenjujemo strojeve nakon što rade oko 3.000 sati. Također smo odgovorni za osiguravanje radnika koji su u potpunosti obučeni i posjeduju iskustvo na svim strojevima. Zapravo, osim goriva koje organizira Sinopec, odgovornost za svaki pojedinačni aspekt upravljanja i rada sa strojevima na projektu snosimo mi, što Sinopecu u potpunosti omogućava koncentraciju na istraživanje.

“I naravno”, dodaje on, “Sinopec je također oslobođen uvjeta da investira značajne količine kapitala u kupnju strojeva – a to je bitno kada vam treba park od preko 40 gusjeničara.”



OPREMLJENI ZA REZULTATE

Supervizor za operacije Sinopecovog geofizičkog odjela, Yan Shizhong, zadužen je za aktivnosti istraživanja kompanije u Saudijskoj Arabiji. “Kada smo prvi put započeli s radom u zemlji”, kaže on, “nismo imali namjeru unajmljivati opremu, iako smo znali da želimo raditi s Catovim strojevima. Uradili smo istraživanje i svi su rekli da je marka Caterpillar marka koju trebamo koristiti, da je ona najbolja za pustinjske uvjete. Pokušali smo s drugačijom vrstom stroja – kineskim strojem, jer smo kineska kompanija – ali se pokazalo da je vrijeme suviše toplo za njega, a teren sadrži previše pijeska. Međutim, Catovi strojevi D8R, koje dostavlja kompanija Zahid, posebno su opremljeni za rad u pustinji. Oni su jaki, moćni i uz njih dolazi dobra servisna potpora kao dio ugovora o iznajmljivanju.”

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

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

INDIJSKI RUDNIK PRONALAZI LAKŠI NAČIN ZA POMICANJE 4,5 MILIJUNA TONA VAPNENCA

LOKACIJA:
CHANDRAPUR,
MAHARASTRA
INDIJA



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

“Teretne ceste su uzrok većine kvarova kiperu”, kaže Rajesh V. Sambrey, pomoćnik dopredsjednika rudnika kompanije Ultratech Cement Limited. “Ako se cesta ne održava na odgovarajući način, brojne stvari mogu krenuti naopako. Osim neposrednih problema s gumama, može doći do negativnog utjecaja na suspenziju kiperu, transmisiju i oštećenja šasije. A kada imate kiper izvan rada, imate rudnik koji ne radi punim kapacitetom.”

ELIMINIRANJE ZASTOJA U PROIZVODNJI

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

Radeći skupa, dva stroja stvaraju površinu ceste koja je pomogla maksimalnom poboljšanju radnog vremena u rudniku. “Teretna cesta rudnika je poput arterije. Ako je začepljena, može doći do opasnih zastoja”, objašnjava Rajesh. “Činjenica da imamo kompaktor pri ruci, znači da stalno možemo održavati površinu ceste, te osigurati kiperima nesmetano dolaženje i odlazanje. Od kada su ovi strojevi počeli s radom, stopa probušenih guma naših kiperu se smanjila za dvije trećine, a trajanje se povećalo, jer postoji daleko manji broj slučajeva probijenih i istrošenih guma. To je već dovelo do znatnog povrata naše investicije. A imamo i stalnu potporu Catovog zastupnika Gmmcoa Indija, koji je na terenu kad trebamo servisiranje ili održavanje.” ■



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



OMOGUĆAVANJE KLIJENTIMA DA SE NJIHOV GLAS BOLJE ČUJE

DOSTUPNOST PROIZVODA, REAGIRANJA I RAZVITAK

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

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

"Brzina i opseg ovog rada je u velikoj mjeri različit od mog rada vezanog za upravljanje globalnim prihodima. Od općeg pregleda svih proizvodnih linija do jedinstvenog fokusa na hidrauličke bagere gusjeničare – to je mnogo dublje od jednostavnog prelaska s globalnog na regionalni fokus. Ovdje radim s daleko većim timom, a to obuhvaća daleko veći geografski teritorij", kaže Frederic. S obzirom na zadatak poboljšanja ponude

usluga i proizvoda za klijente u Europi, Africi, na Srednjem Istoku i zemljama ZND-a, Frederic je odgovoran za novu dinamiku u dostupnosti, reagiranju i razvoju proizvoda. Dio ovoga uključuje daljnje povećanje uloge regionalnih centara za distribuciju proizvoda u Dubaiju i Zeebruggeu u Belgiji, u cilju poboljšanja regionalne dostupnosti niza hidrauličkih bagera gusjeničara.

Više ►

LOKACIJA:
ZEEBRUGGE,
BELGIJA



"S ovim velikim doprinosom dobivamo sliku 'visoke rezolucije' onoga što klijenti zaista žele."

OSTVARIVANJA GLOBALNOG UTJECAJA

Caterpillarov se odjel za kopanja suočavao s određenim globalnim ograničenjima dostupnosti određenih modela kao izravnog rezultata vrlo brzog rasta u određenim tržišnim ekonomijama. To je od odjela zahtijevalo veću dinamičnost pri ostvarivanju svog globalnog utjecaja.

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

U okruženju koje se stalno mijenja, za zastupnike Caterpillara i Cata je ključno ostati najbolji. "Konkurencija iz Kine je vrlo vidljiva u Africi, na Srednjem Istoku i u regiji ZND-a određeno vrijeme, ali sada vidimo da, također, postaju aktivni u Europi", kaže Frederic. "Već postoji veliki broj konkurenata u europskoj areni, a neupitno je da će se pojaviti i konkurencija iz Kine u Europi. Stoga je na nama da nastavimo dostavljati proizvode i usluge našim klijentima po najnižim cijenama posjedovanja i rada u industriji."



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

POVEĆANJE DOSTUPNOSTI PROIZVODA

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

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

da će neke od konfiguracija vjerojatno biti dodatno ugođene kako se budemo kretali naprijed."

DIVERSIFIKACIJE PONUDE PROIZVODA, RAZLIČITE POTREBE KLIJENATA

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

Neki ovo mogu smatrati dvostrukim otežavanjem već teškog posla. Za Frederica je to tek rupa na putu. "Zakonodavstvo je nešto oko čega se možete žaliti, ili to jednostavno možete prihvatiti i ići dalje", kaže on. "Moja uloga je osigurati jednak fokus na druge ključne i važne promjene, tj. one koje se temelje na promjenama uvjeta klijenata. Povratne informacije od klijenata i uvjeti koje sada prikupljamo dovest će do sljedećeg razvojnog ciklusa i tada ćemo vidjeti stvarne rezultate našeg rada."

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

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



MARCEL STOELMAN,
Caterpillarov menadžer za
brzinu / komercijalna pitanja.

"Čatu i prodajnim timovima zastupništva dajemo više alata i informacija da bismo pomogli klijentima pri smanjenju troškova posjedovanja i rada."

KORISNOST I SEGMENTI ŽIVOTNOG CIKLUSA

Važan rezultat veće prisutnosti na terenu je razumijevanje načina na koji klijenti koriste svoju opremu. Ono što oni dobivaju od svog stroja CAT u velikoj mjeri ovisi o načinu njegove uporabe: po pitanju sati, zadataka, te kako ga koriste kao investiciju. Za klijente koji stalno koriste svoj hidraulički bager gusjeničar, optimiziranje radnog vremena i produktivnosti, njihov fokus na vlasništvo nad ukupnim troškovima i rezidualnu vrijednost stroja, neki su od ključnih kriterija za kupnju. "Možete promatrati ovu grupu kao segment 'životnog ciklusa'", objašnjava Frederic. Usporedite to s klijentom koji koristi svoj stroj za specifične zadatke i koji ne koristi stroj nužno tijekom mnogo sati godišnje. On ipak želi kvalitetu i pouzdanost, ali također želi i raznolikost. Ti klijenti bi se

KAKVA JE BUDUĆNOST HIDRAULIČKIH BAGERA GUSJENIČARA?

"Za veći dio naše proizvodne linije zadržat ćemo dvije verzije proizvoda", kaže Frederic. "Jednu za vrlo regulirana područja i drugu za manje regulirana područja. Time će se i mogućom diferencijacijom u ponudi proizvoda, koju bi mogli zahtijevati klijenti koji rade u segmentima korisnosti i/ili životnog ciklusa, morati upravljati. U oba slučaja, naš stalni fokus na kvaliteti nastaviti će osiguravati povećano zadovoljstvo klijenata, te u konačnici veće obujme prodaje. Također se vrlo trudimo osigurati bolju i stabilniju dostupnost proizvoda, sukladno očekivanjima klijenata. Tamo gdje je to opravdano, vidjet ćemo i sve veću integraciju elektronike, satelitskog navođenja i AccuGradea – tehnoloških razvoja koji se fokusiraju na povećanje produktivnosti i prinosa strojara."

Frederic se raduje nastavku i povećanju kontakata s klijentima: "Želim više čuti što kažu ljudi na terenu. U biti sam posrednik za usmjeravanje njihovih potreba k organizaciji, i, što je bitno, trudimo se izrađivati i dostavljati proizvode koji su našim klijentima nužni za uspješnost." ■

"Kompanija je morala postati znatno dinamičnija."

svrstali u segment 'korisnosti'. Istu pažnju posvećujemo svim klijentima, te uzimamo u obzir da granica između segmenta korisnosti i životnog ciklusa varira od regije do regije, ovisno o veličini i klasi stroja. Vrlo pomno analiziramo razlike da bismo našu ponudu prilagodili njihovim potrebama. Bilo da govorimo o segmentu korisnosti ili životnog ciklusa, stalno pokušavamo pronaći načine za smanjenje troškova posjedovanja i rada.

Praćenje načina rada naših strojeva nam, također, pomaže poboljšati aranžmane Distribucijskog centra i konfiguracije koje nudimo", kaže Frederic. Za klijente u vrlo reguliranim područjima to sada uključuje dugo iščekivani motor Faze 3B. "Caterpillar ima najširu proizvodnu liniju hidrauličkih bagera gusjeničara koji posjeduju motore certificirane i sukladne Fazi 3B", objašnjava Frederic. "Nova e-serija se trenutno uvodi u Europi i povratne informacije od klijenata o sigurnosti, ekonomičnosti potrošnje goriva i produktivnosti bile su vrlo pozitivne."



Lokacija od 47 hektara u Zeebruggeu, s prostorom za 7.000 strojeva.



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

ODLAGANJE STAROG...

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



NOVI RADNI VIJEK UZ CATOVU OVLAŠTENU ADAPTACIJU



PREUZIMANJE NOVOG.

Adaptiran, ponovo obojan Caterpillarovom nijansom žute boje, 775D se vraća u pogon s 25.000 sati na zalihi, spreman za rad.



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

Catova ovlaštena adaptacija (CCR) i Catov ovlašteni pogon (CPT) transformiraju stari stroj u stroj koji je učinkovit i izgleda jednako dobro kao i onog dana kada je izašao s proizvodne vrpce. Catova ovlaštena adaptacija (CCR), koja je pokrenuta 1985., slavila je svoj 5000. 'jubilej' u prosincu 2010. s adaptacijom utovarivača na kotačima 980G. Ovom prilikom Phil Ringenberger, Caterpillarov viši marketinški konzultant, s globalnom odgovornošću za CCR, ističe brojne prednosti onoga što naziva "konačna opcija popravke".

"Svaki klijent će nužno doseći istu točku sa svojom opremom", kaže Phil, "trenutak kada mora odlučiti hoće li je adaptirati, prodati ili zamijeniti. Catovi okviri se proizvode tako da traju bar dvostruko dulje, te više klijenata sada koristi tu prednost odabirući adaptaciju svog pogona ili cijele strojeve."

"NOV NOVCAT DVADESETOGODIŠNJI STROJ"

Vraćanje prvobitnog učinka stroja za samo dio cijene novog stroja znači da klijenti imaju manje troškove

posjedovanja i rada. Kao što objašnjava Phil, prednosti CCR-a idu čak dalje od financijskih prednosti. "Brojni klijenti cijene činjenicu da uporaba stroja za dva radna vijeka znači izravan doprinos uštedi energije i materijala", kaže on. "I ne zaboravimo kako strojari razvijaju bliske radne odnose sa strojem, a to je nešto od čega se brojni ljudi ne žele oprostiti nakon 10 ili 20 godina. S CCR-om dostavljamo nov novcat 20-godišnji stroj."

GLOBALNO DOSLJEDNA KVALITETA

Caterpillar je jedini proizvođač s ovako detaljnim programom remonta i jedini koji jamči učinak kao kod novog stroja. Kada se uradi Catova ovlaštena adaptacija bilo gdje u svijetu, kao što je Finningova, prikazana na ovim stranicama, Catov zastupnik daje jamstvo dosljednosti, te uvjerenje da svaki dio stroja zadovoljava Caterpillarove stroge uvjete kvalitete. Ono što je ključno u ovome je lista adaptiranih dijelova, 'set podataka' koje zastupnici koriste kao referentne smjernice. One mogu obuhvaćati i 3.000 stranica, 10.000 stavaka za popravke, zamjenu ili adaptaciju. Većina adaptacija uključuje ponovnu uporabu do 90% komponenata stroja, pri čemu se obavlja njihov remont da bi se dovele u stanje poput novog, a svi ključni dijelovi se zamjenjuju i obavljaju se inženjerska ažuriranja. Samo Catovi novi ili remontirani dijelovi se koriste pri

Catova ovlaštena adaptacija ostvaruje učinak poput novog stroja za samo mali dio troškova novog stroja.

ovlaštenoj adaptaciji, što uključuje sve detalje: sklopke, gabarite, nizove kablova, cijevi, modul elektroničke kontrole (ECM), pogon, hidrauliku, radnu stanicu i bojanje. Nakon što se proces kompletira, stroju se daje jednogodišnje jamstvo, uz opciju produljenja jamstva i financiranja. U nekim slučajevima Catovi zastupnici nude ugovor s punim uslugama, pri čemu su uvjeti isti ili vrlo slični onima koji se odnose na nov stroj.

Za klijente Miguela Ezquerrea, predstavnika za prodaju dijelova i usluga u Catovom zastupništvu Bergerat Monnoyeur, izbor CCR-a je često samo pitanje matematike. "Većina klijenata koja se odlučuje za adaptaciju koristi opciju drugog vijeka zbog toga što je tako financijski privlačna", kaže on. "Za samo dio cijene novog stroja dobivaju učinak, produktivnost, pouzdanost i trajnost poput onih koje ima novi stroj. Postojeći se klijenti, koji se odlučuju za adaptaciju, također vraćaju s drugim strojevima iz svog parka da bi ih adaptirali, ili kupuju novu Catovu opremu zato što znaju da će CCR biti moguća opcija u budućnosti."

Ovisno o potrebama klijenta, puna adaptacija nije uvijek nužna, te se umjesto toga preporučuje ovlašteni pogon (CPT). On se fokusira na motor, hidraulični pretvarač, transmisiju, diferencijale i osovinske pogone. "Sve što stroj pokreće ili zaustavlja adaptira se ili mijenja", kaže Miguel. "Najpopularnija opcija za moje klijente je Certified Power Train Plus, adaptacija pogona i svih dodatnih dijelova stroja koje klijent želi popraviti:

ova opcija omogućava dodatnu fleksibilnost ponudi ovlaštene adaptacije. Isto tako snižava cijenu adaptacije fokusiranjem na posebne potrebe svakog klijenta", objašnjava Miguel. "Na primjer, u industriji otpada, klijenti se općenito ne bave vanjskim izgledom stroja. Tako da ponovno bojanje i 'kozmetička' poboljšanja, koja prate ovlaštenu adaptaciju, nisu tako bitna za njih."

POVEĆAN INTERES KLIJENATA

Phil Ringenberger rast CCR-a od 40% svake godine pripisuje zdravom razumu klijenata. "Ako jednostavno nastavljate popravljati stvari nakon što se pokvare, suočavate se s nepredvidivim zastojem, mnogo nesigurnosti i zabrinutosti. Međutim, ako se odlučite za ovlaštenu adaptaciju, stroj povlačite iz rada u planiranom trenutku, sukladno vlastitim uvjetima, u svom vlastitom vremenskom okviru. On se vraća u stanju koje je poput novog 8 do 12 tjedana kasnije, što je u nekim slučajevima čak brže nego da čekate novi stroj. Dobiva novi serijski broj (samo CCR) i certifikacijsku pločicu, što može biti moćan marketinški alat za klijente. Ovlaštena adaptacija predstavlja ogromnu priliku kao dugoročna strategija za klijente u cilju povećanja njihovih profita i produktivnosti, uz istovremeno smanjenje troškova posjedovanja i rada. Jedino iznenađenje za mene je da svi klijenti ne koriste prednost ovlaštene adaptacije." ■

PREGLED CCR-A

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

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



Novi život čeka: Finning očekuje da će adaptirani stroj donijeti još 15.000 sati produktivnog života Lafargeovim agregatima za klijente.



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



Najkompaktniji Catov stroj: visok 1.507 mm i širok 730 mm.



ZAVARAVAJUĆE MALI, UVJERLJIVO MOĆAN: NOVI 300.9 MINI HIDRAULIČKI BAGER

Ako ste imali priliku sudjelovati na ovogodišnjoj europskoj turneji, možda ste uočili novog prvaka u ovoj oblasti. Najnovija kompaktna strojarnica 300.9 koja se pridružuje liniji za građevinski sektor bila je jedna od zvijezda tijekom 'Catovih kompaktnih strojeva na turneji'. Razgovarali smo s Harryjem Murphyjem, prodajnim zastupnikom Caterpillara, o sve većoj privlačnosti ovog malog doprinosa paleti Catovih proizvoda.

"Kao prvo, on je moćan, produktivan i prenosiv. S težinom od samo 935 kg, 300.9 ima dizelski motor od 854 cc što ga čini najjačim bagerom svoje veličine na svijetu. On ima iznenađujuće dobru sposobnost doziranja za tako mali stroj i može kopati dublje od 1,7 metara. U biti, on je sve što biste očekivali od Catovog stroja, na manjoj razini."

Koristi se širom Europe u cijelom nizu oblasti, od kompanija za okoliš, obradu tla, preko kompanija koje proizvode alate, do privatnih kompanija i sektora za iznajmljivanje. "Osmišljen je tako da bi bio neposredan", kaže Harry, "i da bi se odmah mogao upotrijebiti za rad." Uz stalni interes tržišta iznajmljivanja, 300.9 se, također, može kombinirati s hidrauličkim čekićem H25

koji ga je prodao gospodinu Mellishu, kaže: "Darran je vidio 300.9 i svidjela mu se brzina i snaga stroja. Njegov kompaktni izgled i visoka kvaliteta proizvodnje, a motor od 18,6 hp bio je ključni čimbenik pri ovoj odluci."

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

"Sve što očekujete od Catovog stroja, ali u manjem obujmu."

što ga čini korisnim 'strojem za rušenje'. "Očigledna prednost stroja ove veličine je praktično uklapanje u sve: možete ga transportirati na standardnoj prikolici sa standardnom licencom, ili čak u stražnjem dijelu kombija kad sklopíte okvir. Zbog svog uskog tijela, 300.9 može proći kroz okvir vrata od 760 mm ili se transportirati u servisnom dizalu na mjestu rušenja, a to je nešto što klijenti već u velikoj mjeri koriste."

Za klijenta Darrana Mellisha, 300.9 se pokazao kao najkorisniji dodatak njegovom West Coast Toolu i Plant Hireu, poduzeću u Škotskoj. Finningov David Moir,

SPECIFIKACIJE:

935 kg, dizelski motor od 854 cc: trocilindrični, 13.8 kW
snaga od 8/9 kN
1,731 mm dubine kopanja
širine 730 mm.



USTRAJAN. POUZDAN

CIJELI DAN. SVAKI DAN.



NOVA CAT® E SERIJA DIZAJNIRANA ZA IZDRŽLJIVOST

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

- Nove, pojačane prednje strukture
- Pojačani nosači gornjeg okvira
- Snažan sustav podvozja s pojačanim člancima gusjenice.

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

Teknoxgroup





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

TEKNOXGROUP HRVATSKA D.O.O.

UPRAVA ZAGREB

10000 Zagreb, Radnička cesta 218
Tel: +385 (0) 1/2404 611, Fax: +385 (0) 1/2404 662
Email: contact-hr@teknoxgroup.com

POSLOVNA JEDINICA OSIJEK

21000 Osijek, Sv. Leopolda Mandića 111z.
Tel: +385 (0) 31/297 180, Tel;fax: +385 (0) 31/297 182

POSLOVNA JEDINICA RIJEKA

51213 Rijeka, Jušići 47B
Tel: +385 (0) 51/277 226, Fax: +385 (0) 51/276 696

POSLOVNA JEDINICA SPLIT

21204 Dugopolje, Split, Sv. Leopolda Mandića 3A
Tel: +385 (0) 21 217 720, Fax: +385 (0) 21 218 120



www.teknoxgroup.com

Teknoxgroup

