

CAT MAGAZINE

**NËN SIPËRFAQEN E
BLERJES BUCYRUS**

**Ç'KUPTIM KA PËR KLIENTËT, TREGTARËT
DHE PUNONJËSIT E CATERPILLAR**

**SHËRBIMI I DHËNIES ME QIRA
ZAHID BËN NJË MILJE TJETËR**

TU JAPIM KLIENTËVE NJË ZË MË TË FORTË



Teknoxgroup

CAT



NË ZEMËR TË ÇDO GJËJE QË LËVIZ: MOTORI CAT



Performancë e përsosur
kërkon kontrolle të rregullta.

Është qendra e fshehur e çdo makine Cat, me pjesët që lëvizin deri në 2100 herë për minutë dhe që prodhojnë energjinë mekanike në temperaturat mbi 2000°C. Pjesa më e rëndësishme e ciklit të mirëmbajtjes së makinës ndoshta është garantimi që të mbahet në gjendjen më të mirë.

Pjesët e ndryshme të një motori vjetrohen me ritme jo të njëjta, në varësi të rolit dhe pozicionit të tyre. Komponentët më të vegjël të motorit, pjesët e nivelit të parë si unazat e pistonit, udhëzueset e valvulave dhe kushinetat kryesore sigurisht që janë të ndërtuara prej materialesh mjaft të qëndrueshme dhe elastike. Por, duke pasur parasysh shtypjet dhe temperaturat që ato përjetojnë gjatë ciklit të ngarkimit mjaft të përkohshëm të makinave të ndërtimit, jetëgjatësia e tyre është relativisht e shkurtër. Këto pjesë lidhen me elementë të një vlere më të lartë në motor, pjesët e nivelit të dytë të tilla si pistonat, udhëzuesit e cilindrave dhe valvulat. Nga ana e tyre, ato lidhen me pjesët e nivelit të tretë të 'jetëgjatësisë', të tillë si blloqet e cilindrave dhe shufrat lidhëse. Për të pasur efikasitet optimale të motorit, çdo nivel duhet të mbahet në gjendje pune të lartë.

PËRSE TA RIPAROSH DIÇKA QË ENDE FUNKSIONON:

Një defekt në nivelin më të ulët mund të ketë me shpejtësi një impakt shkatërrues në pjesët e nivelit më të lartë të motorit, ose në komponentët e tjerë kryesorë të serisë së pjesëve të fuqisë së makinës. Kjo është arsyeja përse Thomas Enssle, Konsulenti i Marketingut të Caterpillar, rekomandon filozofinë e 'riparimit përpara defektit' (RBF) për të gjithë motorin. "Përse të presësh deri sa të bëhet defekti?"

PARANDALIMI I PROBLEMEVE TË VOGLA QË TË MOS BËHEN KATASTROFË

Tregtarët Cat e përdorin gamën e mjeteve të monitorimit të gjendjes (CM) për t'i ndihmuar klientët të vlerësojnë shëndetin e motorit të tyre dhe të identifikojnë 'treguesit e riparimit' S-O-SSM Sercives [servilet SOS] ofrojnë një nga mjetet më të rëndësishme dhe më të fuqishme CM, me analizë të detajuar të mostrave fluide nga makinat e klientit. "Në çdo 250 ose 500 orë merret një mostër vaji

pastaj dërgohet në laborator për tu analizuar. Analiza fluide kontrollojnë për çdo pjesëz mikroskopike të bakrit, hekurit, kromit, aluminit apo silikonit që ka hyrë në vajin e motorit gjatë kohës nëpërmjet komponentit të vjetërimit. Nivelet e rritura të pjesëzave të vjetërimit në vajin e motorit janë një tregues kyç i problemeve potenciale të motorit", shpjegon Thomas. Interpretuesit ekspertë S-O-S do të vlerësojnë rezultatet e analizave, do të rekomandojnë veprime në qoftë se zbulohet një fushë shqetësimi ose do të njoftojnë klientin për rrezikun e afërt në qoftë se rezultatet tregojnë se mund të ndodhë së shpejti një defekt komponenti.

KONTROLLIMI I KOSTOVE, MBROJTJA E PRODUKTIVITETIT

Përfitimi i vetëm më i rëndësishëm i qasjes RBF është edhe më i dukshmi: nuk ka defekte motori. Me mirëmbajtje të programuar, klientët kanë edhe përfitimin e parashikimit – riparimet e përgjithshme mund të planifikohen kur të jetë e përshtatshme, kostot e mirëmbajtjes dhe koha pa punë mbahen të ulëta dhe të parashikueshme. Thomas ka këtë fjalë kujdesi për klientët: "Në qoftë se prisni derisa motori të ketë defekt, do të paguani shumë më tepër më vonë". ■

I dashur lexues,

Fuqia e çdo biznesi varet nga rritja e ofertave të tij dhe e klientëve të tij, dhe kjo është arsyeja përse Caterpillar vazhdon të investojë në mënyrë strategjike në sektorët më premtues. Blerja në Qershor 2011 e prodhuesit të pajisjeve të nxjerrjes së mineraleve Bucyrus nga ana jonë është një shembull i fundit. Duke investuar 8.8 bilionë dollarë, e zgjeruam mjaft gamën e produktit tonë dhe u mundësuar klientëve që të furnizoheshin me të gjitha pajisjet dhe shërbimet e tyre nga një furnizues i vetëm. Përveçse u jep akses atyre në rrjetin e tregtarëve Cat, ky investim tek klientët tanë të nxjerrjes së mineraleve ndihmon sigurimin e pranisë sonë në një industri që rritet në mënyrë konstante.



Kemi bërë edhe investime të rëndësishme strukturore duke krijuar qendrat rajonale të shpërndarjes së produktit në vende të tilla si Dubai, EBA dhe Zeebrugge, Belgjikë. Këto ndihmojnë standardizimin e procesit tonë të shpërndarjes në mënyrë që pajisjet tona të arrijnë më shpejt tek ju, dhe shpresojmë t'i tejkalojnë pritshmëritë tuaja. Investime po bëhen edhe për mënyrën se si i fitojmë njohuritë, duke rritur volumin dhe vizibilitetin e dialogut me klientin për të krijuar një pamje më të qartë të nevojave të ardhshme për produktin. Duke dëgjuar më nga afër dhe më me kujdes mund të reagojmë më mirë, dhe mund të përqipemi të parashikojmë dhe të surprizojmë me novacionin e vazhdueshëm që ecën përpara. Ju ftoj që të mësoni më tepër nëpërmjet Frederic Istas, një nga menaxherët tanë të rinj të produktit, për të konstatuar fokusin tonë tek cilësia dhe se si e kthejmë vizionin në jetë.

Jam i kënaqur që të raportoj se dhënia me qira vazhdon të rritet si një zgjidhje shumë e dëshiruar për gjithnjë e më shumë klientë. Shumë prej tregtarëve tanë po shtojnë vendndodhjet dhe njësitë në flotat e tyre të dhënies me qira në mënyrë që të garantojnë për ju fleksibilitetin e rritur për të cilin ka nevojë biznesi juaj. Ne synojmë që t'i përmbahemi motos: "Kudo që janë projektet tuaja, kështu jemi ne".

Në çdo histori në këtë numër të revistës Cat, shpresoj se do të shikoni se si fokusohet Caterpillar tek mënyrat për t'ju ndihmuar që të rriteni: duke zgjeruar linjat e produktit, duke livruar pajisje cilësore dhe duke ju ndihmuar që çdo projekt ta konkludoni me sukses dhe fitim, edhe në tregje shumë sfiduese.

Ju falënderoj për biznesin tuaj në 2011 dhe ju uroj një vit 2012 produktiv dhe të frytshëm. Shpresoj që të takoj shumë prej jush në shfaqjen INERMAT në Paris në prillin që vjen.

Paolo Fellin,
Zëvendëspresidenti Caterpillar



BLERJA BUCYRUS NDRYSHON FYTYRËN E NXJERRJES GLOBALE TË MINERALEVE



RËRA E ARABISË SAUDITË LARGOHET NGA MARRJA ME QIRA ZAHID



FREDERIC ISTAS PËRMIRËSON DISPONUESHMËRINË RAJONALE TË PRODUKTIT

INVESTIM HISTORIK PËR NJË TË ARDHME PRODUKTIVE

Avantazhet e blerjes së Bucyrus

4

PËRPARA SHPIMIT PËR NAFTË- KONTROLL SIZMIK

Dhe përpara kontrollit, D&R pastron rrugën

8

NJË GUR KILOMETRAZI NË GUR GËLQEROR

Klienti indian redukton dëmet e shkarkuesit me 60 %

11

NJË PËRÇES PËR NEVOJAT E KLIENTIT

Frederic Istas, Menaxher Produkti

12

NJË VËSHTRIM I HOLLËSISHËM I NJË JETE TË DYTË

E para në serinë e artikujve të rindërtuara dhe çertifikuara nga Cat®

16

EVROPA MIRËPRET NJË CENTRAL KOMPAKT ENERGJIE TË RI

Mini ekskavatori hidraulik 300.9

18

Më lart është vetëm shija e asaj që ndodhet në këtë numër – ju do të gjeni shumë më tepër lajme dhe pikëpamje brenda tij. Në qoftë se keni ndonjë ide për një histori për numrin e ardhshëm, kontaktoni botuesit tanë në CatMagazine@cat.com.

BOTUESIT: Jenny Strombom, Caterpillar S.A.R.L. **KRYEREDAKTOR:** Agnes Schroeter, Caterpillar S.A.R.L. **KOORDINIMI METREGTARËT:** Anneloes de Jong **SHKRUESI KRYESOR:** Gerry Black
DREJTIMI I ARTIT: Ron Strik **FOTOGRAFIA:** Peter Verver **KONCEPTI DHE REALIZIMI:** Centigrade Caterpillar S.A.R.L. **KONTAKTI ME TREGTARËT VENDORË:** info@teknogroup.com


Revista Cat shpërndahet nga tregtarët e Caterpillar në Evropë, Afrikë, në Lindjen e Mesme dhe CIS tre herë në vit. Ju lutemi, dërgoni korrespondencën tuaj editoriale tek CatMagazine, Caterpillar S.A.R.L. 76 Route de Frontenex, PO Box, 6000, 1211, Gjenevë, 6, Zvicër. CatMagazine@cat.com Të gjithë të drejtat e rezervuara 2012 Caterpillar.

A photograph of two men in mining safety gear standing on a dirt path in a desert-like mining environment. The man on the left is wearing a white hard hat with the 'BUCYRUS' logo, a maroon long-sleeved shirt, and an orange safety vest. The man on the right is wearing a white hard hat with the 'CAT' logo, a tan long-sleeved shirt, and an orange safety vest. He is holding a walkie-talkie. The background shows a vast, open-pit mine with terraced levels under a clear blue sky.

NËN SIPËRFAQEN E BLERJES BUCYRUS

Ç'KUPTIM KA PËR KLIENTËT, TREGTARËT DHE PUNONJËSIT E CATERPILLAR

Në nëntor 2010, Caterpillar njoftoi synimin e saj për të blerë Bucyrus International. Kjo blerje u përfundua në fillim të Korrikut 2010 - duke i dhënë industrisë së nxjerrjes së mineraleve një burim për linjën më të gjerë të pajisjeve për nëntokën dhe sipërfaqen në botë. Me 8,8 bilionë dollarë, investimi më i madh i bërë ndonjëherë nga shoqëria, blerja përfaqëson një hap me besim në strategjinë e Caterpillar për rritjen globale, dhe do të thotë një pasuri e mundësive për shoqërinë dhe industrinë në tërësi.

 Më mirë së bashku, Bucyrus & Caterpillar:
www.mining.cat.com/leaders-uniting



DUKE DËGJUAR KLIENTËT

Ishte zëri i klientëve që e bindi Caterpillar ta zgjeronte linjën e saj me më tepër se 100 produkte, thotë Chris Curfman, President i Divizionit të Shitjeve Globale për Nxjerrjen e Mineraleve dhe Mbështetjen. “Klientëve tanë u pëlqen të bëjnë biznes me ne dhe me rrjetin tonë të tregtarëve. Ata na kërkuan që tu siguronim më shumë produkte të mbështetura nga një rrjet mbështetjeje i mirë me një pikë kontakti të vetme dhe akses në shërbimin tonë të tregtarëve që nuk ka të krahasuar”.

“Fillimisht ne luajtëm një rol relativisht të vogël në industri”, vazhdon ai. “Më pak se 30% e pajisjeve të lëvizshme në kantieret e nxjerrjes së mineraleve mund të kishin qenë të markës Cat. Tani mund të ofrojmë produkte për të mbuluar afërsisht 80% të nevojave të tyre. Po kështu, Bucyrus dhe Caterpillar i shërbyen të njëjtës bazë klientësh për vite, duke pasur shumicën e 30 klientëve tanë kryesorë në të gjithë botën. Tani ne paraqesim një fytyrë në industri - ofrimin e unifikuar të shumë produkteve dhe më pak sistemeve dhe proceseve.”

Për këtë arsye, kantieret e minierave gjithashtu duan të minimizojnë numrin e furnizuesve në kantier për arsye sigurie. “Tani ata do të kenë vetëm një prani të Caterpillarit në kantier - kamionë të shërbimit të tregtarëve Cat dhe personelit, me ish përfaqësuesit në terren të Bucyrus dhe ekspertët e produktit, pothuajse duke e dyfishuar praninë tonë në terren. Përveç një linje produkti që mbështet si minierat në sipërfaqe edhe ato nën tokë, ne ofrojmë gjithashtu gjëra të tilla si gjenerimin e energjisë elektrike, lokomotivat dhe shërbimet e hekurudhave - duke mbushur spektrin e plotë të kërkesave. Kur themi se kemi linjën më të gjerë të produktit, ne e kemi me gjithë mend.”

NDËRTIMI I NJË ORGANIZATE TË FORTË

“Blerja nga Caterpillar e Bucyrus u finalizua më 8 Korrik. Më 11 Korrik, shoqëria festoi Ditën Zyrtare Një në të gjithë botën duke i mirëpritur ish punonjësit e Bucyrus në ekip dhe duke ndarë emocionin me punonjësit aktual e Caterpillar. Por ky ishte vetëm fillimi i ndërtimit të ekipit,” thotë Tony Johnson, Menaxheri i Marketingut të Divizionit të Shitjeve Globale për Nxjerrjen e Mineraleve dhe Mbështetjen që përgjigjet për tregjet e zhvilluara.

Shtatori solli grumbullimet më paprecedent të punonjësve të Nxjerrjes Globale të Mineraleve të Caterpillar, që shkëmbyen teori, mësuan më tepër për organizatën e re dhe se si t’i shërbehet më mirë klientit të nxjerrjes së mineraleve.



Prerësi Cat EL4000 pret pa mundim qymyrin nga një shtresë nëntokësore.

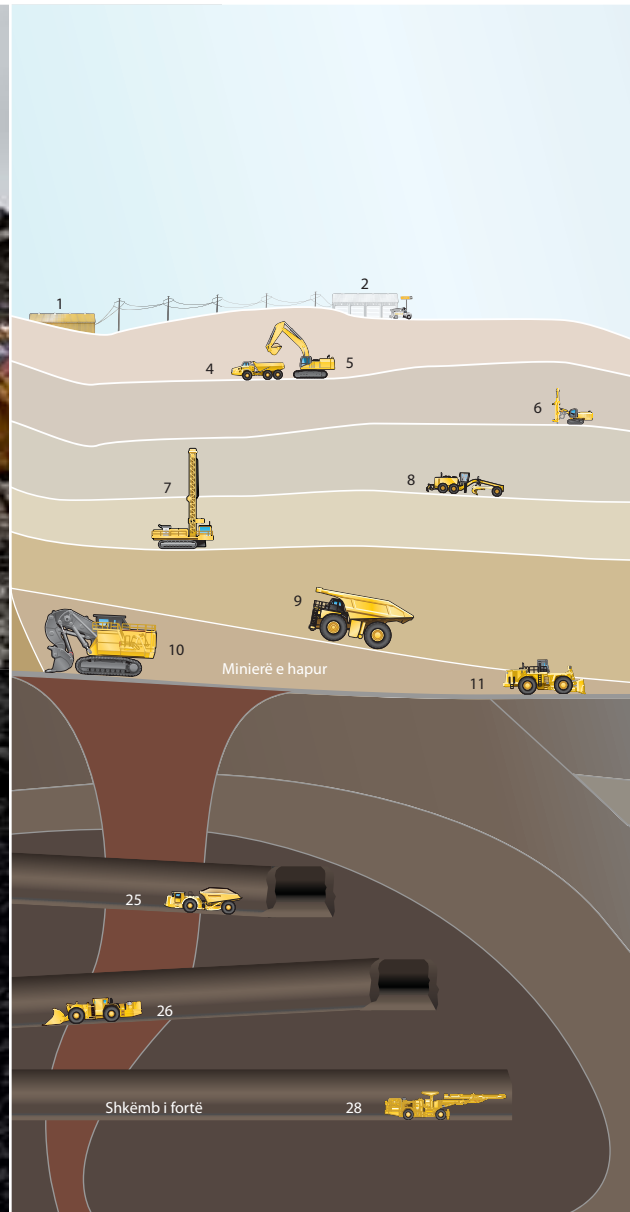
Vazhdon ►



MBËSHËTETJA E KLASIT BOTËROR

Në këtë industri lulëzuese të nxjerrjes së mineraleve, pajisjet e besueshme janë domosdoshmëri. "Bëhet fjalë për klientë që u nevojitet më tepër se 95% disponueshmëri", thotë Dr. Gessner. "Me flota kaq të mëdha në shumë nga këto kantiere minierash, që përfshijnë mjaft mbështetje nga elektrikistët, mekanikët dhe ekspertët e produktit. Të gjitha këto dhe më tepër disponohen nëpërmjet rrjetit të tregtarëve".

Reputacioni i tregtarit për shërbimin dhe mbështetjen ka sjellë tashmë interes të ri të klientit për ish produktet Bucyrus, thotë Dr. Gessner. "E. Hartikainen Oy është një klient finlandez që i ka përdorur pajisjet Cat për 40 vjet. Bucyrus ishte përpjekur pa sukses për shumë vite tu shiste atyre një kovë hidraulike, por sapo ata mësuan se do të kishin akses në rrjetin e tregtarëve Cat, e konkluduan biznesin. Gjashtë javë pas blerjes, kova e tyre e re e markës Cat filloi punën në minierën e tyre në Finlandë".



Një staf i zgjeruar në terren dhe 100 produkte të reja do të thotë se Caterpillar tani ka ofertën më të gjerë në industri.



DR. DIETER GESSNER

Drejtor i Përgjithshëm i Shitjeve Globale të Nxjerrjes së Mineraleve dhe Mbështetjes, EAME, CIS dhe Indi.

"Ne kishim tri bashkëpunime kryesore gjatë pak javëve", thotë Johnson. "Së pari, u mblodhën 250 drejtuesit për të diskutuar rolet dhe qëllimet e përbashkëta. Pastaj u takuam me furnizuesit kyç, duke theksuar rëndësinë e një marke të vetme dhe rolin e tyre në rritjen tonë të përbashkët".

Pastaj erdhi mbledhja e 600 përfaqësuesve të Shitjeve dhe Mbështetjes nga e gjithë bota; mbledhja më e madhe që Nxjerrja Globale e Mineraleve ka pasur ndonjëherë. "Kemi pasur një histori të përbashkët të shërbimit ndaj të njëjtëve klientë në mënyra të ndryshme, por ishte mbledhja e parë për shumë prej nesh", thotë Johnson. "Gjatë pak muajve të fundit kemi mësuar se realisht ne më shumë ngjajmë se sa jemi të ndryshëm. Ne të dy i kemi zyrtar qendrorë në të njëjtin rajon, në pjesën e mesme të Perëndimit të SHBA me kultura dhe filozofi të ngjashme për shoqëritë. Ne kemi të njëjtin fokus të mprehtë tek klienti dhe synojmë drejt cilësisë, besueshmërisë, sigurisë dhe qëndrueshmërisë. Vlerat e shoqërive tona janë integriteti, ekselencia, puna në ekip dhe angazhimi; këto janë themelet e të gjithë vendimeve dhe veprimeve tona.

"Ky sfond i përbashkët i jep Divizionit të Shitjeve Globale të Nxjerrjes së Mineraleve dhe Mbështetjes një fillim të ri ndërsa thithin shprehitë plotësuese në një forcë të vetme", thotë Johnson. "Punonjësit e Bucyrus tani po mësojnë

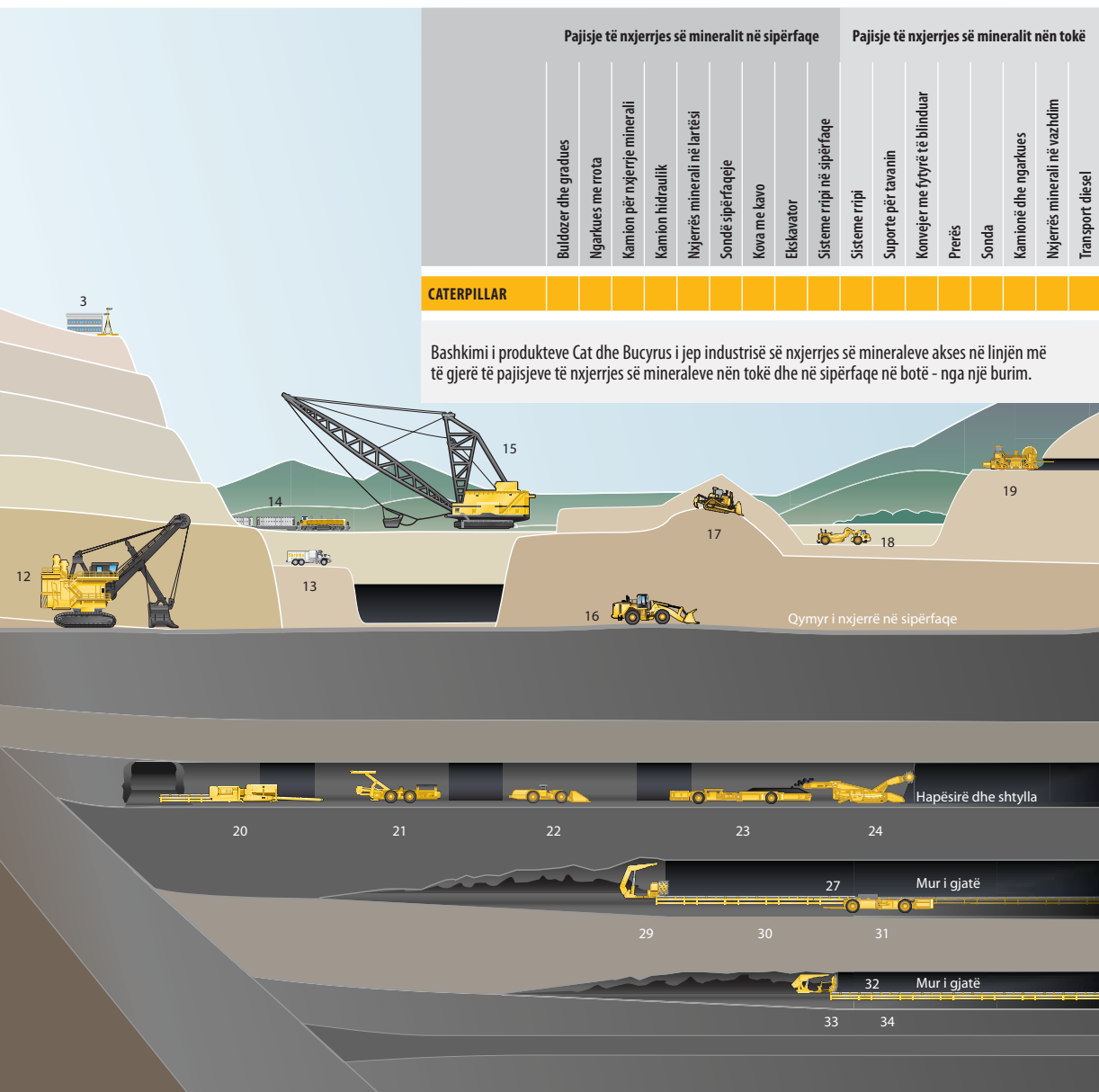
se si të përshtaten në kuadrin e Caterpillar ndërsa ata po edukojnë punonjësit e Caterpillar për linjën e zgjeruar të produktit. Është një shkëmbim i barabartë njohurish".

ZHVILLIMI I TREGTARËVE

Ishte e qartë nga klientët e nxjerrjes së mineraleve se ata donin atë lloj rrjeti servisi të ofruar nga Caterpillar, thotë Dr. Dieter Gessner, një ish-drejtues i Bucyrus,

Tregtarët do të bëjnë një zbatim dhe shitje teknike dhe servis mbështetjeje të fortë.

tani drejtues i përgjithshëm në Divizionin e Shitjeve Globale të Nxjerrjes së Mineraleve dhe Mbështetjes që përgjigjet për Evropën, Afrikën, Lindjen e Mesme (EAME) Komonuelthin e Shteteve të Pavarura (CIS) dhe Indinë. "Përpara blerjes, në qoftë se Bucyrus donte të dërgonte një makinë në një minierë në Estoni, klienti do të pyeste 'Si do të na mbështetni me pjesë dhe servis?' Tani mund të përgjigjemi me rrjetin e tregtarëve Cat dhe praninë e Caterpillar".



CATERPILLAR

Bashkimi i produkteve Cat dhe Bucyrus i jep industrisë së nxjerrjes së mineraleve akses në linjën më të gjërë të pajisjeve të nxjerrjes së mineraleve nën tokë dhe në sipërfaqe në botë - nga një burim.

- LEGJENDA**
1. Gjenerimi i energjisë elektrike
 2. Mbështetje nga tregtarët
 3. Sistemi Minestar
 4. Kamion i artikulluar
 5. Ekskavator hidraulik
 6. Shpim në gjurmë
 7. Shpim në vrimën e shpërthimit
 8. Gradues motori
 9. Kamion për nxjerrje minerali
 10. Kovë hidraulike
 11. Buldozer me rrota
 12. Kovë me kavo elektrike
 13. Kamionë utiliteti
 14. Lokomotivë dhe shërbime shinash
 15. Ekskavator
 16. Ngarkues me rrota
 17. Traktor i tipit me gjurmë
 18. Gërvishtës
 19. Nxjerrës minerali në lartësi
 20. Thyes ushqyes
 21. Mbërthyes tavani
 22. Ngarkues utiliteti
 23. Transport fasade
 24. Nxjerrës minerali i vazhdueshëm
 25. Kamion nën tokë
 26. Ngarkues nën tokë
 27. Prerës
 28. Sondë nëntoke
 29. Sistem AFC për mbështetjen e tavanit
 30. Sistem rripi
 31. Transportues për mbështetje të tavanit
 32. Plug
 33. Mbartës për mbështetës tavani
 34. Sistem AFC

Ndërsa tregtarët Cat eventualisht do të shesin dhe mbështetin të gjithë linjën e re të produktit Cat, do të duhen disa vite për ta transferuar të gjithë përgjegjësinë e produktit tek rrjeti i tregtarëve. Gjatë këtij procesi, prioriteti kryesor është siguri që klientët të përjetojnë një tranzicion pa gabime, duke garantuar nivelin e servisit dhe mbështetjes që ata presin nga të dy organizatat.

TË QENIT GATI PËR RRIJTJEN

“Ne kemi gati një plan të përcaktuar tranzicioni bazuar në mundësinë e biznesit të nxjerrjes së mineraleve dhe bazën e popullatës së produkteve aktuale Bucyrus”, shpjegon Dr. Gessner. “Tregtarët do të shtohen me faza dhe ekipit të integritimit do t’i duhet koha e duhur për t’i nxjerrë tregtarët në bord, duke siguruar që themeli për suksesin dhe rritjen të jetë i fortë”.

Një pjesë e madhe e këtij tranzicioni do të përfshijë trajnimin e tregtarëve. “Këto produkte kërkojnë një shtesë të rëndësishme në termat e njohurive të produktit në gamën me të cilën ish-in mësuar tregtarët e Cat. Kështu, ne do të punojmë nga afër me ta për t’i ndihmuar që t’i sjellin këto pajisje në treg, me zbatim të fortë dhe shitje teknike dhe mbështetje servisi”, thotë ai.

Disa ish-punonjës të Bucyrus do të kalojnë në qendrat e tregtimit, duke punuar në terren dhe duke marrë

trajnim në vend. “Ky proces i marrjes së njohurive është një pjesë e kryerjes së tranzicionit dhe zgjerimit të biznesit. Klientët mund të qëndrojnë të sigurt se do t’i mbajnë këto njohuri në organizatën e re”.

Doktor Gessner ka besim se Caterpillar është pozicionuar mirë për të ndihmuar mbështetjen e nevojës në rritje për materiale të nxjerra si mineral -një nevojë që pritet të rritet me 20 deri në 25% në vitet që vijnë. “Rritja e popullatës globale - për shembull në vendet afrikane si Mozambiku, Botsvana, Gana dhe Liberia – sjellin një kërkesë të madhe për energji dhe çelik. India pritet të dyfishojë kërkesat e saj për energji në 2016, gjë që do të thotë më tepër nevojë për qymyr dhe mineral hekuri. Mongolia gjithashtu është në fillim; Kina dhe Azia Juglindore po zgjerohen akoma. Ne po i ndjekim këto tregje në zhvillim dhe ju shërbejmë tregjeve në rritje me një fuqi me të cilën shoqëritë më të vogla nuk mund të krahasohen”. ■



VENDNDODHJA:
RUB AL KHALI
ARABIA SAUDITE



THELLË NË PJESËN E BOSHTISUR TË ARABISË SAUDITE

SHËRBIMI I DHËNIES ME QERA ZAHID

Oliver Atsu ngadalëson kamionin e tij të shërbimit në një vend ndalimi në majën e një dune prej 200 metrash dhe shikon në distancë. Ai tregon dy pika të vogla tetë kilometra në largësi. "Ja ku janë", thotë ai, "Atje na duhet të shkojmë". "Ata" janë dy traktorë të tipit me zinxhirë D8R dhe Oliveri dhe ekipi i tij janë duke kryer mirëmbajtjen rutinë për to. Duke pasur parasysh terrenin e shkretëtirës në Rub Al Khali të Arabisë Saudite – Pjesa Bosh e mirënjohur – do t'i duhet edhe një orë që ai të shkojë atje.

D8R janë një pjesë e flotës prej 40 makinash të marra me qera nga tregtari vendor Cat Zahid Tractor nga Sinopec, një shoqëri topografike pronë e kinezëve. Sinopec është në Pjsën Bosh për të gjetur depozita naftë dhe gazë për shoqërinë e naftës Saudi Aramco, në një shkretëtirë rëre pothuajse e madhe sa Franca, në temperaturat që i kalojnë 50° C.

Sinopec nuk është e panjohur me ashpërsitë e operimit në Arabinë Saudite, pasi fillimisht ka filluar të punojë atje për Saudi Aramco në vitin 2004. Projekti aktual, i përqendruar në juglindje të vendit pranë kufijve të tij me

Omanin dhe Emiratet e Bashkuara Arabe, filloi në vitin 2009 dhe ka mundësi që të zgjasë deri në vitin 2014.

TË BËSH PROGRESIN TË MUNDSHËM NË SHKRETËTIRË

Teknika e kontrollit gjeologjik të shoqërisë bëhet më e vështirë nga rëra e shumtë, ndryshuese këtu. Flota e tyre e automjeteve sizmografike – vibratorët për të gjitha terrenet Sercel Nomad 65 që e marrin fuqinë nga motorët C13 Caterpillar – mbulon sistematikisht zonën e zgjedhur për kontroll. Duke ndaluar në çdo 20 metra apo aty afër, çdo automjet ul një pjatë shkundëse me energji hidro statike. Këto emetojnë vibrime që udhëtojnë nëpër rërë deri sa arrijnë dhe pasqyrojnë shtresat gjeologjike nën tokë. Një rrjet me kablllo sensorë të shtrirë në rërë kapin sinjalet e kthimit, të cilat mblidhen nga automjetet dhe transmetohen në një vendndodhje të largët për analiza. Rezultati është një fotografi e gjeologjisë nën tokë dhe zonave potenciale për të shpuar për naftë.

Kështu çfarë roli luan flota e traktorëve të tipit gjurmë Cat D8R të marra me qira në këtë proces? Meqenëse dunat janë kaq masive dhe të thikta, automjetet Nomad, pavarësisht gomave të tyre speciale 'për të shkelur në rërë', nuk mund t'i ndjekin gjithmonë modelet e kërkuara



D BËN NJË MILJE TJETËR

të kontrollit. Traktorët e tipit gjurmë Cat të pajisur me GPS e tejkalojnë këtë problem duke krijuar gjurmë ku ecin mjetet nëpër duna ekzaktësisht atje ku kërkohet, në mënyrë që automjetet Nomad ta ndjekin këtë të fundit.

Me mbi 40 D8R të marrë me qira nga Zahid Tractor që punojnë në një mjedis kaq të largët dhe kërkues, mirëmbajtja dhe servisi i rregullt janë kritikë për përparimin e projektit. Dhe kjo do të thotë orë të gjata pune të rëndë të pandërprerë për Oliver Atsu dhe ekipin e tij rezident të katër mekanikëve dhe një asistent magazinash. Oliveri ka qenë menaxher servisi në terren i Zahid Tractor që prej fillimit të projektit, duke kryer mirëmbajtjen dhe servisin rutinë të D8R në çdo 250 orë, kudo që ishin ato në atë kohë ("ne shkojmë tek ato, nuk vijnë ato tek ne"), thotë ai. Në çdo tre muaj ai edhe ekipi i tij kryejnë inspektime madhore, dhe riparojnë ose zëvendësojnë pjesët aty ku është e nevojshme. Në mënyrë që tu paraprijnë defekteve të mundshme dhe për të lehtësuar mirëmbajtjen e parashikuar, mblidhen mostra vaji nga çdo makinë pas çdo 200 orësh operimi për analizë në laboratorin e vet Zahid Tractor në fasilitetin e vet tregtarit në rajonin lindor në Dammam. "Sigurisht, meqenëse ne jemi mbi 800 kilometra nga Dammam,

këtu duhet të jemi mjaft të vetëmjaftueshëm, kështu që mbajmë pjesë këmbimi dhe rinovimi në terren. Kjo përfshin 1000 litra naftë me bidonë që përmbajnë naftë të filtruar të livruar direkt nga Dammam, në mënyrë që të jemi absolutisht të sigurt që ajo që po përdorim nuk është e ndotur". Mospasja e ndotjes është e rëndësishme edhe për një aspekt tjetër të punës së Oliverit. "Saudi Aramco ka disa rregulla shumë të rrepta në lidhje me ndotjen e mjedisit që ne duhet të kemi parasysh kur punojmë", thotë ai. Për shembull, nëse na bie ndopak naftë në rërë, ne duhet ta mbledhim rërën e ndotur deri në thellësinë prej 1 metër, ta fusim në qese dhe ta transportojmë larg zonës për pastrim ose për hedhje. Këto lloj rregullash të saj na bëjnë vërtetë shumë të kujdesshëm – dhe me të drejtë – në lidhje me kryerjen e punës sonë.

Më shumë ▶



MOHAMMED GABER

Inxhinier i projektit special
i Zahid Tractor.



OLIVER ATSU,

Menaxheri i servisit në vend.

Ekselencia e laboratorit: kontrolli
i ndotjes me 5 yje siguron
kohë pune të maksimizuara.

Ndjekja e një gjurme të fortë:
pasí D8R pastrojnë rrugën,
Nomad kërkohet për naftë.



YAN SHIZHONG,

Mbikëqyrësi i operacionit
të Departamentit Gjeofizik
të Sinopec, drejton
kërkimin për naftë.



OPSIONI I DHËNIES ME QERA – NJË ZGJIDHJE E PLOTË

Mirëmbajtja dhe servisi në vend janë një aspekt i rëndësishëm i marrëveshjes së dhënies me qira midis Sinopec dhe tregtarit Cat Zahid Tractor, por përfitimet shtrihen shumë më tej.

“Ne nuk furnizojmë thjesht makinat dhe të sigurohem i se ato mirëmbahen dhe funksionojnë”, thotë Inxhinieri i Projektit Special të Zahid Tractor Mohammed Gaber, i përfshirë në projekt për mbi dy vjet. “Ne marrim përgjegjësi për çdo aspekt të veçantë të operimit të makinës. Kjo përfshin furnizimin e të gjithë pjesëve dhe gjërave të konsumueshme, të tilla si vajrat e motorit dhe ato hidraulike dhe filtrat. Një herë në çdo dy muaj dërgojmë ekupe shtesë nga Dammam që të kryejnë inspektime gjithëpërfshirëse të makinës. Në qoftë se ndonjëherë është e nevojshme që ta largojmë një makinë për riparim, ne përgjigjemi edhe për atë. Dhe si pjesë e marrëveshjes me Sinopec, zëvendësojmë makinat kur ato kanë funksionuar për rreth 3000 orë. Ne përgjigjemi gjithashtu për furnizimin e operatorëve të trajnuar plotësisht dhe me përvojë për të gjitha makinat. Në fakt, përveç karburantit, që e organizon Sinopec, përgjegjësia për çdo aspekt të veçantë për menaxhimin dhe operimin e makinës në projekt merret përsipër prej nesh, duke e lënë Sinopec plotësisht të lirë që të përqendrohet në kërkimin e mineralit.

“Dhe sigurisht”, shton ai, “Sinopec nuk e ka kërkesën për të investuar shuma të konsiderueshme të kapitalit për të blerë makina – dhe kërkohet një shumë e madhe kur ju nevojitet një flotë prej më tepër se 40 traktorë të tipit me zinxhirë”.



PAJISUR PËR REZULTATE

Mbikëqyrësi i operacioneve të Departamentit Gjeofizik të Sinopec, Yan Shizhong, përgjigjet për aktivitetet e kërkimit të mineralit nga shoqëria në Arabinë Saudite.

“Kur nisëm për herë të parë punën në vend”, thotë ai, “nuk kishim synimin të merrim pajisje me qira, megjithëse e dinim se donim të punonim me makinat Cat. Kishim bërë kërkimin dhe çdo njeri thoshte se Caterpillar ishte marka më e mirë së cilës duhet t’i drejtoheshim, se ata ishin më të mirët për kushtet e shkretëtirës. Ne kishim provuar një markë tjetër makine – një makinë kineze meqenëse ne ishim shoqëri kineze – por moti tregoi se ishte tepër i nxehtë për të, dhe terreni ishte me shumë rërë. Cat D8R e furnizuar nga Zahid, megjithatë, janë të pajisura në mënyrë të veçantë për operim në shkretëtirë. Ato janë të forta, të fuqishme dhe vijnë me një mbështetje servisi të mirë si pjesë e marrëveshjes së dhënies me qira.

“Duke i marrë parasysh të gjitha, marrja me qira Zahid doli se ishte zgjidhja ideale për ne. Kjo do të thotë se ne mund të jemi fleksibël me numrin e makinave që duam të përdorim, dhe shmangim të gjitha vështirësitë e gjetjes të operatorëve shumë të mirë për t’i përdorur

ato, një problem që e patëm kur erdhëm fillimisht këtu. Tani ky është një problem për Zahid Rental, gjë që na përshtratet shumë mirë! Por seriozisht, ne punojmë mirë me ta. Ne kemi zhvilluar një marrëdhënie të ngushtë gjatë dy vite e gjysmë të kaluar. Mbi të gjitha, bashkë me sigurimin e një zgjidhjeje të mirë financiare dhe operacionale për të plotësuar nevojat tona, ata përgjigjen shpejt kur ka probleme – siç do të jetë gjithmonë në këto kushte me të cilat përballemi. Dhe gjithmonë marrim servis të mirë. Unë i njoh ata, ata janë bërë miqtë e mi, dhe jam i lumtur për këtë”.

MINIERA INDIANE GJEN NJË RRUGË MË TË LEHTË

PËR TË LËVIZUR 4.5 MILIONË TON GUR GËLQEROR

VENDNDODHJA:
CHANDRAPUR,
MAHARASTRA,
INDI



Minierat e gurit gëlqeror Naokiri në Chandrapur, Maharastra, Indi, janë pjesë e UltraTech Cement Limited. Ajo prodhon lëndën e parë për skorjet pjesë përbërëse e çimentos, në një vend me një kërkesë konstante për materiale ndërtimi. Pas detyrës kryesore të nxjerrjes së gurit gëlqeror, vjen sfida praktike e lëvizjes së tij, në një rrugë transportimi që përdoret në mënyrë konstante. Për shkarkuesit që përdorin rrugën e transportit, sfida më e madhe vjen nga konsumimi i gomave, dhe risku i shpimit të tyre nga gurët e mprehtë që janë shpërthyer nga sipërfaqja e shkëmbinjve. Por që me futjen e Cat CS533E kompaktësuesit vibrues të dheut vendosur pas një gradues motorik Cat 120H për mirëmbajtjen e rrugës, rastet e dëmtimit nga shkarkuesit në minierë kanë rënë me më shumë se 60 për qind.

“Rrugët e transportimit shkaktohen më shumë nga defektet e shkarkuesve”, thotë Rajesh V. Sambrey, asistent zëvendës-president i minierave në Ultratech Cement Limited. “Në qoftë se rruga nuk mirëmbahet siç duhet, mjaft gjëra prishen me shpejtësi. Ashtu si problemet imediate me gomat, mund ta pësojë dhe pezullimi i shkarkuesve, mund të ndikohet transmissioni dhe mund të prishet shasia. Dhe kur ke një shkarkues jashtë pune, atëherë ke një minierë që nuk po operon me kapacitet të plotë”.

ELEMINIMI I PENGESAVE NË PRODHIM

“Graduesi motorik Cat dhe kompaktësuesi vibrues i dheut janë ideal për nevojat tona”, thotë Rajesh. “Pasi buldozerët pastrojnë rrugën, graduesi motorik 16 ton e ndjek me thikën e tij 3,685 mm që përgatit një rrugë të gjerë për kompaktësuesin vibrues të dheut CS533E”. Tamburi i 2,134 i CS533E e merr fuqinë nga një motor diesel i ngarkuar turbo Cat 3054C me 4 cilindra që punon me 2,200 rpm. Rregullimi unik i pompës së tij të dyfishtë siguron fluksin e veçantë, të balancuar hidraulik tek aksi i rrotave të pasme dhe tek motorët shtytës të tamburit. Kjo siguron përdredhjen dhe tërheqjen maksimale me një gradueshmëri makine deri në 80 për qind dhe amplitudë vibruese prej .85mm që kompaktëson gurë të një madhësie deri në 200 mm.

Duke punuar së bashku, të dy makinat prodhojnë një sipërfaqe rruge që ka ndihmuar të maksimizohet koha e punës në minierë. “Rruga e transportimit të një miniere është si një arterie. Nëse bllokohet, atëherë mund të ketë pengesa të rrezikshme”, shpjegon Rajesh. “Të kesh kompaktësuesin të disponueshëm do të thotë se ne mund ta mirëmbajmë sipërfaqen e rrugës në mënyrë konstante, duke siguruar që shkarkuesit të mund të shkojnë dhe të vijnë pa pengesa. Që kur kanë filluar punë këto makina, përqindja e shpimit të gomave të shkarkuesve tanë ka rënë me dy të tretat dhe jetëgjatësia e gomave është rritur meqenëse tani ka më pak prerje dhe konsumim. Kjo ka çuar tashmë në një fitim të rëndësishëm në investimin tonë. Dhe kemi mbështetjen e vazhduar të tregtarit Cat Gmmco India, i cili është në vend meqenëse na nevojitet shërbimi apo mirëmbajtja dhe kur na nevojitet”. ■



RAJESH V. SAMBREY

Asistent zëvendës-president
i Minierave në Ultratech
Cement Limited.

TU JAPIM KLIENTËVE NJË ZË MË TË FORTË

PËR DISPONUESHMËRINË, REAGIMIN DHE ZHVILLIMIN E PRODUKTIT

Frederic Istas (djathtas) duke diskutuar kapacitetin me Glenn Vancoille, mbikëqyrës në qendrën rajonale të shpërndarjes Zeebrugge.

Frederic Istas është menaxheri i ri i produktit për ekskavatorët hidraulikë me gjurmë në Evropë, Afrikë, Lindjen e Mesme (EAME) dhe Komonuellthin e Shteteve të Pavarura. Që prej lëvizjes së tij të fundit nga selia qendrore globale e Caterpillar në Peoria në SHBA për tek zyra e tij e re në Gjenevë, Zvicër, ai ka sjellë një fokus të ri në rolin e tij. Gjëja qendrore e saj është rritja e mënyrës se si Caterpillar i dëgjon dhe u përgjigjet klientëve.

“Hapi dhe madhësia e kësaj detyre është masivisht e ndryshme nga puna ime me menaxhimin e të ardhurave globale. Nga një këndvështrim i përgjithshëm i të gjithë linjave të produktit deri tek një fokus i vetëm tek ekskavatorët hidraulik me zinxhirë, ajo është më e thellë se thjesht një ndryshim nga pozicioni global tek ai rajonal. Po punoj me një ekip shumë më të gjerë këtu, në

një zonë gjeografike shumë më të gjerë”, thotë Frederic. Duke pasur detyrën e përmirësimit të servisit dhe ofrimit të produktit për klientët në Evropë, Afrikë, Lindjen e Mesme dhe Komonuellthin e Shteteve të Pavarura (CIS), Frederic përgjigjet për një dinamikë të ri për disponueshmëri, reagim dhe zhvillim të produktit. Pjesë e kësaj është rritja e mëtejshme e rolit të qendrave rajonale të shpërndarjes të produktit në Dubai dhe Zeebrugge, Belgjikë, për të përmirësuar disponueshmërinë rajonale të gamës së ekskavatorit hidraulik me zinxhirë.

Më shumë ▶

VENDNDODHJA:
ZEEBRUGGE,
BELGIKË



“Me këtë imput ekstensiv ne zhvillojmë një pamje ‘hi-res’ të asaj që klientët duan realisht”.

NDIKIMI NË NJË GJURMËN GLOBALE

Divizioni i gërmimit të Caterpillar ka parë shtrëngesa të disponueshmërisë në mbarë botën për disa modele si rezultat i drejtpërdrejtë i rritjes shumë të shpejtë në disa ekonomi tregu. Kjo i ka kërkuar divizionit që të jetë edhe më dinamik në ndikimin e gjurmës së saj globale.

“Plotësimi i pritshmërive të klientëve është kritik. Për të përmirësuar disponueshmërinë e produktit ne shikojmë në mënyrë konstante opsionet alternative që produktet të merren nga fabrikat tona në të gjithë botën. Përdorimi i qendrave rajonale të shpërndarjes është një mënyrë efektive për mbrojtjen e klientëve sa më shumë që të jetë e mundur nga kohët më të gjata të transitit”, shpjegon Frederic. “Por është thelbësore për klientët të dinë se megjithëse mund të ndryshojë burimi, cilësia, besueshmëria dhe garancia janë po ato, pavarësisht nga origjina e produktit”.

Me peizazhin konkurrues gjithnjë në ndryshim, vazhdon të mbetet imperative që të mbeten më të mirët tregtarët e Caterpillar dhe Cat. “Konkurrenca nga Kina ka qenë shumë e dukshme në Afrikë, Lindjen e Mesme dhe në rajonet e CIS për disa kohë, por ne tani shikojmë se ata kanë filluar të bëhen aktivë në Evropë”, thotë Frederic. “Ka tashmë një numër shumë të madh konkurruesish në arenën evropiane, dhe nuk do të jetë kështu kur konkurrenca kineze do të vijë në Evropë gjithashtu. Kështu, varet nga ne që të vazhdojmë të livrojmë produkte dhe servise për klientët tanë me koston më të ulët të posedimit dhe operimit në industri”.



Eskavatori hidraulik me zinxhirë 349E, pjesë e fokusit të shtysës së Frederikut për disponueshmërinë rajonale të përmirësuar.

RRITJA E DISPONUESHMËRISË SË PRODUKTIT

“Ne po optimizojmë në mënyrë konstante kanalet tona të shpërndarjes për të rritur disponueshmërinë për klientët, me një përdorim të zgjeruar të qendrave rajonale të shpërndarjes si kjo”, thotë ai. Vendi në Zeebrugge, një magazinë me obligacion, magazinon ekskavatorë hidraulikë nga Belgjika, Japonia, Grenobli, Brazili dhe SHBA, përpara dërgimit të tyre në rrjetin e tregtarëve dhe përfundimisht tek klientët tanë. Një numër konfigurimesh standarde – ‘Rregullime të Shpërndarjes’ – për produkt gjithmonë është i magazinuar. Këto janë konfigurimet më të kërkuara zakonisht dhe t’i kesh ato gati ndihmon për të siguruar disponueshmërinë më të mirë të mundshme.

Caterpillar i mban këto konfigurime standarde sa më afër kërkesave të klientit që të jetë e mundur, siç shpjegon Frederic: “Ekipet nga divizioni i ndërtimit global dhe infrastrukturës harxhon shumë kohë me klientët për të konstatuar ekzaktesisht se çfarë u nevojitet atyre, duke përdorur një kombinim të inspektimeve të klientëve, intervistave, paneleve si dhe kërkimit të tregut, panairëve, informacione nga ekipi i shitjeve dhe kontaktet e drejtpërdrejta me

tregtarët. Ndryshimi i nevojave të klientit do të thotë se disa nga konfigurimet ka mundësi që të kenë nevojë për axhustime të vogla për të ecur përpara”.

DIVERSIFIKIMI I OFERTAVE TË PRODUKTIT, NEVOJA TË DALLUESHME TË KLIENTIT

“Kemi vënë re nevojën për diversifikimin e ofertave të produktit, si rezultat i dallimeve rajonale në legjislacion, rregulloret e emetimeve dhe një mungesë të pajisjeve – teknologjisë në zgjerim”, shpjegon Frederic. “Diferenca në makinat që ofrojmë në zona shumë të rregulluara si Amerika e Veriut dhe Evropa dhe ato në ato në zonat më pak të rregulluara në Afrikë, Lindjen e Mesme dhe CIS, eventualisht do ta bënin të pamundur që të ofrohet një linjë e vetme produkti që u shërben të dy tregjeve”.

Për më tepër kjo mund të shikohet si bërja e një detyre dy herë të vështirë. Për Frederic, kjo është një përplasje në rrugë. “Legjislacioni është diçka për të cilën mund të ankohesh ose që mund ta pranosh dhe ta kalosh”, thotë ai. “Roli im është të sigurohem që ne t’i japim të njëjtin fokus ndryshimeve të tjera shumë të rëndësishme, d.m.th., ato që ndodhin me ndryshimin e kërkesave të klientit. Informacioni dhe kërkesat e klientit që mbledhim

SI I NDIHMON TREGTARËT DHE KLIENTËT QENDRA E SHPËRNDARJES ZEEBRUGGE

Marcel Stoelman, Menaxheri i shpejtësisë/tregtisë të Caterpillar, shpjegon: "Ne filluam me logjistikën Wallenius Wilhemsen (WWL) në vitin 2004 dhe ky vend këtu në Zeebrugge prej 47 hektarësh ka kapacitet për 7000 makina. Tani po e zgjerojmë në mënyrë agresive ofertën tonë për 50 rregullime qendrash shpërndarje (DCA, ose konfigurime), që nga ekskavatori 311 deri tek ai 390. Në qoftë se një makinë ka qenë këtu për më tepër se 45 ditë, ajo "ushtrohet", për të siguruar që të mbetet në kushte pune të shkëlqyera. Pastaj, kur vjen specifikimi i klientit, ne e përfundojmë makinën sipas porosisë, duke montuar ndonjë gjë që nuk është në DCA, dhe e dërgojmë atë tek klienti. Me DCA që saktësisht pasqyrojnë nevojat e klientit, ne harxhojmë kohë minimale për tu orientuar, duke siguruar që klientët t'i fillojnë dhe t'i vënë në jetë projektet sa më shpejt që të jetë e mundur".



MARCEL STOELMAN
Menaxheri i shpejtësisë/
tregtisë të Caterpillar.

"Ne po u sigurojmë Cat dhe ekipeve të shitjeve dhe tregtarëve më tepër mjete dhe informacion për t'i ndihmuar klientët që të ulin kostot e pronësisë dhe të operimit".

tani do të çojnë në ciklin tjetër të zhvillimit, dhe atëherë ne do të shikojmë rezultatet reale të punës tonë".

UTILITETI DHE SEGMENTET E CIKLI TË JETËS

Të qenit më afër terrenit sjell një rezultat të rëndësishëm - kuptimin më nga afër se si i përdor pajisjet klienti. Ajo që marrin nga makina e tyre Cat varet në një masë të madhe nga ajo se si e përdorin atë: në lidhje me orët, detyrat dhe si e përdorin atë si investim. Për klientët që e përdorin ekskavatorin hidraulik me zinxhirë në mënyrë konstante, duke optimizuar kohën e punës dhe produktivitetin, fokusi i tyre tek kostoja totale e pronësisë dhe e vlerës së mbetur të makinës janë disa nga kriteret kyçe të blerjes. "Ju mund ta shikoni këtë grup si segmentin e 'ciklit të jetës'", shpjegon Frederic. "Krahasojeni atë me

"Shoqërisë i është dashur të bëhet shumë më dinamike."

klientin që e përdor makinën e tij për detyra specifike, jo domosdoshmërisht e përdor makinën për aq shumë orë në vit. Ai ende do cilësi dhe besueshmëri, por ai do gjithashtu shumëllojshmëri. Këta klientë do të futeshin në kategorinë e segmentit 'utiliteti'. Ne i kushtojmë të njëjtën vëmendje të gjithë klientëve, ndërsa vëmë re se ndarja midis segmentit të utilitetit dhe ciklit të jetës ndryshon sipas rajonit, si dhe sipas klasis të madhësisë së makinës. Ne po rishikojmë dallimet shumë nga afër në mënyrë që ta përshtatim ofertën tonë për të plotësuar nevojat e tyre. Edhe kur flasim për segmentin e utilitetit apo për ciklin e jetës në mënyrë konstante ne përipiqemi të gjejmë rrugët për të ulur kostot e pronësisë dhe të operimit.

Monitorimi i mënyrës se si përdoren makinat tona ndihmon gjithashtu për të optimizuar rregullimet në qendrën e shpërndarjes, konfiguracionet që ofrojmë", thotë Frederic. Për klientët në zonat shumë të rregulluara, kjo përfshin tani motorin e shumë pritur Stage 3B. "Caterpillar ka linjën më të gjerë të produktit të ekskavatorëve hidraulikë me zinxhirë të montuar me motorët e certifikuar Stage 3B", shpjegon

Frederic. "Seria E e re aktualisht po futet në Evropë dhe informacioni nga klientët për sigurinë, efikasitetin e karburantit dhe produktivitetit ka qenë mjaft pozitiv".

CILA ËSHTË E ARDHMJA E EKSKAVATORËVE HIDRAULIKË ME ZINXHIRË?

"Për shumicën e gjerë të linjës sonë të produktit ne do të mbajmë dy versione të produktit", thotë Frederic. "Një për zonat shumë të rregulluara dhe një për zonat më pak të rregulluara. Kjo, si dhe diferencimi i mundshëm në ofertën që mund të kërkohet nga klientët që operojnë në segmentet e utilitetit dhe/ose të ciklit të jetës, të gjithë do të kenë nevojë të menaxhohen. Në të dy rastet, fokusi ynë i pandërprerë tek cilësia do të vazhdojë të sjellë kënaqësinë e rritur të klientit dhe përfundimisht volume më të mëdha të shitjeve. Ne po punojmë gjithashtu shumë fort për të siguruar disponueshmëri më të mirë dhe më të qëndrueshme të produktit, në përputhje me pritshmëritë e klientit. Aty ku justifikohet, ne gjithashtu do të shikojmë gjithnjë e më tepër integrimin e elektronikës, drejtimin me satelit dhe AccuGrade – zhvillime teknologjike të fokusuara në rritjen e produktivitetit dhe rendimentit të operuesit".

Frederic mezi pret që të ketë kontakte të vazhdueshme dhe rritura me klientin: "Unë dua të dëgjoj më tepër nga njerëzit në terren. Unë esencialisht jam një përçues për të kanalizuar nevojat e tyre në organizatë dhe ajo që është më e rëndësishme, për të siguruar që ne të ndërtojmë dhe të livrojmë produktet për të cilat klientët tanë nevojë që të jenë të suksesshëm". ■



Vendi me 47 hektarë në Zeebrugge, me hapësirë për 7000 makina.



Të bësh një botë me dallime,
Phil Ringenberger ka
përgjegjësi globale për ÇR.

TA LEMË TË VJETRËN...

Tregtari i Cat në Mbretërinë e Bashkuar Finning e transformoi këtë Cat 775D në një kamion për terrene të pashtruara.



NJË JETË E RE NË PUNË ME RINDËRTIMIN E CERTIFIKUAR TË CAT



VJEN E REJA.

E rindërtuar, e rilyer me të verdhën Caterpillar, 775D rikthehet për të punuar në 25,000 orë të regjistruara, gati për veprim.



Miguel Ezquerro nga tregtari i Cat Bergerat Monnoyeur, ka parë interesin e rritur në Certified Power Train Plus.

Rindërtimi i certifikuar Cat dhe seria e certifikuar Cat e pjesëve me energji e transformojnë një makinë të vjetër në një makinë që performon dhe duket po aq e mirë sa në ditën që doli nga linja e prodhimit. E lançar në vitin 1985, Cat Certified Rebuild (CCR) [Cat e Certifikuar e Rindërtuar] festoi 5000 'vjetorin' në dhjetor 2010 me një ngarkues me rrota të rindërtuar 980G. Këtu Phil Ringenberger, konsulenti madhor i marketingut të Caterpillar - me përgjegjësi globale

për CCR – thekson përfitimet e shumta të asaj që ai e quan “opsioni përfundimtar i riparimit”.

“Çdo klient në mënyrë të pashmangshme do të arrijë të njëjtën pikë me pajisjen e tij”, thotë Phil, “Udhëkryqet në të cilat atyre u duhet të vendosin të rindërtojnë apo të rishesin dhe zëvendësojnë. Shasitë e Cat prodhohen që të jetojnë të paktën dyfishin dhe më tepër klientë po përfitojnë tani prej kësaj, duke zgjedhur rindërtimin e serisë së pjesëve të fuqisë ose të të gjithë makinës”.

“NJË MAKINË KREJT E RE 20-VJEÇARE”

Kthimi i makinës në nivelin e saj fillestar të performancës për një fraksion të kostos së një makine të re do të thotë që klientët gëzojnë kosto pronësie dhe operuese më të ulëta. Ashtu siç shpjegon Phil, avantazhet e CCR shkojnë përtej përfitimeve financiare. “Shumë klientë e çmojnë faktin që përdorimi i një makine për dy jetë do të thotë se kjo kontribuon drejt për drejt në kursimin e energjisë dhe materialeve”, thotë ai. “Dhe le të mos harrojmë se operatorët zhvillojnë marrëdhënie pune të afërta me makinën e tyre, dhe kjo makinë nuk është diçka që shumë njerëz do të donin t’i thoshin mirupafshim pas 10 ose 20 vitesh. Me CCR ne livrojmë një makinë krejt të re 20-vjeçare.

KONSISTENCA E CILËSISË NË MBARË BOTËN

Caterpillar është i vetmi prodhues me një program të tillë të detajuar të riprodhimit dhe i vetmi që garanton performancë si makinë e re. Kur një Cat e certifikuar e rindërtuar kudo në botë bëhet nga tregtarët Cat, si e rindërtuara Finning që tregohet në këtë faqe, ka një garanci të konsistencës dhe të sigurisë se çdo pjesë e makinës plotëson kërkesat strikte të cilësisë të Caterpillar. Qendrore për këtë është lista e pjesëve të rindërtimit, ‘kompleti i të dhënave’ që tregtarët përdorin si një udhëzues referues. Kjo mund të jetë e gjatë me

Rindërtimi i Certifikuar Cat garanton performancë si e reja për një fraksion të kostos së një makine të re.

3000 faqe, me deri në 10,000 artikuj linje të projektuar për riparimin, zëvendësimin ose dhënien e gjendjes së re. Shumica e rindërtimeve do të ripërdorin deri në 90 për qind të makinës, duke e riprodhuar atë në gjendje si e reja, me të gjitha pjesët kritike të zëvendësuara dhe përditësimet inxhinierike të rindërtuara. Vetëm pjesët e reja të Cat ose me operues të rinj përdoren në një rindërtim të certifikuar, duke mbuluar çdo detaj: çelësat, kalibrat, rrjetin e telave, tubat, modulën e kontrollit elektronik (ECM), serinë e pjesëve të fuqisë, pjesët hidraulike, stacionin e operuesit dhe punën e lyerjes. Kur përfundohet, makinës i jepet një garanci prej 12 muajsh me një opsion për garanci shtesë dhe financim. Në disa raste, tregtarët Cat do të ofrojnë një kontratë për shërbim të plotë me terma të njëjta si ose shumë të ngjashme me ato të një makine të re.

Për klientët e Miguel Ezquerra, përfaqësues i shitjes së pjesëve dhe servisit në tregtarin Cat Bergerat Monnoyer, zgjedhja e SCR shpesh është thjesht një çështje matematike. “Shumica e klientëve të rindërtimit të ri zgjedhin opsionin e jetës së dytë sepse ai është kaq tërheqës nga ana financiare”, thotë ai. “Për një fraksion të kostos së një makine të re, ata marrin nivele të performancës, produktivitetit, besueshmërisë dhe jetëgjatësisë si të ishin të reja. Klientët ekzistues të rindërtimit po kthehen me makina të tjera në flotën e tyre për rindërtime ose për të blerë pajisje të reja Cat sepse ata e dinë se CCR do të jetë një opsion në të ardhmen”.

Në varësi të kërkesave të klientit, një rindërtim i plotë nuk kërkohet gjithmonë dhe rekomandohet në vend të saj një rindërtim i serisë së pjesëve të fuqisë të certifikuar (CPT). Ky fokusohet tek motori, konvertuesi i momentit të përdredhjes, transmisioni, diferencialët dhe shtytjes finale. “Rindërtohet ose zëvendësohet çdo gjë që e bën makinën të eci ose të ndalojë”, thotë Miguel. “Opsioni më popullor për klientët është Certified Power Train Plus, një rindërtim i serisë së pjesëve të fuqisë plus ndonjë pjesë shtesë të makinës që klienti dëshiron ta rikushtëzojë: ky opsion i jep fleksibilitet të shtuar ofertës së rindërtimit të certifikuar. Ai ul gjithashtu edhe çmimin e rindërtimit duke u fokusuar tek nevoja specifike e çdo klienti”, shpjegon Miguel. “Për shembull, në industrinë e mbetjeve, klientët në përgjithësi nuk janë të interesuar për paraqitjen e anës së jashtme të makinës. Kështu, rilyerja dhe përditësimet ‘kozmetike’ që vijnë me rindërtimin e certifikuar nuk janë shumë të rëndësishme për ata”.

INTERES I RRITUR I KLIENTIT

40 për qindëshin e rritjes së CCR nga viti në vit Phil Ringenberger ja dedikon arsyes së shëndoshë të klientëve. “Në qoftë se thjesht i riparohet gjërat kur kanë defekt, atëherë koha pa punë e makinave është e paparashikueshme, ka mjaft pasiguri dhe shqetësim. Në qoftë se zgjedh rindërtimin e certifikuar, atëherë planifikohet koha e nxjerrjes së makinës jashtë funksionit sipas kushteve tuaja brenda kuadrit të kohës suaj. Ajo kthehet në gjendjen si të ish e re pas 8 deri në 12 javësh, gjë që në disa raste është më herët se sa marrja e një makine të re. I jepet një numër i ri serie (vetëm CCR) dhe një targë certifikimi, e cila mund të jetë një mjet i fuqishëm marketingu për klientët. Rindërtimi i certifikuar përfaqëson një mundësi të madhe si një strategji afatgjatë për klientët që të maksimizojnë fitimet dhe produktivitetin e tyre ndërsa reduktojnë kostot e pronësisë dhe të operimit. E vetmja surprizë për mua është që jo çdo klient përfiton nga rindërtimi i certifikuar”. ■

CCR NE NJË VËSHTRIM

1. Inspektimi pararindërtimit
2. Çmontimi
3. Dhënia e gjendjes së re
4. Përditësimet kritike inxhinierike
5. Teste për serinë e pjesëve të fuqisë
6. Rimontimi
7. Testet e performancës
8. Rilyerja
9. Numri i ri serial
10. Rivlerësimi i klientit

Gati për pastrimin tërësor, makina 775D çmontohet në vendin Chesterfield të Finning.



Në pritje të një jete të re: Finning pret makinën e rindërtuar që t’i japë klientit Lafarge Aggregates 15,000 orë të tjera produktive.



Përditësimet e fundit për rindërtimin e certifikuar:
www.uk.cat.com/ccr



Makina më kompakte Cat.



MASHTRUES ME VOGËLSINË, BINDËS ME AFTËSINË: 300.9 I RI MINI ESKAVATORI HIDRAULIK

Në qoftë se e keni kapur treguesin e rrugëve të Evropës këtë vit, mund të keni dalluar një kampion të ri në terren. 300.9, centrali kompakt i energjisë më i fundit që i bashkohet radhës së ndërtimeve të ndërtesave, ishte një nga yjet e "Kopaktët Cat në Turne". Kemi biseduar me Harry Murphy, Përfaqësuesi i Shitjeve të Caterpillar, për tërheqjen në rritje të kësaj shtese më të vogël në gamën e prodhimeve Cat.

"Është i fuqishëm, produktiv dhe portabël, si fillim. Duke peshuar vetëm 935 kg, 300.9 është i ndërtuar rreth një motori diesel 854 cc, duke e bërë atë ekskavatorin më të fuqishëm në madhësinë e tij në botë. Ai ka një aftësi pastruese çuditërisht të mirë për një makinë kaq të vogël dhe mund të gërmojë deri në 1.7 metra thellë. Kryesisht përmbledh gjithçka që mund të prisni nga një makinë Cat në një shkallë më të vogël."

The 300.9 is being put to use across Europe in a range of areas, from landscapers, groundworking and tooling companies to the private and rental sectors. "It was designed to be intuitive," says Harry, "so it can be put to work straight away." With steady interest from the rental

business i tij në Skoci. David Moir nga Finning, i cili ja bëri shitjen Z. Mellish, thotë "Darran e pa 300.9 dhe e vlerësoi shpejtësinë dhe fuqinë e makinës. Përveç pamjes së mirë të kompaktit të tij dhe cilësisë së lartë të ndërtimit, motori 18.6 hp ishte një faktor kyç në vendimin e tij".

"Ne e paraqitëm 300.9 sepse tregu i mini ekskavatorëve kishte nevojë për një performues të fuqishëm", konkludon Harry. "Këtë e konfirmon përgjigjja e klientit, me një fluks konstant porosish nga tregtarët në të gjithë rrjetin me eksporte që janë gati të fillojnë për në SHBA, Kanada dhe Australi. Me shpresë se përgjigjja atje do të jetë po kaq pozitive siç kemi parë me klientët këtu – një vlerësim i madh për ekskavatorin tonë më të vogël!" ■

*"Çdo gjë që ju prisni nga një makinë
Cat por në një shkallë më të vogël."*

market, the 300.9 can also be paired up with the H25 hydraulic hammer, making it a useful 'demolition dynamo' too. "The obvious benefit of something this size is that it fits practically anywhere: moved around on a standard trailer with a standard license, or even in the back of a van with the frame folded down. Because of its narrow body, the 300.9 can fit through a 760 mm doorway or travel in a service elevator on a demolition site, something customers are already making great use of."

Për klientin Darran Mellish, 300.9, ai po provon se është shtesa më e dobishme për West Coast Tool dhe Plant Hire,

SPECIFIKIMET:

935 kg, 854 cc motori diesel; 3 cilindra 13.8 kW
8/9 kN forca e zhvendosjes
1.73 mm thellësia e gërmimit
730 mm e gjerë.



Më shumë informacion rreth mini ekskavatorit hidraulik:

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

I PAPËRKULSHËM; I BESUESHËM

Gjatë gjithë ditës; çdo ditë



PREZANTIMI I SERIVE TË REJA E CAT®

Brezi tjetër i ekskavatorëve hidraulikë Cat® është projektuar për të arritur më tej – për të vendosur standarde të reja të industrisë për produktivitetin – në të gjitha ditët, çdo ditë. Specifika të dizenuara për më shumë besueshmëri dhe më pak kohë të humbur përfshijnë:

- Struktura të përparme të reja të përforcuara
- Përmirësimet në kabinë rritin komfortin dhe produktivitetin e operatorit
- Sistemi hidraulik i përmirësuar për efencë më të mirë të karburantit

CAT, CATERPILLAR, logot e tyre përkatëse, "E Verdha Caterpillar" dhe veshja tregtare "Power Edge" si dhe identitetin e shoqërisë dhe të produktit këtu, janë shenja tregtare të Caterpillar dhe mund të përdoren pa leje. © 2001 Caterpillar. Të gjitha të Drejtat të Rezervuara. CAT

Teknoxgroup





©2011 Caterpillar, All Rights Reserved. CAT, CATERPILLAR, their respective logos, "Caterpillar Yellow" and the POWER EDGE trade dress, as well as corporate and product identity used herein, are trademarks of Caterpillar and may not be used without permission.



TEKNOXGROUP SHQIPERI SH.P.K.
Fshati Mucaj - Vore - Albania
Tel: +355 44504747
Fax: +355 44504750

