

# ASCENDUM

## MAGAZINE

N.º11  
Outubro 2013

### GRUPO ASCENDUM EXPANDE-SE PARA 9 PAÍSES DA EUROPA CENTRAL

P.06-17



[www.ascendum.pt](http://www.ascendum.pt)

**ASCENDUM**  
GRUPO

### Índice

- P.02 EDITORIAL
  - P.03 GRUPO ASCENDUM EXPANDE-SE PARA 9 PAÍSES DA EUROPA CENTRAL
  - P.04 ENTREVISTA A RICARDO MIEIRO, PRESIDENTE DA COMISSÃO EXECUTIVA
  - P.06 ASCENDUM NO MUNDO
  - P.08 ASCENDUM CENTRAL EUROPE
  - P.18 ENTREVISTA - MAHIR HOCAOGLU
  - P.19 PRIMEIRO "ESTUDO DE SATISFAÇÃO INTERNA" COMEÇA JÁ EM OUTUBRO
  - P.20 "QUESTIONÁRIO DE CLIMA ORGANIZACIONAL" ARRANCA EM NOVEMBRO
- INDICADORES

### Editorial



**RICARDO MIEIRO**  
Presidente da Comissão Executiva

## UM NOVO VOTO DE CONFIANÇA

Começo por dar as boas-vindas a cada um dos 280 colaboradores da Áustria, Hungria, Rep. Checa, Eslováquia, Roménia e Croácia que, desde 1 de outubro, entraram na família Ascendum.

Não é ao acaso que digo "família". A Ascendum nasceu como uma empresa familiar, portuguesa, há mais de meio século, e hoje, apesar dos anos passados e da internacionalização a diferentes países, os princípios da ética, da excelência, da agilidade e da sustentabilidade que estiveram na sua génese mantêm-se intactos.

Com esta extensão à Europa Central, somos sem dúvida uma família maior. Mas tão ou mais importante do que a dimensão é manter-nos íntegros na nossa abordagem no mercado, bons no que fazemos e com vontade de fazer melhor, ágeis para antecipar as melhores oportunidades e sustentáveis para crescer sem hipotecar o nosso futuro.

Tem sido assim que conseguimos crescer e diversificar. Tem sido assim que conquistamos o voto de confiança de cada vez mais clientes. Tem sido assim que a Volvo CE nos continua a dar o seu voto de confiança. É assim que nos tornamos num dos mais importantes – senão mesmo no mais importante – parceiro da Volvo CE. Em menos de 18 meses, entrámos no México, no Dacota do Norte (EUA) e expandimo-nos agora à Europa Central. No gigantesco mercado mexicano, onde outros representantes da Volvo CE tinham antes falhado, prevemos estar em 2014 com 14 delegações. No Dacota do Norte, adquirimos a representação Volvo CE à Swanston Equipment e queremos duplicar o volume de negócio dos EUA em três anos; nos mercados da Europa Central, temos objetivos igualmente ambiciosos.

Sabemos que o contexto económico de muitos destes países está condicionado pela crise europeia e pela retração de alguns dos setores que historicamente têm sido os nossos motores de crescimento. Temos noção de que as equipas que há muito trabalham nestes países têm dado o seu melhor para conseguir alcançar resultados. Mas queremos mais. A nossa ambição está, no entanto, sustentada pela nossa experiência de décadas no setor, pelo estilo de gestão que nos permite decidir em tempo útil, pela inovação que temos imprimido ao setor, pela amplitude e qualidade dos serviços pós venda que disponibilizamos, pela capacidade de diversificar para setores de atividade que nos possam ajudar a crescer, procurando sempre satisfazer as necessidades dos nossos clientes.

O que nos faltava na Europa Central até aqui, temos-lo agora convosco nesta família: uma organização bem estruturada, que continua a trabalhar com os equipamentos da Volvo CE que tão bem conhece e que domina as realidades e as necessidades de toda esta região. Todos juntos temos a partir de hoje a possibilidade de sermos ainda mais internacionais, mais capazes de encontrar sinergias e de ter mais e melhores práticas para partilhar.

**Juntos, temos tudo o que é preciso para escrever mais um capítulo desta história de sucesso.**

#### Capa (da esquerda para a direita):

Tomas Kuta, Presidente, Sales Region EMEA, Volvo CE  
Thomaz Schmitz, CEO Ascendum Central Europe  
Rui Faustino, Comissão Executiva do Grupo Ascendum  
Ricardo Mieirolu, Presidente da Comissão Executiva do Grupo Ascendum  
Paulo Mieirolu, Comissão Executiva do Grupo Ascendum  
Angela Vieira, Comissão Executiva do Grupo Ascendum  
João Mieirolu, Comissão Executiva do Grupo Ascendum  
Pedro Arêde, CFO Ascendum Grupo  
Reinhard Schacht, CFO Ascendum Central Europe  
Niclas Wahlström, Vice Presidente, EMEA Hub West Volvo CE  
Mahir Hocaoglu, CEO Ascendum Turkey e Membro CA Ascendum Central Europe

## Grupo Ascendum expande-se para 9 países da Europa Central

# ASCENDUM À DESCOBERTA DO “VELHO CONTINENTE”



ASCENDUM  
Veículos

ASCENDUM  
Maquinaria

ASCENDUM  
Machinery

ASCENDUM  
Makina

ASCENDUM  
Maquinaria México

ASCENDUM  
Baumaschinen Österreich

ASCENDUM  
Máquinas

AIR-RAIL

TRP ASCENDUM GROUP

ASCENDUM  
Stavební stroje Czech s.r.o.

ASCENDUM  
Rental

AIR-RAIL TURK

ASCENDUM  
Stavebne stroje Slovensko s.r.o.

TRACTORRASTOS  
ASCENDUM GRUPO

ASCENDUM  
Építőgépek Hungária Kereskedelmi Kft.

AIR-RAIL  
Portugal

ASCENDUM  
Machinery s.r.l.

ASCENDUM  
gradevinski strojevi Hrvatska d.o.o.

O Grupo Ascendum acaba de reforçar a sua presença no “Velho Continente”, juntando a Portugal, Espanha e Turquia seis novos mercados que enformam a nova operação Ascendum Europa Central: Áustria, Hungria, República Checa, Eslováquia, Roménia, Croácia, Eslovénia, Bósnia Herzegovina e Moldávia.

A expansão faz-se através da aquisição da operação que a Volvo CE tinha nesta região e a Ascendum vai manter uma estrutura similar à que a Volvo tinha

para este seu “Central European Group”, com uma holding a partilhar a gestão dos vários territórios e seis empresas locais, as suas direções e os seus 280 colaboradores a manter a operação nos seis países.

A Ascendum começou a operar nestes países a 1 de outubro, atuando diretamente num território de 554 mil quilómetros quadrados (similar ao da Península Ibérica), com 60 milhões de habitantes e um PIB ligeiramente superior a um bilião de dólares.

A aquisição, que exigiu um investimento da ordem dos 55 milhões de Euros, permite ainda à Ascendum fornecer equipamentos aos agentes da Volvo CE localizados na Eslovénia, Bósnia Herzegovina e Moldávia.

O Grupo Ascendum passa, assim, a reafirmar-se como um dos principais representantes da Volvo CE a nível global, com seis operações que o levam a atuar diretamente num total de catorze países, como se pode ver no organograma do Grupo Ascendum.

**“VAMOS LEVAR AS NOSSAS  
MELHORES PRÁTICAS  
À EUROPA CENTRAL.  
A VOLVO CE JÁ LÁ TINHA  
TUDO O RESTO”**

**RICARDO MIEIRO**  
Presidente da Comissão Executiva

## Entrevista a Ricardo Mieiro, Presidente da Comissão Executiva

**Quatro meses depois de consolidar as suas operações nos EUA, com a entrada no Dakota do Norte, o Grupo Ascendum volta a crescer, desta vez na Europa Central. Para dar a conhecer ao Grupo como surgiu esta nova oportunidade e quais os objetivos e a estratégia para a nova região, a Ascendum Magazine entrevistou o Presidente da Comissão Executiva do Grupo, Ricardo Mieiro.**

### **O GRUPO ASCENDUM TINHA ACABADO DE DAR UM PASSO DE GIGANTE NOS EUA. AGORA VOLTA A FAZÊ-LO NA EUROPA CENTRAL. COMO SURTIU ESTA OPORTUNIDADE E QUAL A SUA RELEVÂNCIA PARA O GRUPO ASCENDUM?**

No Grupo Ascendum estamos determinados em crescer, e a fazê-lo de forma consistente e sustentável. Um dos princípios estratégicos para conseguir este tipo de crescimento é a diversificação geográfica. É fundamental estarmos em mais mercados para reduzir a dependência de uma geografia em particular e esta é mais uma oportunidade de o conseguir. Por outro lado, as excelentes relações com a Volvo CE levam-nos a analisar todas as oportunidades que se colocam e levam igualmente a Volvo a confiar neste seu distribuidor, com quem trabalha há mais de 50 anos e a quem reconhece *know how*, estabilidade e solidez financeira, assim como a continuidade que é fundamental para reduzir os riscos de uma mudança como esta.

**A nossa estratégia passa por levar as nossas melhores práticas, a cultura do grupo, o seu empreendedorismo, e a sua rapidez de decisão à Europa Central, conscientes de que tudo o resto que é igualmente fundamental para o sucesso do negócio já lá está. As operações existem e estão bem estruturadas e dimensionadas. Os equipamentos existem e sabemos qual a sua qualidade. As equipas continuarão a trabalhar e são elas que conhecem os mercados e os seus interlocutores...**

### **CONSIDERANDO O INTERESSE DESTA NOVA REGIÃO EM TERMOS DE NEGÓCIO, POR QUE RAZÃO A VOLVO QUIS VENDER ESTA OPERAÇÃO?**

A Volvo CE está a concentrar-se cada vez mais na sua atividade central, de fabricante de equipamentos, e mantém apenas a vertente de distribuição em mercados nos quais não tem representantes com reconhecidas competências. Foi na sequência desta

estratégia que abriu um competitivo leilão a *dealers* selecionados, os quais, no seu entender, poderiam adquirir estes mercados. O Grupo Ascendum ganhou o leilão e fez a aquisição.

### **QUAL O INVESTIMENTO QUE O GRUPO FAZ NESTA NOVA OPERAÇÃO?**

O investimento inicial, efetuado na aquisição de ativos e no pagamento de um *goodwill*, é de 55 milhões de euros.

## **OBJETIVOS AMBICIOSOS PARA A NOVA REGIÃO**

### **O QUE REPRESENTA ESTA REGIÃO EM TERMOS DE NEGÓCIO E DE POTENCIAL DE CONSOLIDAÇÃO PARA O GRUPO ASCENDUM?**

Este mercado da Europa Central obteve um volume de negócios de 110 milhões de euros no último ano e as nossas perspetivas de médio prazo são que, em 2018, esta região possa acrescentar mais 200 milhões de euros à operação global do Grupo Ascendum. Este será um dos contributos que estamos a considerar para alcançar a meta definida para 2018, de atingir os mil milhões de euros de faturação.

### **ISSO REPRESENTA UM CRESCIMENTO DE QUASE 70% EM CINCO ANOS... QUAL A ESTRATÉGIA PARA CONSEGUIR UM CRESCIMENTO TÃO PRONUNCIADO?**

A nossa estratégia passa por levar as nossas melhores práticas, a cultura do grupo, o seu empreendedorismo, e a sua rapidez de decisão à Europa Central, conscientes de que tudo o resto que é igualmente fundamental para o sucesso do negócio já lá está. As operações existem e estão bem estruturadas e dimensionadas. Os equipamentos existem e sabemos qual a sua qualidade. As equipas continuarão a trabalhar e são elas que conhecem os mercados e os seus interlocutores... É por isso que há uma grande vantagem em comprar operações à Volvo CE.

De resto, neste grupo há países com boas perspetivas de crescimento, em especial a Roménia e a Hungria, e, sem falsas modéstias, estamos conscientes de que a nossa experiência noutros mercados e o nosso serviço ao cliente, constituem mais-valias para potenciar os resultados nestas geografias.

### **NÃO HÁ, POR ISSO, ALTERAÇÕES RELEVANTES NA ORGANIZAÇÃO DA EUROPA CENTRAL FACE AO QUE ERA A REALIDADE DA VOLVO?**

A base mantém-se exatamente a mesma. Criámos a Ascendum Central Europe, uma holding que se assume como o centro corporativo da região e que trabalha para todas as novas geografias. Sob ela, estão as seis empresas operacionais de cada país: a Ascendum Áustria, a Ascendum Hungria, a Ascendum República Checa, a Ascendum Eslováquia, a Ascendum Roménia e a Ascendum Croácia.

### **A OPERAÇÃO DA VOLVO CE ENGLOBALVA MAIS TRÊS PAÍSES ONDE EXISTEM CONCESSIONÁRIOS INDEPENDENTES. O QUE ACONTECE NESTES MERCADOS?**

Há 3 mercados, a Eslovénia, a Bósnia Herzegovina e a Moldávia, onde vamos ser fornecedores de máquinas e de peças, cabendo aos concessionários locais a venda ao cliente final e o serviço pós venda. Nestes países, a Ascendum vai ainda dar o seu apoio na área da formação e no desenvolvimento da rede comercial, que se encontra pouco desenvolvida.

### **VÃO MANTER O NEGÓCIO 'EXCLUSIVO' À MARCA VOLVO OU VÃO INTRODUIR OUTRAS MARCAS DO PORTFOLIO ASCENDUM?**

Como nas outras geografias, vamos, sempre que pudermos, introduzir as marcas que já representamos noutros mercados. São equipamentos de que a Volvo não dispõe, que fazem parte da cadeia de valor dos nossos clientes e que podem, por isso, gerar sinergias e contribuir para o crescimento.

# ASCENDUM NO MUNDO

## 14 PAÍSES, 1350 COLABORADORES E 35 MIL MÁQUINAS EM OPERAÇÃO

COM 1350 COLABORADORES E 35 MIL MÁQUINAS EM OPERAÇÃO, O GRUPO ASCENDUM OPERA EM 14 PAÍSES: PORTUGAL, ESPANHA, ESTADOS UNIDOS, TURQUIA, MÉXICO, ÁUSTRIA, HUNGRIA, REPUBLICA CHECA ESLOVÁQUIA, ROMÉLIA, CROÁCIA, ESLOVÉNIA, BÓSNIA HERZEGOVINA E MOLDÁVIA.

### PORTUGAL

País de origem

Área de Negócio: Equipamentos de Construção e Infraestruturas, Automóveis e Camiões

Colaboradores: 369

Unidades de Negócio: 10

### ESPANHA

Desde 2009

Área de Negócio: Equipamentos de Construção e Infraestruturas

Colaboradores: 142

Unidades de Negócio: 17 (inclui dealers)

### EUA

Desde 2004

Área de Negócio: Equipamentos de Construção e Infraestruturas

Colaboradores: 173

Unidades de Negócio: 16

### TURQUIA

Desde 2010

Área de Negócio: Equipamentos de Construção e Infraestruturas

Colaboradores: 167

Unidades de Negócio: 8 (inclui dealers)

### MÉXICO

Desde 2012

Área de Negócio: Equipamentos de Construção e Infraestruturas

Colaboradores: 94

Unidades de Negócio: 5 (14 até 2014)

### EUROPA CENTRAL:

Áustria, Hungria, República Checa Eslováquia, Roménia, Croácia, Eslovénia, Bósnia Herzegovina e Moldávia.

Desde 2013

Área de Negócio: Equipamentos de Construção e Infraestruturas

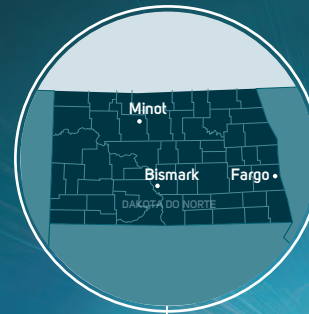
Colaboradores: 280

Unidades de Negócio: 33

### ANGOLA - MOÇAMBIQUE

Tractorrastos - Aftermarket

### DAKOTA DO NORTE



### EUA

### MÉXICO



### PORTUGAL



### ESPAÑA



### EUROPA CENTRAL



### ANGOLA - MOÇAMBIQUE



### TURQUIA





# ASCENDUM

Central Europe Group



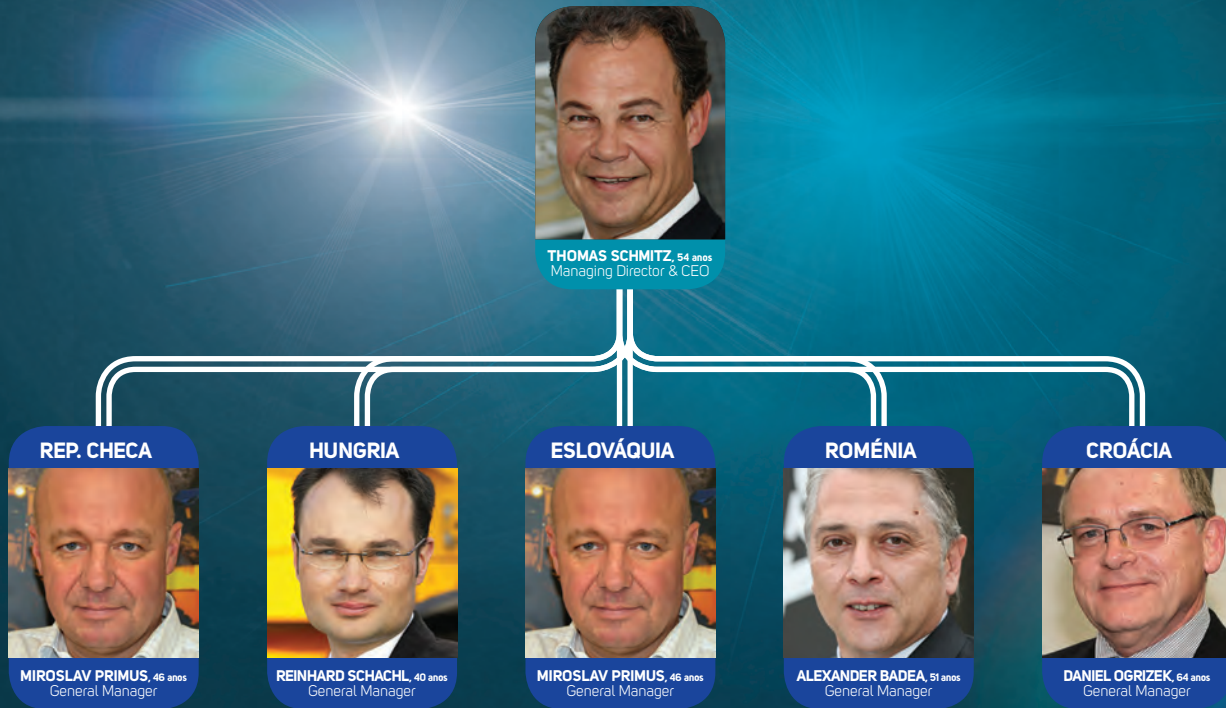
**THOMAS SCHMITZ, 54 ANOS, CEO DA ASCENDUM CENTRAL EUROPE E MANAGING DIRECTOR DA ASCENDUM ÁUSTRIA.**

A ASCENDUM CENTRAL EUROPE COMERCIALIZA EQUIPAMENTOS DE CONSTRUÇÃO DA MARCA VOLVO EM 9 PAÍSES DA EUROPA CENTRAL: ÁUSTRIA, HUNGRIA, REPÚBLICA CHECA, ESLOVÁQUIA, ROMÉLIA, CROÁCIA, ESLOVÉNIA, BÓSNIA HERZEGOVINA E MOLDÁVIA.

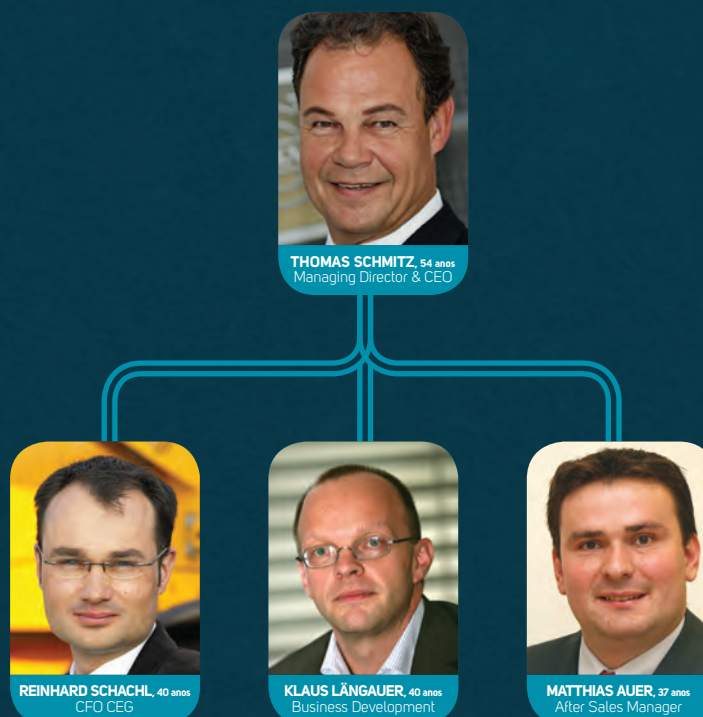


# ASCENDUM CENTRAL EUROPE GROUP ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

## ASCENDUM CENTRAL EUROPE GROUP MANAGERS



## EXECUTIVE TEAM



ASCENDUM CENTRAL EUROPE

# ASCENDUM ÁUSTRIA



## ÁUSTRIA

População: **8.5 milhões de habitantes**  
Área: **83,000 km2**

Capital: **Vienna**

PIB 2012: **391 mil milhões de dólares**

Taxa de Crescimento (2012/11): **0.9%**

Dívida Pública em % of PIB: **74.3%**

Taxa de Desemprego: **4.3%**

Fontes: Fundo Monetário Internacional, outubro de 2012;  
Global Insight Country Report, março de 2013

A Ascendum Áustria é liderada por Thomas Schmitz, de 54 anos que, além de ser responsável pela operação austríaca, é o CEO da sub-holding Ascendum Central Europe.

A sede austríaca está localizada em Bergheim, perto de Salzburgo, e existem mais cinco centros de apoio, em St. Marien, Gumpoldskirchen, Lieboch, Villach e Volders, que cobrem praticamente toda a área do país.

No total, a equipa engloba 142 colaboradores, que se dedicam aos negócios localizados na Áustria e apoiam a operação global nos nove países: República Checa, Eslováquia, Hungria, Roménia, Croácia, Bósnia Herzegovina, Eslovénia e Moldávia.

O Conselho de Administração da sub-holding Ascendum Central Europe é composto Paulo Mieiro, como Presidente e membro da Comissão Executiva do Grupo Ascendum, Angela Vieira, membro da Comissão Executiva do Grupo Ascendum, responsável pela Área de RH Corporate e pela Imagem & Comunicação do Grupo, Mahir Hocaoglu, CEO da Ascendum Turquia e Rui Miranda em representação da Auto-Sueco, Lda.

A Áustria é a décima maior economia da União Europeia e integra a moeda única, sendo um país com elevada estabilidade e um risco global (económico, fiscal, segurança, operacional, legal) muito baixo. Os seus principais setores são o automóvel, o químico, o eletrónico e da engenharia / máquinas.



**THOMAS SCHMITZ**  
Managing Director & CEO  
Ascendum Central Europe



# ASCENDUM REPÚBLICA CHECA

No segundo maior país da Ascendum Central Europe, a direção cabe a Miroslav Primus, de 46 anos (que também dirige a Eslováquia) e àquela que é também a segunda maior equipa da região, num total de 60 colaboradores.

A sede fica em Lodenice, perto de Praga, e a operação é apoiada por seis centros de serviço que cobrem grande parte da República Checa: Lodenice, Plzen, Brno, Olomouc, Havírov e Podebrady. Em Budejovice, trabalham ainda com um *dealer* independente.

Com perspetivas de crescimento positivas, a República Checa é um país atrativo para o investimento, em parte graças à sua proximidade com a Alemanha e a Áustria, e com um risco global moderado. Os seus principais setores são a energia, a engenharia, o automóvel e a indústria cervejeira.



## REPÚBLICA CHECA

População: **10.6 milhões de habitantes**

Área: **79,000 km2**

Capital: **Prague**

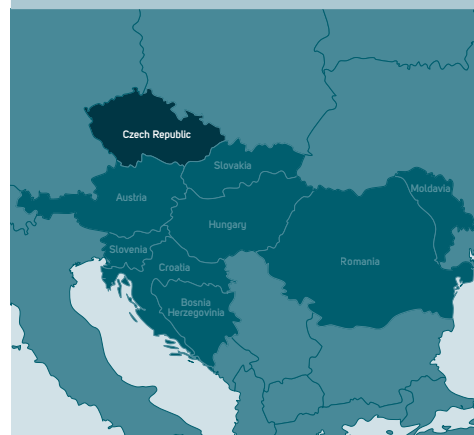
PIB 2012: **194 mil milhões de dólares**

Taxa de Crescimento (2012/11): **-1.0%**

Dívida Pública em % of PIB: **43.1%**

Taxa de Desemprego: **7%**

Fontes: Fundo Monetário Internacional, outubro de 2012; Global Insight Country Report, março de 2013



**MIROSLAV PRIMUS**  
General Manager



ASCENDUM CENTRAL EUROPE

# ASCENDUM ESLOVÁQUIA



## ESLOVÁQUIA

População: **5.5 milhões de habitantes**

Área: **49,000 km2**

Capital: **Bratislava**

PIB 2012: **91 mil milhões de dólares**

Taxa de Crescimento (2012/11): **2.6%**

Dívida Pública em % of PIB: **46.3%**

Taxa de Desemprego: **13.7%**

Fontes: Fundo Monetário Internacional, outubro de 2012;  
Global Insight Country Report, março de 2013

A Ascendum Eslováquia tem a sua sede em Bratislava e conta com mais três centros de serviço em Budca, Zilina e Petrovany. O trabalho realizado na sede e delegações é assegurado por uma equipa de 20 colaboradores, que trabalha sob a direção de Miroslav Primus, de 46 anos, responsável que acumula a direção-geral da operação na República Checa.

Apesar de ser uma das economias mais pequenas deste grupo de países, a Eslováquia é de todas a que tem a Taxa de Crescimento mais elevada o que, a par com um risco global baixo, a torna apetecível ao investimento. Integrada na União Europeia e Monetária, a Eslovénia é um pequeno território que tem como principais setores de atividade a indústria automóvel, metalúrgica e da engenharia eletrónica e mecânica.



**MIROSLAV PRIMUS**  
General Manager



# ASCENDUM HUNGRIA



**HUNGRIA**  
 População: **10.0 milhões de habitantes**  
 Área: **92,000 km2**  
 Capital: **Budapest**  
 PIB 2012: **129 mil milhões de dólares**  
 Taxa de Crescimento (2012/11): **-1.0%**  
 Dívida Pública em % of PIB: **74%**  
 Taxa de Desemprego: **4.2%**

Fonles: Fundo Monetário Internacional, outubro de 2012;  
 Global Insight Country Report, março de 2013

A operação da Ascendum Hungria é dirigida Reinhard Schachl, de 40 anos, e assegurada por um total de 20 colaboradores, que dividem o seu trabalho entre a sede em Budapeste e os centros de apoio e serviços localizados em Pécs, Győrújbarát, Szarvas e Nyíregyháza.

A Hungria tem apresentado alguma dificuldade em gerar crescimento, realidade que se intensificou

após o aumento da taxa do IVA (para 27%). A Taxa de Crescimento negativa juntamente com uma dívida pública alta e a inflação mais elevada deste grupo de países (5,6%) cria algum receio do ponto de vista económico e de endividamento, embora o risco global do país seja considerado moderado. A Hungria é um país que vive especialmente da agricultura e manufatura, da construção e dos serviços.



**REINHARD SCHACHL**  
 Managing Director



ASCENDUM CENTRAL EUROPE

# ASCENDUM ROMÉLIA



## ROMÉLIA

População: **21.3 milhões de habitantes**

Área: **238,000 km2**

Capital: **Bucharest**

PIB 2012: **171 mil milhões de dólares**

Taxa de Crescimento (2012/11): **0.9%**

Dívida Pública em % of PIB: **34.6%**

Taxa de Desemprego: **7.2%**

Fontes: Fundo Monetário Internacional, outubro de 2012; Global Insight Country Report, março de 2013

São 30 os colaboradores que asseguram os trabalhos na Roménia, que é de entre os países da Ascendum Central Europe aquele que tem um território mais vasto e maior número de habitantes. A operação é dirigida por Alexander Badea, de 51 anos.

A sede da operação romena está localizada em Bucareste, sendo apoiada por dois centros de serviço em Cluj e Timisoara, e contando com um parceiro de serviços em Brasov.

A equipa gere ainda a operação no seu país vizinho, a Moldávia, estando representada na capital, Chisinau.

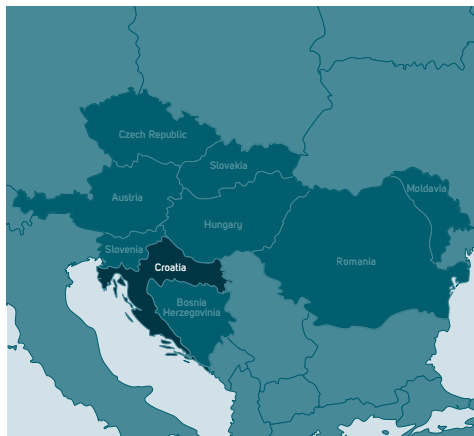
A Roménia é um país com um potencial de crescimento significativo a que se contrapõe um maior risco económico e uma perspetiva negativa para o endividamento no longo prazo. Ainda assim, o risco global do país mantém-se moderado. Agricultura, têxtil, metalurgia e energia são os principais setores de atividade.



**ALEXANDRU BADEA**  
Managing Director



# ASCENDUM CROÁCIA



## CROÁCIA

População: **4.4 milhões de habitantes**

Área: **57,000 km2**

Capital: **Zagreb**

PIB 2012: **57 mil milhões de dólares**

Taxa de Crescimento (2012/11): **-1.1%**

Dívida Pública em % of PIB: **54.3%**

Taxa de Desemprego: **14.2%**

Fontes: Fundo Monetário Internacional, outubro de 2012;  
Global Insight Country Report, março de 2013

Com sede na capital, Zagreb, situada mais a norte, e um centro de serviços em Split, no sul, a equipa Ascendum Croácia é composta por 10 colaboradores e dirigida por Daniel Ogrizek, de 64 anos.

Em processo de integração na União Europeia, a Croácia é a mais pequena das economias deste grupo de países e dedica-se especialmente aos setores agrícola, farmacêutico, das telecomunicações e do turismo. O seu risco global é moderado.



**DANIEL OGRIZEK**  
Managing Director



ASCENDUM CENTRAL EUROPE



Ricardo Miero, Presidente da Comissão Executiva do Grupo Ascendum, dá início à primeira reunião com os principais quadros da Ascendum Central Europe.



Primeira reunião com os principais quadros da Ascendum Central Europe.



# REUNIÃO GRUPO ASCENDUM EM SALZBURG



Ricardo Meiro, Presidente da Comissão Executiva do Grupo Ascendum, oferece a Tomas Kuta, Presidente EMEA, Volvo CE, um barco moliceiro em prata. Os moliceiros são os barcos típicos da zona de Aveiro, local onde nasceu Ernesto Rodrigues Vieira, fundador do Grupo Ascendum.



Paulo Meiro, Presidente do Conselho de Administração da Ascendum Central Europe com Thomas Schmitz, CEO da Ascendum Central Europe.



Conferência de imprensa de Paulo Meiro e Thomas Schmitz aos quatro principais meios de comunicação social da Áustria.



Paulo Meiro, Presidente do Conselho de Administração do Grupo Ascendum, oferece a Thomas Schmitz um barco moliceiro em prata simbolizando a responsabilidade de conduzir o barco.

## ENTREVISTA - MAHIR HOCAOGLU



MAHIR HOCAOGLU - CEO Ascendum Turkey

**Em 2010, a Turquia viveu um processo de transição similar ao que se inicia agora na Europa Central, com a operação e as equipas da Volvo CE a integrarem o Grupo Ascendum. Para saber como viveram esta alteração e até como superaram alguns dos seus receios iniciais, naturais em qualquer gestão de mudança, falámos com Mahir Hocaoglu, CEO da Ascendum Turkey.**

**EM 2010, QUANDO SOUBE DA MUDANÇA PARA A ASCENDUM, CONHECIA ESTE GRUPO?**

Não, não conhecia o Grupo. No entanto, tinha estado em Portugal em 2004, durante uma Conferência de *dealers* da Volvo, e tinha ficado com uma imagem positiva da Ascendum depois de uma apresentação em que conheci a rentabilidade da sua operação, que naquela altura tinha uma margem única em todo o universo Volvo CE.

**QUAIS OS SEUS PRINCIPAIS RECEIOS E EXPECTATIVAS RELATIVAMENTE À TRANSIÇÃO DA VOLVO PARA A ASCENDUM?**

Os principais receios foram de que se perdesse a relação muito forte que, ao longo de anos, se tinha consolidado entre os colaboradores da então Volvo Turquia - que era o concessionário Volvo CE na

Turquia - e os seus clientes, e que pudesse estar em risco a imagem de marca muito sólida que tínhamos conseguido construir para a Volvo CE.

Relativamente às minhas expectativas e como já tinha experiência em trabalhar com concessionários independentes de várias marcas, pensei que teríamos pela frente muitas e novas oportunidades e que esta transição nos poderia trazer mais crescimento, eficiência e espírito empreendedor. Pareceu-me um desafio muito aliciante, que nos traria novos projetos e nos levaria a entrar numa nova cultura corporativa.

**E AS SUAS EQUIPAS E CLIENTES... COMO REAGIRAM?**

A primeira reação foi dura... Alguns membros da equipa e alguns clientes criticaram a mudança.

Os primeiros por recearam uma realidade que não conheciam e uma gestão com uma nova mentalidade, enquanto os segundos, se mostraram mais céticos quanto a ter um intermediário entre eles e o fabricante, o que lhes parecia criar novas barreiras operacionais.

**ESTES RECEIOS FORAM SUPERADOS À MEDIDA QUE A INTEGRAÇÃO NA ASCENDUM AVANÇOU OU O FACTO DE PASSAREM DE UMA MULTINACIONAL MUITO REPUTADA PARA UM GRUPO COM ORIGEM NUM PAÍS PEQUENO, COMO PORTUGAL, CONTINUOU A CAUSAR REAÇÕES?**

Fizemos desde o início uma comunicação interna e externa transparente e eficaz com o objetivo de dar a conhecer a história de sucesso da Ascendum no seio do Grupo Volvo e as evidências falam por si. Claro que

houve momentos iniciais mais complexos, inclusive com tentativas por parte da concorrência de espalhar boatos sobre a Ascendum – o que só revela que re-crearam a sua entrada – mas conseguimos antecipar esta desinformação e manter o mercado e os clientes claramente informados desde o primeiro momento.

Por isso, depois de tranquilizarmos os receios sobre as questões que despertaram maior celeuma, concentrámo-nos nas nossas metas, definimos estratégias e decidimos sobre os melhores formatos para as aplicar. Quando olho para trás, vejo três anos de grande esforço, de total compromisso e trabalho árduo, feito com todos os colaboradores, com verdadeiro espírito de equipa. Hoje, a forte imagem da Ascendum Turquia e o crescimento do negócio são a prova de que estes receios iniciais se tornaram coisa do passado e que estes três anos de dedicação valeram a pena. As evidências do negócio e do mercado comprovam o nosso sucesso.

**Um dos segredos fundamentais da Ascendum é a sua abordagem totalmente orientada para as atividades que geram valor. E para conseguir seguir esta abordagem, temos sistemas e software de análise que permitem conhecer a operação a cada momento para que possamos decidir e agir em conformidade, rapidamente e com menos risco. Por isso, quando a Ascendum começou a trabalhar efetivamente na Turquia, a operação arrancou como um carro no qual tivessem instalado um tripló turbo.**

#### QUAIS AS PRINCIPAIS DIFERENÇAS ENTRE TRABALHAR NA VOLVO CE E NA ASCENDUM?

Na Volvo, a metodologia passa por colocar toda a operação sob um denominador comum em nome da ética e da cultura empresarial, o que é fantástico em termos de organização mas, por outro lado, nas grandes empresas, como a Volvo, os processos estão muitas vezes a transformar-se em barreiras ao crescimento, com uma complexidade que torna estas empresas menos flexíveis e mais lentas.

A Ascendum, e especificamente a Ascendum Turquia, é uma estrutura forte com uma organização escurrita, muito rápida na tomada de decisões e na aplicação atempada das suas estratégias. Diria que trocámos a dimensão pela agilidade.

Outra diferença importante é a abordagem ao empreendedorismo, que é verdadeiramente transversal a todas as áreas da organização e, em termos culturais, há também uma mudança muito significativa na forma como a direção e as equipas se relacionam; colaboradores e gestão estão em sintonia, a pensar, a comportar-se e a caminhar para um mesmo objetivo. O modo como os colaboradores se estão a entregar “de alma e coração” aos seus projetos é verdadeiramente reconfortante e reforça em muito a satisfação e a confiança dos clientes.

#### QUAIS OS SEGREDOS DA ASCENDUM PARA CONSEGUIR TER SUCESSO NOS MERCADOS ONDE A VOLVO ANTES OPERAVA?

Um dos segredos fundamentais da Ascendum é a sua abordagem totalmente orientada para as atividades que geram valor. E para conseguir seguir

esta abordagem, temos sistemas com software de análise que permitem conhecer a operação a cada momento para que possamos decidir e agir em conformidade, rapidamente e com menos risco. Por isso, quando a Ascendum começou a trabalhar efetivamente na Turquia, a operação arrancou como um carro no qual tivessem instalado um tripló turbo. Outro dos segredos é a maior atenção às necessidades locais e a predisposição para podermos efetuar investimentos capazes de melhorar o nosso negócio. E foram já muitos os investimentos que fizemos.

#### A EUROPA CENTRAL ESTÁ AGORA A VIVER UM PROCESSO DE TRANSIÇÃO SIMILAR AO DA TURQUIA EM 2010. QUAIS OS CONSELHOS QUE DEIXARIA AOS 280 NOVOS COLEGAS QUE AGORA INTEGRAM A ASCENDUM?

Digo-lhes que as suas carreiras estão agora prestes a iniciar uma nova era. Que esta é uma excelente oportunidade para avaliar desempenhos passados e procurar novas vias, talentos e formas de se adaptarem à mudança e a um novo ambiente onde não lhes faltarão oportunidades e desafios. Na minha opinião, a paixão é a palavra-chave para percorrer este caminho.

Também quero dar-lhes as boas-vindas à família Ascendum, que está agora maior e mais forte na indústria dos equipamentos de construção, e dizer-lhes que, com eles, seremos mais internacionais, mais capazes de encontrar sinergias e de ter mais e melhores práticas para partilhar. Com estas ferramentas, temos o que é preciso para potenciar as oportunidades que nos podem abrir, a todos, novos horizontes.

## RH CORPORATE

### PRIMEIRO “ESTUDO DE SATISFAÇÃO INTERNA” COMEÇA JÁ EM OUTUBRO

O primeiro “Estudo de Satisfação do Cliente Interno” vai começar já neste mês, com a recolha de informação que permitirá analisar como cada departamento dá resposta às necessidades das outras áreas da empresa e, por conseguinte, o nível de serviço que internamente prestamos.

“Só com esta informação podemos ter uma noção fiel de que processos podem ser ajustados para melhorar a organização e a satisfação interna, o que nos trará mais eficiência e se vai refletir na nossa capacidade de responder e satisfazer os clientes finais”, refere Angela Vieira, Responsável pela área RH Corporate do Grupo.

Lembre-se que este Estudo de Satisfação do Cliente Interno foi uma iniciativa da Ascendum Turquia que, por ser considerada uma boa prática, passa agora a ser transversal a todo o Grupo.

ANGELA VIEIRA - RH Corporate



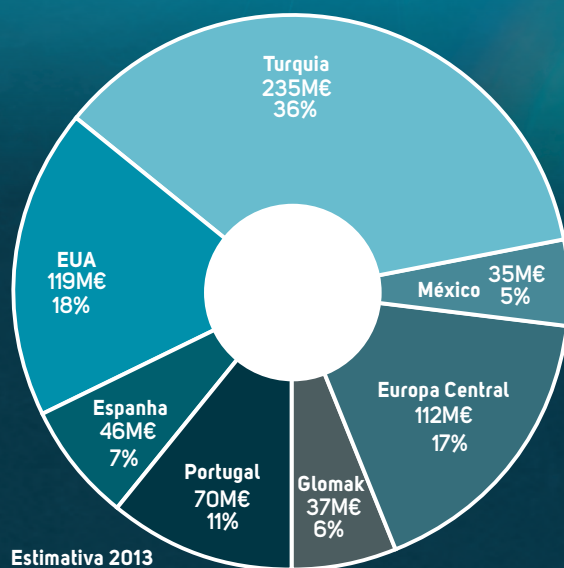
## “QUESTIONÁRIO DE CLIMA ORGANIZACIONAL” ARRANCA EM NOVEMBRO

O “Questionário de Clima Organizacional” está igualmente em preparação e arrancará em novembro, com o apoio da consultora Hay Group que terá a seu cargo a aplicação dos questionários online, bem como o tratamento dos dados e apresentação dos resultados.

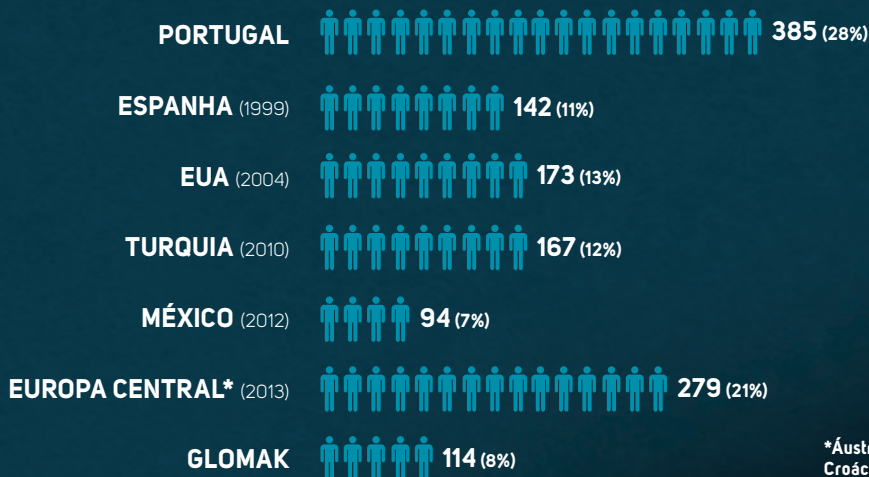
Este é mais um estudo transversal a toda a organização e com ele pretende-se compreender como cada colaborador sente e vive o Grupo Ascendum, uma informação relevante para conhecer o que é valorizado e quais são os elementos de motivação e satisfação no seio da organização.

“Só conhecendo estas perceções podemos promover a melhoria global da Ascendum e só com uma participação massiva estas perceções têm significado”, diz a Responsável pela área RH Corporate do Grupo, deixando um apelo à participação neste questionário de clima organizacional.

## VOLUME DE NEGÓCIOS POR PLATAFORMA GEOGRÁFICA



## NÚMERO DE COLABORADORES POR PLATAFORMA GEOGRÁFICA



\*Áustria, Rep. Checa, Eslováquia, Hungria, Roménia, Croácia, Bósnia Herzegovina, Eslovénia e Moldávia