

FORUM.ASC

MAGAZINE

GRANDE INAUGURAÇÃO NOS USA

Novas Instalações ASC USA
em Asheville NC e Buford
em Atlanta.

P.06/07

P.03 TESTEMUNHO DE UM SÓCIO FUNDADOR

Elevados valores familiares proporcionam uma
Auto-Sueco (Coimbra), Lda. forte e duradoura ...

P.04 PRÉMIO REVISTA EXAME

Considerada uma das 3 melhores
empresas do seu sector desde 1990
e com 3 troféus para a Melhor Empresa
do Sector de Comércio Automóvel,
a Auto-Sueco (Coimbra), Lda. voltou a
ser distinguida este ano pela revista
Exame.



*A essência de
um Líder é
uma visão.*

ÍNDICE

P.03 TESTEMUNHO DE UM SÓCIO FUNDADOR

P.04 ACTUALIDADES

P.05 NOVA IMAGEM INSTITUCIONAL

P.09 REPORTAGEM

P.10 ACTUALIDADES

P.11 LAZERES . AVENTURA AO VOLANTE

P.11 DATAS & EVENTOS

P.12 CARAS NOVAS

P.12 INDICADORES

P.06/07/08 DESTAQUE

GRANDE INAUGURAÇÃO NOS USA

Novas Instalações ASC USA em Asheville NC e Buford em Atlanta.

EDITORIAL



ANGELA VIEIRA

Directora de Comunicação e Imagem
Grupo Auto-Sueco (Coimbra), Lda

Chegou o Outono, e como gosto desta estação! É uma época em que voltamos de férias com as energias renovadas. As crianças começam as aulas com a alegria da descoberta de um novo ano e, no trabalho, é a altura em que damos o melhor para atingir os nossos objectivos. Mas, para mim, esta foi uma rentree especial.

No final das minhas férias, tive a melhor notícia para quem quer recomeçar em grande. Ganhámos pela 4ª vez o prémio da revista Exame da melhor empresa do sector, e estamos todos de parabéns. E no dia seguinte a essa óptima notícia, tive a honra de ir à Dealer conference da Volvo CE, em Singapura, partilhar a nossa história de crescimento e sucesso.

Abrir a conferência, às 8h30 da manhã, perante 200 convidados Asiáticos, e ter logo na 1ª fila o Top Management da Volvo CE era uma grande responsabilidade! O objectivo era comunicar como a ASC se tornou uma multinacional, presente nos mercados de Portugal, Espanha e EUA. O que fez de diferente e de importante para atingir, em 40 anos, os 500 milhões de euros de facturação.

Logo a seguir à minha apresentação, que durou cerca de 30 minutos, falou o Sr Tony Helsham, Presidente e CEO da Volvo CE que focou o nosso caso de sucesso ao público e justificou o seu convite à ASC pelo facto de sermos o maior cliente da Volvo CE no mundo, e o melhor "partnership" que a Volvo tem com um Dealer. Esse reconhecimento público por parte do presidente e CEO da Volvo foi, para mim, um momento de grande emoção que nunca esquecerei.

Depois desta conferência, tive a oportunidade de viajar para os Estados Unidos com uma comitiva de sócios, gerentes e alguns directores das empresas de Portugal e Espanha, para um encontro com os quadros mais importantes da nossa ASC USA. Foi uma viagem também cheia de emoções, mas desta vez pela obra que está feita em terras da América e que nos enche de orgulho.

Por fim, e igualmente importante, quero falar da nossa nova imagem institucional. É a imagem que escolhemos para ilustrar as ideias que norteiam as empresas do nosso grupo. Esperamos que todos gostem, e que acima de tudo, este espírito continue a ser sentido e percebido em toda a empresa. Para que continuemos a ser uma equipa unida, com mérito e de grande valor.

FICHA TÉCNICA

EDITORA *Angela Vieira* REDACÇÃO *Fátima Ferrão, Alexandra Costa*
DIRECÇÃO GRÁFICA *Santa Fé Associates* PAGINAÇÃO . TRATAMENTO DE IMAGEM *Santa Fé Associates*

AUTO-SUECO (COIMBRA), LDA.

EN 10 . Ap. 2094 - 2696-801 São João da Talha - Lisboa - Portugal / Telefone 00 351 219 946 520 Fax 00 351 219 946 559

forum@ascoimbra.pt / www.autosuecocoimbra.pt

TESTEMUNHO DE UM SÓCIO FUNDADOR

AUTO-SUECO (COIMBRA), LDA.



ERNESTO GOMES VIEIRA

6 de Março 1941
 Natural de Aveiro
 Sócio Gerente ASC desde 1 de Abril de 1959
 Percurso profissional na ASC:
 - Gerente da Área Após Venda 1970-1985
 - Gerente Geral do Negócio de Veículos 1986-2002
 - Membro e Vice-Presidente do Conselho Gerência 2003-2007

ELEVADOS VALORES FAMILIARES PROPORCIONAM UMA AUTO-SUECO (COIMBRA), LDA. FORTE E DURADOURA ...

Imbuída de um verdadeiro “*espírito de missão*” a família Vieira transferiu-se da sua cidade berço Aveiro para Coimbra em Setembro de 1958.

Luis Oscar Jervell e Ingvar Poppe Jansen os sócios da Auto-Sueco, Lda que era, a essa data no Porto, a empresa importadora e distribuidora da Volvo na metade Norte de Portugal, encantaram-se com as qualidades pessoais e profissionais e ainda a argúcia comercial de Ernesto Rodrigues Vieira, convidando-o a ser o distribuidor da Volvo (Automóveis – Camiões – Autocarros) no centro do País.

ERV nessa época (1955-1958) era o Concessionário da Volvo no Distrito de Aveiro com excelente sucesso e um empenho fora do comum, assim se formalizou o convite para fundar a **Auto-Sueco (Coimbra), Lda.** uma Sociedade com 50% para a Família Vieira e 50% para a Auto-Sueco, Lda.

Com um nobre e valioso espírito de “Família”, que meu Pai possuía, fez questão de ter seus filhos a viver e a responsabilizarem-se pelo “*Projecto ASC*” razão de aos meus 18 anos e meu irmão Carlos aos 22 nos associarmos ao nosso Pai na qualidade de Sócios Fundadores da ASC.

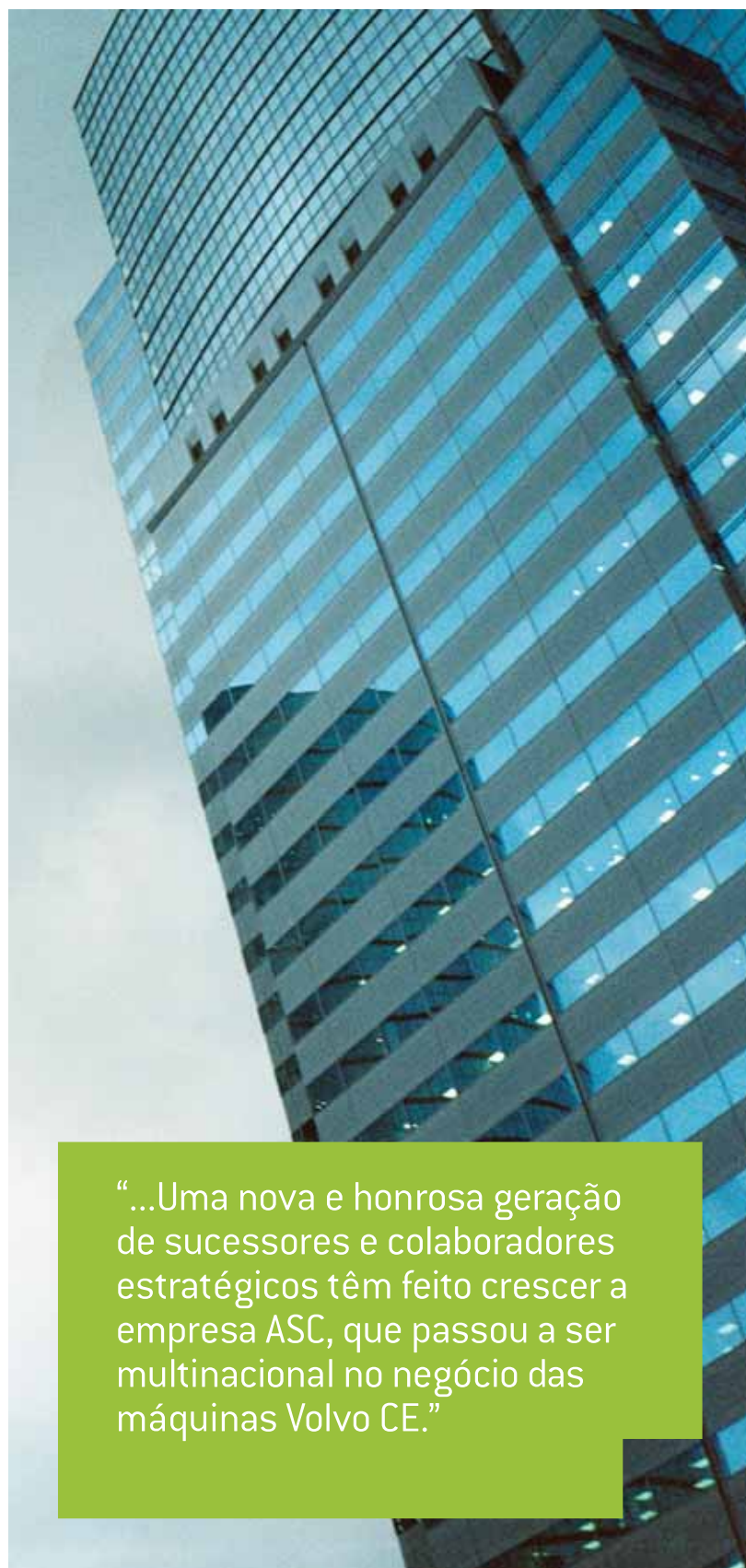
A escritura de constituição foi formalizada a 1 de Abril de 1959. Recordo com muita emoção todos esses passos e o quase “juramento de sangue” que reciprocamente fizemos para que o nosso Projecto familiar e a nova empresa ASC não pudesse falhar! Hoje poderemos com tranquilidade dizer que não falhou. Não falhou porque foi imprimido um excelente ritmo de trabalho, uma concentração exclusiva, uma dedicação ímpar e uma confiança recíproca entre sócios que a história da ASC pode relatar com orgulho e evidência.

Em 1970 pela mão do sócio Poppe Jansen a importação da Volvo BM (Máquinas Industriais) foi entregue à ASC e com o empenho e dedicação de meu Irmão Carlos, todos demos as mãos, iniciando-se essa nova actividade que hoje nos dá a principal identidade empresarial e notoriedade.

Volvidos que estão quase 50 anos posso afirmar que o “grande espírito de família que nos uniu neste projecto ASC” se mantém! Uma nova e honrosa geração de sucessores e colaboradores estratégicos têm feito crescer a empresa ASC. Que passou a ser multinacional no negócio das máquinas Volvo CE.

As recentes incursões empresariais para Espanha em 1999 e para os USA em 2004 são uma prova que acreditamos em nós próprios, nos valiosos e excelentes profissionais que conosco trabalham, acrescido de uma sintonia empresarial entre sócios, proporcionando aos nossos fornecedores Volvo CE depositar confiança neste nosso grupo de pessoas que nos está a fazer diferentes, pela positiva.

ERNESTO GOMES VIEIRA



“...Uma nova e honrosa geração de sucessores e colaboradores estratégicos têm feito crescer a empresa ASC, que passou a ser multinacional no negócio das máquinas Volvo CE.”

ACTUALIDADES

PRÉMIO REVISTA EXAME

AUTO-SUECO (COIMBRA), Lda.: A MELHOR DO SECTOR AUTOMÓVEL

Considerada uma das 3 melhores empresas do seu sector desde 1990 e com 3 troféus para a Melhor Empresa do Sector de Comércio Automóvel, a Auto-Sueco (Coimbra), Lda. voltou a ser distinguida este ano pela revista Exame.

Estamos todos de parabéns. Como equipa vencedora, fomos mais uma vez distinguidos com o prémio Exame como a maior e melhor empresa do Sector Automóvel em Portugal. É a distinção que, acima de tudo, valida o nosso espírito de grupo, o nosso dinamismo e a importância de cada um dos colaboradores ASC.

O Prémio “Exame 500 Maiores&Melhores” é distribuído segundo critérios extremamente rigorosos que avaliam a performance e o dinamismo de cada empresa e o seu contributo para a riqueza nacional. Para premiar as melhores entre as maiores, estes parâmetros são submetidos aos pontos de vista dos vários actores da economia empresarial - dos accionistas aos trabalhadores e dos clientes aos fornecedores - e estão ainda sob a avaliação de um júri constituído pela Exame, Deloitte Consulting e pela Informa D&B Portugal.

Para poder participar nesta edição, as empresas concorrentes devem ter vendas líquidas superiores a 43,5 milhões de euros. Mas só este dado não é suficiente. Para garantir a fiabilidade da informação foram excluídas as empresas que, embora tenham registado esse volume de vendas, não disponibilizaram o balanço e a demonstração de resultados.

Depois de avaliar cuidadosamente todos os dados disponibilizados pelas empresas, o júri apura as 20 maiores e melhores de cada sector. Para tal leva em conta, entre outros factores, o crescimento de vendas e dos resultados líquidos, a solvabilidade e liquidez geral. Estes indicadores permitem avaliar a contribuição das empresas para a economia, verificar o seu dinamismo, medir a sua rentabilidade e compreender o seu equilíbrio financeiro.

Premiar a Elite das empresas em Portugal passa por uma análise complexa e exigente. Ser considerada a melhor – não uma, mas pela 4ª vez – é não só um motivo de grande orgulho para toda a equipa, como uma prova de que estamos na direcção certa. Que a nossa visão como empresa contribui tanto para o crescimento do sector como para a evolução económica do nosso país.

É importante realçar que mais de 70% dos resultados líquidos obtidos foram provenientes das empresas do Grupo fora de Portugal.

A cerimónia de entrega dos certificados contou com a presença do Ministro de Economia, Dr. Manuel Pinho. Este prémio é dedicado a todos nós. É graças ao empenho e dedicação de todos, sem excepção, que somos hoje uma das melhores empresas portuguesas. Uma equipa de valor que merece todo o reconhecimento.



O INÍCIO DE COMERCIALIZAÇÃO DAS NOVAS CARRINHAS VOLVO V70 E XC70

O mês de Julho assinalou a chegada a Portugal das primeiras unidades das novas carrinhas Volvo V70 e XC70. Construídas sobre uma nova plataforma tecnológica, que serviu de base também ao novo Volvo S80, as novas carrinhas Volvo apresentam-se no mercado nacional como automóveis muito funcionais, mas também muito luxuosos e desportivos. Novidade mundial em ambos os modelos, é a possibilidade de integrar no banco traseiro, dois bancos de crianças, com duas posições de regulação em altura, permitindo assim que as crianças possam ser transportadas na maior segurança, durante as várias fases do seu crescimento.

O modelo XC70 vê substancialmente melhoradas as suas propriedades dinâmicas, quer em estrada, quer fora dela, graças à presença de sistemas como o Hill Descent Control, que permite controlar o automóvel em descidas muito acentuadas. A nova carrinha Volvo V70 equipada com o motor D5 de 185 cv, 400 Nm de binário máximo e caixa manual de seis velocidades será proposta a partir de 60 250 euros.

Mas a carrinha Volvo V70 estará também disponível com motores a gasolina. Merece um destaque particular o novo motor T6, um 3 litros em linha, turbo, com tracção integral e caixa automática de seis velocidades, capaz de debitar 285 cv de potência máxima.

É a primeira vez que a Volvo apresenta um motor de seis cilindros nas suas carrinhas de gama alta. A nova Volvo XC70 AWD estará também equipada com o motor D5 de 185 cv e com um motor de seis cilindros em linha. Neste caso, um motor aspirado de 3,2 litros, com transmissão automática e que debita 235 cv, privilegiando o conforto e o binário. A Volvo XC70 D5 estará disponível a partir de 67 450 euros. As primeiras unidades estarão disponíveis na rede de concessionários Volvo ainda durante o mês de Julho.



NOVA IMAGEM INSTITUCIONAL. MAIOR PROXIMIDADE

“A ESSÊNCIA DE UM LÍDER É UMA VISÃO”.

É ESTE O CONCEITO PARA A NOVA IMAGEM DO GRUPO AUTO-SUECO (COIMBRA), Lda., QUE ESTE ANO REFORÇA OS SEUS VALORES NO MERCADO



A essência de um Líder é uma visão.

E é esta visão que concretizamos todos os dias. A de sermos um grupo internacional e uma empresa de referência. É este o espírito que faz de nós um grande operador ibérico com presença nos E.U.A na distribuição, aluguer, comercialização e assistência técnica de Equipamentos de Construção VOLVO. É o que nos define como uma das melhores empresas do sector automóvel e uma referência em Portugal na comercialização e assistência de marcas de prestígio como Volvo, Jaguar, Land Rover e Mazda.

www.autosuecocoimbra.pt

ASC GRUPO AUTO-SUECO (COIMBRA), LDA.

Num contexto de orgulho e de reconhecimento por todo o grupo, decidimos renovar a nossa imagem institucional e reafirmar a nossa visão empresarial: Ser um Grupo Internacional e um empresa de referência.

A nova imagem, realizada pela Santa Fé Associates, vem transmitir uma maior proximidade aos clientes e parceiros de negócio através de elementos representativos de dinamismo, trabalho de equipa, empenho e dedicação.

Esta imagem vem representar com maior fidelidade a atitude interna da empresa, rompendo com uma comunicação mais fechada e algo distante.

Neste novo visual, o campo surge como uma representação de equipa, profissionalismo, 'fairplay' e amor à camisola.

O traço ao centro, que se assemelha à linha longitudinal contínua das estradas, remete para a Visão, o caminho da empresa desde a ideia fundadora às suas metas no futuro, bem como rectidão, disciplina e objectividade.

As setas, por sua vez, representam as várias áreas de acção da empresa e o dinamismo das suas equipas, que se movimentam em diferentes segmentos mas na mesma direcção.

Este conjunto, mais aberto e enérgico, representa a essência de uma empresa que conseguiu internacionalizar-se e transformar-se num grande operador Ibérico presente em 5 estados dos E.U.A, especialista em distribuição, aluguer, comercialização e assistência técnica de equipamentos de construção VOLVO. É o que nos define como uma das melhores empresas do sector automóvel e uma referência em Portugal na comercialização e assistência de marcas de prestígio como Volvo, Jaguar, Land Rover e Mazda. E são estes os valores que nos têm feito crescer até aqui, que pretendemos perpetuar com a visão de crescer ainda mais.

ESTUDO INDEPENDENTE COM 450 000 VEÍCULOS REVELA: MAZDA É A MARCA DE AUTOMÓVEIS MAIS FIÁVEL DO MUNDO

Uma empresa especializada em garantias do sector automóvel divulgou recentemente os resultados de um dos maiores e mais abrangentes estudos de fiabilidade de automóveis feitos em todo o mundo.

De 25 marcas de automóveis e mais de 450 000 veículos (nos EUA e no Reino Unido), a Mazda conseguiu um brilhante 1º lugar, numa avaliação que tornou evidente a importância da qualidade efectiva dos seus modelos e a forma como ela beneficia o bem-estar e até a redução de encargos dos seus proprietários.

Esta Classificação de Fiabilidade 2007 confirma também que, apesar da maior atenção dada a aspectos como a apresentação do habitáculo e design mais emocional, a Mazda continua a apostar na produção de automóveis através de um sistema altamente controlado do ponto de vista da qualidade.

O relatório produzido na sequência da "Classificação de Fiabilidade de 2007" dá conta que 92% dos Mazda analisados – com 3 a 9 anos de idade - não sofreram qualquer tipo de avaria mecânica.

Os resultados foram expressos em número de avarias por 100 veículos e permitiram que a Mazda suplantasse toda a sua concorrência (marcas de luxo incluídas), com uma taxa de avarias de apenas 8,04% (em veículos com essa idade).

WARRANTY DIRECT* - "RELIABILITY LEAGUE TABLE" 2007 RESULTADOS - TOP 10

CONDUTOR	TAXA DE INCIDÊNCIA %**
1 Mazda	8.04
2 Honda	8.90
3 Toyota	15.78
4 Mitsubishi	17.04
5 Kia	17.39
6 Subaru	18.46
7 Nissan	18.86
8 Lexus	20.05
9 Mini	21.90
10 Citroën	25.98



* A Warranty Direct foi fundada em 1997 e é a primeira e única companhia de seguros pessoais a operar nos Estados Unidos e em Inglaterra. Enquanto empresa mediadora de seguros constituída com capitais privados, a Warranty Direct desenvolve a sua actividade nos mercados automóvel e de electrodomésticos.
** Nº de falhas mecânicas reportadas pelos proprietários em cada 100 veículos, entre os 3 e os 9 anos de vida.

DESTAQUE

GRANDE INAUGURAÇÃO
NOS USANovas Instalações ASC USA
em Asheville NC e Buford
em Atlanta.

Passaram praticamente 3 anos desde a constituição da ASC Construction Equipment USA, Inc que se iniciou com 12 Branchs distribuídos pelos 5 estados - Carolina do Norte e do Sul, Geórgia, Alabama e Tennessee.

Tem hoje 18 instalações abertas nestes 5 Estados da América do Norte-EUA. Logo em 2005 a ASC USA foi considerada pela Volvo CE o maior distribuidor independente da Volvo Construction Equipment para a América do Norte.

De acordo com o previsto foram construídas novas instalações em Asheville e Atlanta de grande dimensão e modernidade, equipadas com as mais recentes tecnologias nos escritórios e nas oficinas. Foram estas instalações que foram oficialmente inauguradas nos passados dias 26 e 27 de Setembro com pompa e circunstância.

Foram cortadas fitas, houve discursos emocionados e descerraram-se placas que ficam para a posteridade. As placas escolhidas tinham um pequeno detalhe – eram diferentes do habitual (ver foto). O programa era extenso e os convidados eram muitos e importantes! Estavam os sócios da Auto-Sueco (Coimbra), Lda, os membros Conselho de Gerência, alguns directores da ASC em Portugal, da Volmaquinaria de Espanha, o Conselho de Administração e alguns directores e colaboradores da ASC USA, dos EUA.

Da parte da Volvo CE estavam o Sr. Scott Hall - Vice-Presidente Executivo Vendas e Marketing, Denny Slagle-Presidente e CEO da América do Norte e os seus quadros mais importantes.



Este edifício é dedicado aos nossos Clientes e Colaboradores. Foi construído para proporcionar um excelente ambiente aos colaboradores, o que lhes permitirá prestar um melhor serviço aos nossos Clientes com orgulho nos produtos que representamos.

SOBRE ATLANTA

Além de ser a capital e a cidade com mais habitantes do estado da Geórgia, Atlanta é também a cidade núcleo da nona área metropolitana mais populosa dos Estados Unidos. Em Julho de 2006, a cidade de Atlanta tinha uma população de 5 milhões de habitantes na área metropolitana. Atlanta ocupa o terceiro lugar na lista de cidades com sedes de empresas integrantes da Fortune 500, atrás de Nova Iorque e de Houston. Existem diversas grandes empresas sediadas em Atlanta, incluindo quatro empresas da Fortune 100: a Coca-Cola Company, a Home Depot, a UPS e a AT&T Mobility (anteriormente Cingular Wireless), o maior fornecedor de serviços de telecomunicações móveis dos Estados Unidos. Entre outras sedes de grandes empresas de Atlanta incluem-se: Arby's, Chick-Fil-A, CNN, Earthlink, Equifax, Georgia-Pacific, Oxford Industries, Southern Company, SunTrust Banks e Waffle House.

A Delta Air Lines é o maior empregador da cidade e o terceiro maior da área metropolitana. A Delta dirige o maior "hub" do mundo no Aeroporto Internacional de Atlanta, o Hartsfield-Jackson, e, juntamente com o "hub" da transportadora concorrente AirTran Airways, ajudou a tornar o aeroporto Hartsfield-Jackson no mais movimentado a nível mundial, tanto em termos de tráfego de passageiros como de operações de aviação.

O MERCADO DE ATLANTA

O mercado de equipamentos de construção de Atlanta representa 20% do mercado abrangido pela ASC Construction Equipment, com 1.400 unidades de GPPE (gross plant, property and equipment) anualmente. Para competir neste mercado, em que os principais concorrentes possuem 3 e 4 filiais e o trânsito torna o transporte bastante complexo, a ASC USA desenvolveu uma estratégia para servir o mercado com 3 sucursais, formando um triângulo à volta da cidade, de modo a otimizar a sua cobertura. A filial de Buford é o primeiro passo para a implementação desta estratégia.

A nova filial, que representa um investimento de 7,5 milhões de dólares, irá dispor de 50 funcionários que servirão os clientes a norte da Interstate 20. Este é apenas o primeiro passo, um estandarte no mercado de Atlanta, e seguir-se-ão outros investimentos que irão tornar a ASC Construction Equipment num interveniente de peso neste mercado tão importante.



Brad Stimmel discursa na inauguração de Atlanta. João Mieiro, Bill Cummins, Ricardo Mieiro, Paulo Mieiro, Rui Faustino - Membros do CA ASC USA, Scott Hall e Carlos Vieira.



BUFORD - ATLANTA

Oficina:

Superfície total: 1.271 m²

Número de mecânicos de intervenções no exterior: 5

Número de mecânicos de oficina: 5

1 Chefe de serviço, 1 Chefe de Oficina / Intervenções de exterior

Número de postos de reparação: 14, incluindo 1 formação e 2 baias de soldadura

- Distribuição centralizada de óleo novo e recolha de óleo usado em cada posto de reparação

- 2 pontes rolantes de 10 ton. com 8 metros por baixo do gancho

- Sala de formação para mecânicos

- Rede informática para mecânicos, incluindo PROSIS e VCADS

- Aquecimento por radiação a partir do tecto

Baias auxiliares: lavagem, pintura, preparação da pintura

Superfície: 516 m²

Número de postos: 2 baias de lavagem, 1 estufa de pintura

Lavagem manual com pulverizador

Estufa de secagem de pintura

Formação:

1 sala de formação com capacidade para 20 formandos e preparada com sistema A/V.

Armazém de Peças:

Superfície: 1.053 m² incluindo biblioteca técnica e sala de formação.

Escritórios:

Superfície total: 998 m²

- Piso 1 - 598 m²

- Piso 2 - 400 m²

Ar condicionado independente por zonas

Ligação à rede eléctrica em cada posto de trabalho

Balcão de atendimento a Clientes de peças

ASHEVILLE

Oficina:

Superfície total: 752 m²

Número de mecânicos de intervenções de exterior: 9

Número de mecânicos de oficina: 1

1 Chefe de serviço, 1 Chefe de Oficina / Intervenções de Exterior

Número de posto de reparação: 8

- Distribuição centralizada de óleo novo e recolha de óleo usado em cada posto de reparação

- Sala de formação para mecânicos

- 1 ponte rolante de 10 ton. com 8 metros por baixo do gancho

- Rede informática para mecânicos, incluindo PROSIS e VCADS

- Aquecimento por radiação a partir do tecto

Baias auxiliares: lavagem

Superfície: 222 m²

Número de postos: 1

Lavagem manual com pulverizador

Armazém de Peças:

Superfície: 433 m² incluindo biblioteca técnica

Escritórios:

Superfície total: 512 m²

Ar condicionado independente por zonas

Ligação à rede eléctrica em cada posto de trabalho

Balcão de atendimento a Clientes de peças

SOBRE ASHEVILLE

Asheville é a maior cidade da zona ocidental do estado da Carolina do Norte. Em Julho de 2006, a cidade de Asheville tinha uma população de cerca de 400 mil habitantes na área metropolitana. Em 2007, Asheville foi nomeada um dos sete melhores locais para se viver nos E.U.A. pelo Frommer's Cities Ranked and Rated, n.º 23 na lista de 200 áreas metropolitanas para o estabelecimento de actividades e carreiras pela Forbes e o melhor sítio para se viver no país pela Relocate-America. Foi também nomeada um dos 12 melhores destinos a não perder pelos guias de viagem Frommer's, em 2007.

Asheville e as montanhas que a circundam são também muito conhecidas no Outono pela observação da mudança de cor das folhas, que atinge o seu auge em Outubro. O impressionante cenário do Blue Ridge Parkway atravessa a área de Asheville, junto ao Biltmore Estate.



EXPANSÃO DA ACTIVIDADE DE EQUIPAMENTOS DE CONSTRUÇÃO VOLVO NA ÍNDIA

O grupo Volvo planeia expandir a sua actividade de equipamentos de construção e desenvolvimento de estradas na Índia. Esta decisão ocorre após a recente aquisição, por parte da empresa, do sector de equipamento pesado de construção de estradas da Ingersoll-Rand (IR) por 1,3 mil milhões de dólares (941 milhões de euros). A IR possui uma fábrica em Bangalore.

De acordo com Erie Leblane, Director Executivo da Volvo India Private Limited, a empresa irá utilizar as instalações da IR em Bangalore para produzir máquinas como escavadoras hidráulicas e carregadoras de rodas para o mercado indiano. Leblane afirmou que a empresa está a levar a cabo o processo de integração das actividades comerciais e de distribuição do equipamento para a construção de estradas da IR com a Volvo.

A empresa pretende utilizar a fábrica para produzir outros tipos de equipamentos de construção na Índia para o mercado mundial.

Actualmente, a Volvo não tem capacidade de produção de escavadoras na Índia e, como tal, importa-as a partir da fábrica situada na Coreia.

A Volvo detém, na Índia, uma quota de mercado de 13% no que diz respeito às escavadoras, atrás da L&T Komatsu, Tata-Hitachi. Em 2006, a Volvo vendeu cerca de 800 máquinas na Índia, entre as quais escavadoras, carregadoras de rodas e niveladores, representando receitas da ordem dos 100 milhões de dólares (72 milhões de euros).



REPORTAGEM

A HONRA DE SERMOS O ORADOR CONVIDADO NA DEALER CONFERENCE DA VOLVO CE PARA A ÁSIA.

"Growing with Volvo" foi o tema da Conferência de Concessionários da Volvo CE para a Ásia que se realizou em Singapura durante a última semana de Agosto.

O objectivo da Volvo foi transmitir aos Dealers da Ásia como deveriam organizar o negócio de forma a poderem crescer com a Volvo CE. E é neste contexto que o Top Management da Volvo convida a ASC para ir partilhar nesta conferência a sua História Sucesso e de Crescimento com a Volvo.

A Dealer Conference foi em Singapura, local onde a Volvo CE tem os escritórios centrais para trabalhar a Região da Ásia. A ASC foi o orador convidado da Volvo Dealer Conference da Ásia.

A Conferência começou com um cocktail ao final do dia na Embaixada da Suécia em Singapura. Na manhã seguinte já em sala a agenda de trabalhos foi a seguinte:

- Apresentação ASC Growing with Volvo - 40 anos - Angela Vieira
- O Futuro com a Volvo CE - Tony Helsham, Presidente e CEO Volvo CE
- Growing With Volvo na Ásia - Eberhard Wedekind, Vice-presidente Volvo CE região da Ásia.

Depois de um coffee break seguiram-se workshops com diversos grupos sobre Marca, Visão & Estratégia, Infraestrutura e Investimento.

Quem estava:

Todo o Top Management da Volvo CE

- O Sr. Tony Helsham, Presidente
- O Sr. Scott Hall, Vice-Presidente Marketing
- O Sr. Eberhard Wedekind, Presidente para a região da Ásia
- O director geral das fábricas no mundo
- A Sra. Marika Frediksson, Vice-Presidente Finanças Senior e CFO da Volvo CE e todos os dealers da Ásia principalmente das regiões da Índia e da China.

Ao abrir a conferência Tony Helsham explicou quem era o seu orador convidado - a ASC e porquê :

porque..." a ASC é o maior cliente da Volvo CE no Mundo, é não só o maior, mas o melhor partnership que a Volvo CE alguma vez teve com um Dealer".

Palavras de grande orgulho para todos nós. Foi muito bonito, gratificante e prestigiante, a forma como fomos recebidos e sentir a grande consideração que a Volvo CE tem por nós. Começámos a nossa apresentação com a explicação de que há 40 anos atrás começámos do nada, para hoje atingirmos os 500 Milhões de euros de facturação, com os produtos Volvo CE.

Acabámos a resumir as ideias-força que nos norteiam e que queremos perpetuar e que expressam a nossa cultura:

- Paixão pelo que fazemos
- Acreditar no Negócio
- Confiança na Volvo
- Seguidores das melhores práticas da Volvo
- Visão e Ambição
- Crescimento sustentado
- Aproveitamento ao máximo da cadeia de valor
- Internacionalização e exportação do modelo de Portugal
- Respeito pelas culturas locais
- Investimento em Recursos Humanos
- Investimento em Instalações
- Solidez Financeira
- Continuidade- sucessão

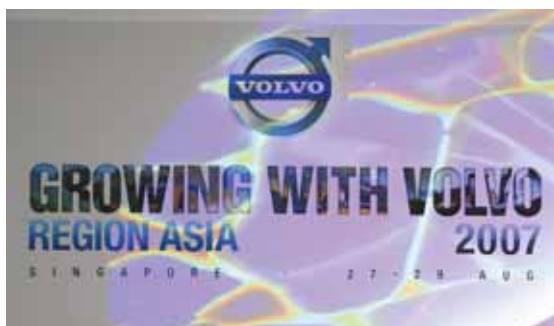


Foto 1 - Eberhard Wedekind entrega a Angela Vieira uma lembrança pela presença da ASC na Conferência

Foto 2 - Scott Hall, Eberhard Wedekind, Tony Helsham e Angela Vieira

Foto 3 - Participantes na Conferência

ACTUALIDADES

INSTALAÇÕES DA VOLMAQUINARIA EM CABANILLAS (GUADALAJARA – MADRID)

DESDE O DIA 1 DE JULHO DE 2007 QUE AS INSTALAÇÕES DA VOLMAQUINARIA EM CABANILLAS (GUADALAJARA – MADRID) TRABALHAM A PLENO RENDIMENTO.

Para quem adquire ou é proprietário de uma máquina Volvo, o rendimento é da máxima importância, mas a única forma de manter as características originais da máquina passa por utilizar peças de reposição originais com acesso a técnicos especializados que tenham vastos conhecimentos sobre a máquina em questão.

A nossa equipa comercial trabalha e atende os clientes num ambiente técnico profissional, capaz de dar resposta a todas as necessidades dos clientes. (Ver a foto do Dep. Comercial). No armazém de peças de reposição em Cabanillas, trabalha-se eficazmente com a ajuda de um sistema vertical automatizado, tipo carrssel, da marca Megalift, com 8,5m de altura, 7m de comprimento e 4m de largura. (Ver a foto de Luis Jato, Director do departamento de peças de reposição).

Na oficina que tem uma área de 4000 m², os mecânicos dispõem dos recursos necessários para desenvolver o seu trabalho de forma ideal. (Ver a foto geral da oficina).

Os funcionários da empresa são profundos conhecedores do negócio dos nossos clientes, propondo a máquina e a solução adequada para cada operação.

Nos novos escritórios de Cabanillas, amplos e bem iluminados, os funcionários da Volmaquinaria entregam-se ao trabalho de forma positiva e proactiva. (Ver a foto do interior dos escritórios).

Os valores centrais da Volvo, qualidade, segurança e preocupação com o ambiente, são considerados como fundamentais no trabalho em Cabanillas, sendo também aplicados quando chega a hora de estabelecer relações comerciais. Os nossos clientes nunca estão sós. Nós oferecemos assistência para a vida. É com esse fim que formamos os nossos técnicos de assistência. A nossa rede de assistência foi construída com base na ideia de dar apoio aos nossos clientes. Esta é a nossa força. (Ver a foto da sala de formação).



LAZERES

AVENTURA AO VOLANTE EM TALLADEGA

A expressão “Liguem os motores!” fará aparecer um sorriso na cara de muitos clientes da ASC, mas não pelos motivos que poderá pensar. As corridas de NASCAR atingem uma grande relevância no sudeste dos Estados Unidos e, ainda antes de a temporada acabar, os entusiastas já estão a fazer planos para o ano seguinte.

Conhece melhor maneira de passar o dia do que numa Aventura ao volante, em que o condutor é você? No dia 7 de Setembro de 2007, clientes da ASC tiveram essa oportunidade.

A Volvo CE comparticipa eventos nesta pista em Alabama onde cada cliente pode experimentar conduzir um carro do Nascar com um instrutor da organização. Foi assim que a ASC e a Volvo, proporcionaram a alguns dos seus clientes uma experiência inesquecível.

Aprender a manobrar o carro de forma segura e conhecer os novos produtos da Volvo foram apenas algumas das actividades do dia.

Segundo o Sr. Kent Dillard, da Dillard Excavating: “Não interessa se não acompanha o desporto. Quando conduz aquele carro, ganha um novo respeito pelos pilotos profissionais.”

O Sr. Chris Sneed da RCS Grading referiu ainda: “Hoje, foi um dos dias mais divertidos de sempre. É óbvio que a ASC fez um esforço extra para que esta fosse uma experiência excelente e nós estamos muito agradecidos.” Tanto a Dillard Excavating como a RCS grading são clientes da região de Asheville, NC, nos Estados Unidos.

O Sr. Don Harrell e o Sr. Mark Pouncy, ambos da Couch USA Redi-Mix afirmaram: “Gostámos tanto do nosso dia com a Volvo e a ASC que esperamos poder voltar para o ano.” A Couch é um cliente de Montgomery, AL, nos Estados Unidos. A SJ&L Contracting foi a convidada da região de Huntsville, AL, sendo representada pelo Sr. Jacky Eakes e pelo Sr. Josh Chandler.

A SJ&L adquiriu recentemente uma nova motoniveladora G930 e estava a considerar acrescentar a retroescavadora de lagartas EC210C à sua frota. “Ficámos impressionados com a aventura. Tentamos sempre imaginar como seria conduzir um carro de corrida, mas excedeu completamente todas as nossas expectativas.”

Com velocidades aproximadas entre os 250 km/h e os 300 km/h, foi o nosso Tom Malatino que conseguiu o melhor tempo. Os prémios foram distribuídos pelos condutores mais rápidos e pelos mais lentos. Cada participante recebeu uma fotografia emoldurada à frente de um carro de corrida da Volvo, certificados de final de curso com o registo da sua velocidade máxima e capacetes em miniatura com o seu nome na viseira.

À medida que o Sol se punha, abandonámos a pista um pouco cansados, um pouco bronzeados e, acima de tudo, a apostar que da próxima iríamos ser mais rápidos. Afinal de contas, já temos o certificado para conduzir!



DATAS & EVENTOS

PORTUGAL

Novembro

Evento para clientes ASC na Unidade de Negócio do Porto em Gaia.

ESPANHA

19/Octubro

“Jantar-Churrasco” para os funcionários e suas famílias em Cabanillas.

ESTADOS UNIDOS

25/Octubro

“Casa aberta” para clientes em Asheville.

20/Novembro

“Casa aberta” para clientes em Buford, Atlanta.

NOVIDADES

ESPANHA

- Novo director da Volrental: Ildfonso Garcia.
- Estabelecimento de dois novos franchisados da Volvo Rents:
 - Volrental Córdoba - com os nossos concessionários Cligena e Valmopsur.
 - Volrental Cantábrico - com o nosso concessionário Lejarza.

CARAS NOVAS



JOSE LUIS GARCÍA MOCHALES

PAÍS ESPANHA

EMPRESA VOLMAQUINARIA DE CONSTRUCCIÓN ESPAÑA, SA.

CARGO TÉCNICO DE PREVENÇÃO DE RISCOS LABORAIS

Jose Luís García tem 33 anos, é Engenheiro Técnico Agrícola, especializado em Segurança no Trabalho pela Universidade ICADE-ICAL. A sua evolução profissional está ligada desde o início ao âmbito da prevenção de riscos, tendo desenvolvido esta actividade nas duas principais seguradoras espanholas de acidentes de trabalho e doenças profissionais (FREMAP e ASEPEYO) durante 7 anos.

Em Outubro deste ano, passou a fazer parte da equipa da Volmaquinaria, responsabilizando-se para que todos os locais de trabalho da Volmaquinaria em Espanha cumpram a legislação relativa à prevenção de riscos e dêem formação adequada aos trabalhadores sobre os respectivos postos com o objectivo de evitar a sinistralidade no local de trabalho.

ENTREVISTA



ARMANDO RAMOS

PAÍS PORTUGAL

EMPRESA AUTO-SUECO (COIMBRA), LDA.

CARGO Gestor de Contratos de Manutenção e Serviço Total Equipamentos de Construção

Armando Ramos, 35 anos, gosta de desafios e de perseguir novos negócios e oportunidades. Essa característica, assim como o facto de a Auto-Sueco (Coimbra), Lda. ser uma referência no mercado foram as razões que o levaram a sair da Barloworld STET (distribuidora da Caterpillar) onde estava anteriormente. As funções eram semelhantes (gestor de contratos de manutenção e serviço total) mas o desafio é superior. "A ASC proporcionou-me a oportunidade de desenvolver este produto/serviço".

Armando Ramos tem objectivos ambiciosos para a nova função. Aumentar significativamente o n.º de contratos de serviço activos procurando obter um maior equilíbrio entre contratos de manutenção total e de manutenção preventiva. Espera que, em 2009, já tenha atingido um estado de maturação, a nível interno e externo, interessante.

Embora esteja há pouco tempo na empresa e menos ainda na função actual (seis e dois meses respectivamente), Armando Ramos afirma que a integração superou as suas expectativas. Por um lado o ambiente de trabalho é extremamente agradável e por outro, os colegas de trabalho têm qualidades técnicas muito boas. Estes dois factores vão permitir-lhe crescer como pessoa e como profissional.

Curiosamente o primeiro trabalho de Armando Ramos foi o de chefe de oficina. Mas rapidamente percebeu que para evoluir profissionalmente, teria de procurar as oportunidades e não ficar à espera delas.

INDICADORES

