



P. 7

EM DESTAQUE

OS NOSSOS CEO'S TODOS JUNTOS A PENSAR ASCENDUM

P. 3

EM DESTAQUE

BERKAY KARABAS PARTILHOU A "MELHOR HISTÓRIA DE VENDAS"

Índice

- P.02 EDITORIAL
- P.03-06 **EM DESTAQUE**
HISTÓRIAS DE VENDAS
MAIS "VOTADAS" NA MY ASCENDUM
- P.07 **EM DESTAQUE**
CEO'S PENSAM ASCENDUM
NOS EUA
- P.08 **EM DESTAQUE**
CONSELHO REÚNE NA CROÁCIA
- P.09-11 **PRÉMIOS E RECONHECIMENTO**
DISTINÇÕES ORGULHAM
GRUPO E GEOGRAFIAS
- P.12-14 **DESAFIO VOLVO**
EQUIPAS ASCENDUM
BRILHAM NO VOLVO CE MASTERS
- P.15 **RADAR PORTUGAL**
NOVA MARCA TEREX
EM PORTUGAL E NA TURQUIA

ASCENDUM PORTUGAL COM YALE
NA LOGÍSTICA CARGO
- P.16 **RADAR ESPANHA**
RESPONSÁVEIS FINANCEIROS
E ADMINISTRATIVOS EM CONFERÊNCIA
- P.17-18 **RADAR USA**
ESTUDANTES A BORDO DO DUMPER
DOURADO PARA FICAR MAIS PERTO
DA INDÚSTRIA

COM A SENNEBOGEN
À CONQUISTA DA IP

NOVA MARCA STEWART-AMOS
- P.19 **RADAR MÉXICO**
MÉXICO COM A CALTIA CONCESIONES
NA AMPLIAÇÃO DO PORTO DE VERACRUZ

UNIVERSITÁRIOS DE VERACRUZ
CONHECEM NEGÓCIO

NA CONFERÊNCIA DA ASSOCIAÇÃO
MEXICANA DE ASFALTO
- P.20-21 **RADAR EUROPA CENTRAL**
FORTE PRESENÇA NA BAUMA
- P.22-24 **VOLTA AO MUNDO**
DESCOBRIR A ASCENDUM MÉXICO
- P.25 **EQUIPA EM DESTAQUE**
APÓS VENDA DA TURQUIA EM BURSA
- P.26-27 **MURAL**
DIREITO VENCE TUDO
O QUE HÁ PARA VENCER
- P.28 **MARCA**
ASCENDUM: UMA MARCA ÚNICA
EM TODO O GRUPO

Capa:
CEO's reunidos nos EUA

Editorial

O NOSSO PEQUENO MUNDO

Começo por saudar toda a nossa Família Turca pela determinação com que tem enfrentado as múltiplas situações que têm afetado a país e a região. Estou certo que a juventude, a resistência, o dinamismo e o orgulho deste, também nosso povo, serão capazes de fazer prevalecer os valores de uma civilização milenar.

Não posso deixar de enaltecer a alegria e a satisfação de ver reconhecido internacionalmente todo o valor dos nossos técnicos de assistência, pela brilhante performance que alcançaram.

Desta vez os campeões Ascendum foram:

Peter Dullnig, Marcel Vierthaler, Roman Angerer, Klaus Bergmann, Daniel Umbelino, Joaquim Pedro, Ricardo Santos, António José Santos, İbrahim Çabuk, Semih Göksel, Yasin Türkmen, Atila Akkurt, Ferhat Sülükoğlu, Gökhan Toprak, Utku Tamyerli, David Turner, Colt Lax, Jesse Minick, Jimmy Dorton, Vasile Gruber, Panucza Tibor e Marian Veregut.

Hoje são estes os nomes em destaque, mas muitos outros estão na calha na excelência do serviço Ascendum.

A nossa competência técnica aliada ao sacrifício e às duríssimas condições de trabalho com que muitas vezes são confrontados, fazem destes nossos profissionais uns verdadeiros "embaixadores" da Ascendum. De todos eles depende a garantia do maior ou menor sucesso na defesa do bom nome da Ascendum e dos produtos que distribuímos.

O nosso grande desafio para o Futuro é descobrir como capacitar, modernizar, encontrar novas soluções tecnológicas e dar melhores condições de trabalho, por forma a que os Serviços Após Venda da Ascendum tenham uma importância cada vez maior nas vendas do nosso Grupo e encontrando novos segmentos de mercado de trabalho, com o objetivo de duplicar a produção de serviços que a Ascendum hoje tem.

Vai demorar algum tempo a conseguir este propósito, mas estamos certos que o futuro da Ascendum passará obrigatoriamente por este caminho.

Os Administradores da Ascendum têm vindo a trabalhar com muita determinação, no sentido de garantir que tudo isto seja uma realidade.

A Comissão Executiva da Ascendum decidiu, pela primeira vez e sem a presença dos Administradores do Grupo, que todos os CEO's se juntassem. Brad Stimmel, Mahir Hocaoglu, Thomas Schmitz, José Luis Mendes, Juan Zurera e Marco Liz, reuniram desta feita nos Estados Unidos.



RICARDO MIEIRO
Presidente da Comissão Executiva

Pretende-se criar um espaço de reflexão e debate de ideias que enriqueçam o nosso Grupo. Não faz sentido, num Mundo Global, que os nossos CEO's não sejam os primeiros a conhecer tudo o que temos e o que somos.

A iniciativa pretende ser o verdadeiro benchmark das melhores práticas e aproximar pessoas, geografias e culturas.

Este novo grupo de trabalho, que foi assessorado pelo Pedro Arêde e Nuno Colaço, pretende ser uma fórmula de sucesso, para enriquecer a Ascendum de uma forma transversal e para que a Ascendum continue a crescer, mais unida, mais rica humanamente, mais global, menos compartimentada e mais moderna.

Esperamos que os resultados obtidos nos permitam acarinhar e continuar a promover este tipo de iniciativas.

Termino agradecendo a todos o esforço e o trabalho desenvolvido ao longo do 1º Semestre deste ano, acreditando que os objetivos que nos propusemos atingir no ano de 2016 possam ser alcançados, porque a Ascendum merece.

PS - Tal como tinha dito no meu post do Executive Blog, a Ascendum é uma equipa de campeões.

Ana Vieira, mulher do nosso Fundador, Ernesto Rodrigues Vieira, nossa avó e Matriarca de 5 gerações, celebrou no passado dia 7 de julho, 103 anos de vida. Parabéns campeã.

Também desta vez Portugal, "A Mãe do nosso Grupo", venceu. Não sei se venceram os melhores, mas venceu a humildade, a coesão, o espírito de sacrifício, o trabalho e a força de toda uma equipa.

São estes muitos dos valores da Ascendum. Glória aos vencedores e honra aos vencidos.

VIVA A ASCENDUM.

TURQUIA VENCE CONCURSO NA MY ASCENDUM

BERKAY KARABAS ESCREVEU A “MELHOR HISTÓRIA DE VENDAS”



159 LIKES



Alguns colaboradores da Yüce Marble, cliente protagonista da “Melhor História de Vendas”

Conquistar um cliente à concorrência, vender várias máquinas de uma vez ou fidelizar um cliente são apenas alguns dos muitos exemplos que deixam a Ascendum orgulhosa e que acabam de ser recolhidos através do mais recente concurso “Melhor História de Vendas” lançado na My Ascendum.

Dirigido em exclusivo a gestores comerciais e vendedores, o desafio contou com 37 histórias. O autor da mais votada foi o colega da Turquia Berkay Karabas, vendedor que recebeu 159 likes até à data do fecho do concurso. Berkay Karabas vai receber como prémio fim de semana para duas pessoas e publicamos aqui a sua história vencedora. Juntamos-lhe ainda resumos da história válida mais votada em cada uma das nossas geografias.

BERKAY KARABAS E O SEGREDO DA LONGA RELAÇÃO COM A YÜCE MARBLE

“A Yüce Marble é uma das principais empresas do setor de mármore há cerca de 30 anos e, com o tempo, tornou-se um cliente chave. O seu volume

de transações, a sua reputação enquanto marca global e a sua abordagem inovadora no mercado turco do mármore posiciona-a como uma importante empresa de mármore em todo o mundo.

O nosso primeiro contacto remonta há doze anos. Na altura, estavam a planear o início de uma operação numa pedreira de mármore, o que levava à necessidade de comprar uma nova máquina e foi assim que entraram no mercado de máquinas, com a sua primeiro Volvo, uma L180EM.

A nossa longa relação com a Yüce Marble começou em 2004, apenas com esta máquina, e até 2007, usaram nesta pedreira os modelos L1220EM, 360BLC, L180EM. Nesse ano, quando pensávamos que a nossa relação estava forte e saudável, a Yüce Marble decidiu encerrar a sua pedreira e iniciar operações na Antália, em cooperação com uma outra empresa, que era um cliente fidelizado da Hitachi.

Berkay Karabas, vendedor da Ascendum Turquia na região sul



Em destaque



Colaboradores da Yüce Marble

A preferência deste parceiro afetou as suas decisões de compras e a Hitachi passou a integrar o seu parque de máquinas. Estes equipamentos mantiveram-se a funcionar por três anos.

Foi nesse momento que começou a nossa história de sucesso. Em 2010, os trabalhos da Yüce Marble na Antália não corriam bem e a empresa decidiu dissolver a parceria e regressar a Bursa. Claro que a nossa relação, construída com base em visitas frequentes e eficazes, terá influenciado as preferências da Yüce Marble na compra da sua nova frota de máquinas. E numa compra de frota como esta, todas as variáveis têm de ser consideradas para que a venda possa ser efetivamente concretizada.

Em 2010, quando o grande "imperador" do mármore ia iniciar os seus trabalhos numa grande pedra

e solicitou propostas aos principais vendedores de maquinaria pesada, incluiu a Ascendum. Ao apresentar diferentes opções de pagamento, serviços após venda rápidos e qualificados, equipamentos com novas vantagens (como baixo consumo de combustível e dados acerca da sua elevada produtividade) e, acima de tudo, uma forte relação e confiança construída, conseguimos posicionar-nos um passo à frente dos nossos concorrentes e fechar contrato com a Yüce Marble para 10 novas máquinas (duas EC 360BLC, duas EC 460 BLC, cinco L 220FM e uma L 180FM), para além de lhe vendermos também quatro dumpers articulados usados.

Esta venda teve enorme impacto no mercado turco do mármore e, ao mesmo tempo, a Yüce Marble tornou-se um cliente fidelizado, que voltou a comprar: 9 equipamentos Volvo em 2012 e mais 7 em 2013.

No ano passado, alugaram cinco pás carregadoras L220H, dois martelos hidráulicos da Chicago Pneumatic e uma caçamba trituradora da MB. A última venda, um trator da Massey Ferguson que usam no estaleiro, é a prova da sua confiança na Ascendum Turquia.

Adicionalmente, estão muito satisfeitos por terem uma única empresa a responder às suas várias necessidades, fornecendo-lhes tratores, martelos hidráulicos, equipamentos de construção e todos os serviços de após venda. É isto que faz com que o cliente se sinta seguro!

O facto de nos termos tornado num fornecedor global de soluções para a Yüce Marble acabou por trazer benefícios para as duas empresas nesta região e setor. A Yüce Marble tornou-se um dos nossos clientes de referência mais importantes na Turquia.

Sendo a maior e mais prestigiada empresa de mármore da região, a Yüce Marble conta atualmente com 38 máquinas Volvo e este número poderá aumentar para 52, tendo em conta o progresso das negociações que decorrem para alugar 14 novos equipamentos.

E tudo isto não seria possível sem o meu Gestor de Vendas, Oktay Akbaba, ao qual queria deixar um agradecimento. Foi ele que vendeu a primeira máquina a esta empresa há vários anos, acompanhando a relação ao longo do tempo e apoiando-me sempre em todo o tipo de processos.

E se me perguntarem qual é o meu próximo objetivo para este cliente? "É vender o único tipo de máquinas que ainda não lhes foi vendido: Sandvik...".

FERNANDO TOMÉ, PORTUGAL



Estávamos em 1996 e a empresa de extração de areia Agostinho Lopes Rocha precisava de equipamentos robustos, capazes de trabalhar 16 horas por dia, com a maior produtividade e o mais baixo consumo.

Com várias marcas a tentar conquistar o negócio – além da Ascendum com a Volvo, também a Cat e a Liebherr–, Fernando acabou por conseguir fazê-lo durante um almoço em casa de Agostinho Lopes Rocha e graças à nova máquina de lavar da mulher do empresário.

É que, embora Fernando já tivesse explicado várias vezes como funcionava o sistema APSII instalado nas pás carregadoras Volvo e as vantagens dos seus quatro modos de operação, o cliente só as compreendeu realmente quando Fernando perguntou à sua mulher se gostava da sua nova máquina de lavar. Ela respondeu que sim porque, com os seus quatro programas de lavagem, conseguia poupar muito mais água e energia. E foi com este inédito



Modelo L120, máquina vendida por Fernando Tomé há 20 anos

exemplo que Fernando Tomé conseguiu persuadir o empresário a apostar na Ascendum.

Anos depois, Agostinho Lopes Rocha ainda dizia em tom de brincadeira que quem o tinha convencido

a comprar a Pá Carregadora Volvo L 120 tinha sido a sua própria mulher porque o equipamento tinha os mesmos botões que a sua nova máquina de lavar.



43 LIKES

MANUEL ÁVILA BAENA, ESPANHA

Quando soube do importante investimento que a Impala, uma grande empresa mineira, ia fazer no porto de Huelva, a Ascendum Espanha não quis perder a oportunidade. Logo que a primeira fase do projeto foi lançada, a equipa estava pronta e munida de toda a informação sobre as necessidades da atividade industrial da Impala... Tinham concluído que, devido à proximidade do mar, a humidade compactaria os diferentes minérios extraídos e a empresa necessitaria de uma britadora móvel, capaz de os soltar e separar.

Sabiam que estavam certos mas tinham de o provar! E a melhor forma de o fazer seria com uma demonstração, o que não foi fácil, pois não existia na Ascendum nenhum equipamento para a fazer. Mas, a equipa deu a volta à situação: conseguiram uma Sandvik QE341 e o teste foi tão surpreendente que as negociações só podiam avançar!

Havia ainda mais um problema para solucionar! A Impala tinha contratado a Berge para fazer o ma-

nuseamento dos materiais e os operadores desta empresa tinham um conhecimento limitado para operar esta máquina.

De qualquer maneira, nem isto foi impeditivo: a Ascendum Espanha apresentou à Impala uma nova empresa com todas as capacidades necessárias e depressa chegaram a acordo: a máquina foi mesmo vendida e está agora ao serviço da exploração de concentrado de cobre no porto de Huelva.

PATRICK STELLMACH, EUROPA CENTRAL



38 LIKES

A história de Patrick começa na Bauma 2013, quando vendeu uma Volvo L120G a um cliente de longa data, a Poschacher Natursteinwerke, e termina na Bauma 2016, com a venda de duas EC300EL a este mesmo cliente. Pelo meio ficam muitos outros negócios com a mesma empresa: a venda de uma EC380EL no final de 2013, logo de seguida o aluguer de uma EC300DNL, em 2015 outra EC300DNL alugada e, neste mesmo ano, a venda de uma Volvo A40D usada.

Este sucesso deveu-se essencialmente ao trabalho de equipa que Patrick desenvolveu com o gestor da área de usados, Martin Hubmayer, logo após as primeiras vendas. Juntos, fizeram um levantamento exaustivo de todos os equipamentos ao serviço da Poschacher. Com informação pormenorizada sobre cada máquina, desde as suas horas de operação ao consumo de combustível, tornou-se mais fácil apresentar soluções personalizadas e provar as respetivas vantagens à Poschacher.



Patrick Stellmach (à esquerda) com os clientes: o CEO Anton Hellbich-Poschacher e o Gestor Stefan Auböck

Foi isto que aconteceu uma vez mais na Bauma 2016: o CEO da Poschacher tinha pensado comprar apenas uma máquina mas, perante os custos de reparação e o elevado consumo de um outro equipamento ao seu serviço, acabou por adquirir duas.

Patrick, com o apoio de Martin e da equipa de vendas, orgulha-se de ter vendido 7 dos 15 equipamentos ao serviço desta empresa, ajudando-a a modernizar a sua frota de máquinas e a conseguir grandes economias.

Em destaque

MARTIN LEIJA, MÉXICO



Em 2014, a GTC estava a explorar um novo processo de extração de rocha, em que utilizava um “ripper” vibratório numa escavadora. Tradicionalmente, este trabalho era feito com um bulldozer e “ripper” mecânico fixo ou com uma escavadora e um martelo hidráulico.

Com um bom trabalho de análise dos “rippers” que a GTC estava a usar e um bom conhecimento das escavadoras Volvo, a Ascendum México apresentou à empresa uma proposta de equipamentos que reforçavam a eficiência e economia da operação. Foi assim que fechou a venda de uma escavadora EC480DL e de uma EC330BLC para dois “rippers” já detidos pelo cliente.

Com as novas soluções e em comparação com o martelo hidráulico, a produtividade da operação conseguiu um aumento de até 60%. Por isso, outra escavadora EC380DL foi já vendida e prosseguem negociações para mais duas máquinas.

O segredo para conseguir a confiança deste cliente esteve nos conhecimentos da equipa mexicana sobre os equipamentos Volvo e no serviço prestado pelo departamento de Após Venda, assim como pelas projeções dos benefícios apresentados à GTC, todos eles concretizados e, em alguns casos, superados.



DAVE PARKER, EUA

Mais de um século depois de encerrada uma mina de cobre em Copperhill, no Tennessee, toneladas de um pó negro, resultante da fundição deste metal, conti-

nuavam esquecidas no estaleiro abandonado. Há cerca de seis anos, a empresa de reciclagem de Buddy Haynes comprou a mina, com a ideia de vender para sucata

o que restava das estruturas e edifícios. Mas mais valioso foi este pó negro, que continha afinal cerca de 67% de ferro!



Empresas chinesas, alemãs e americanas negociaram a sua compra e deu-se início a uma gigantesca operação de extração, carregamento e transporte tão complexa que chegou a haver 330 camiões por dia em movimento, o que exigiu a contratação da Lance Grading and Construction, a empresa de Orvin Lance.

Buddy Haynes é dono de uma EC340D, uma EC300D e uma L120G, enquanto Orvin Lance tem várias Volvo ao seu serviço, incluindo duas EC340 e duas L250G. Mas estes empresários fazem apenas a primeira metade do trabalho... a segunda inicia-se quando os camiões são descarregados em Chattanooga, pela Riverside Industries, de Bill Ramsey, e pela Serodino, de Pete Serodino. O primeiro tem uma L250G, uma L220F e uma EC330B enquanto o segundo contratou a Fryar Trucking que, por sua vez, tem uma L180E e uma EC330C.

Todas estas máquinas têm recebido o apoio da filial da Ascendum em Chattanooga desde que foram entregues e todos os seus proprietários se mostram muito satisfeitos, quer com as suas Volvo, quer com os serviços que as mantém operacionais.

PRIMEIRO WORKSHOP DE CEO'S ASCENDUM DECORREU NOS EUA

O primeiro workshop dos CEOs Ascendum decorreu nos Estados Unidos e revelou-se muito produtivo, tendo sido considerado por todos como um sucesso. As sessões realizaram-se em Charlotte e Asheville, nas instalações da Carolina do Norte, tendo Pedro Arêde como mediador. Os tópicos abrangeram to-

dos os aspetos críticos do negócio para a atividade atual e futura do Grupo, e cada CEO contribuiu com a riqueza das suas experiências e boas práticas.

Esta foi a primeira vez que os CEOs do grupo se encontraram para partilhar objetivos e trocar ideias

sobre progresso e eficiência, e Brad Stimmel, o CEO da Ascendum USA e anfitrião da iniciativa, conta-nos como foi este encontro *"onde acabámos por descobrir que temos objetivos em comum, embora nem todos os processos ou oportunidades sejam iguais em todas as geografias"*.



Da esquerda para a direita: Thomas Schmitz, CEO da Europa Central; Nuno Colaço, CFO dos EUA; Marco Liz, CEO do México; Pedro Arêde, Director Financeiro do Grupo; Juan Zurera, CEO de Espanha; José Luís Mendes, Gerente executivo da Ascendum Máquinas; Brad Stimmel, CEO dos EUA; e Mahir Hocaoglu, CEO da Turquia



TRÊS DIAS DE INTENSA PARTILHA

No primeiro dia, o grupo reuniu-se em Charlotte, Carolina do Norte, na sede da Ascendum USA e, após 7 horas numa sala de reuniões, embarcou numa grande carrinha, com recursos de exibição de vídeo. Continuaram a reunião na viagem até Asheville, utilizando o ecrã da carrinha para prosseguir com mais algumas apresentações.

A viagem para Asheville demorou cerca de duas horas e uma vez chegados, jantaram ao pôr-do-sol, com vista para as Montanhas Blue Ridge, no Este dos Estados Unidos. Terminava assim o primeiro dia após nove horas de importante debate.

A manhã seguinte iniciou-se às 8 horas, na sucursal de Asheville, onde os CEO's tiveram oportunidade de ver como funcionam as nossas instalações nos EUA. Trabalharam até às 17 horas nestas instalações e seguiram viagem, prosseguindo os trabalhos à medida que viajavam de volta a Charlotte. O percurso de autoestrada foi ainda aproveitado para fazer mais duas apresentações, a de Thomas Schmitz e a de José Luís Mendes.

No caminho, fez-se uma paragem para apreciar a experiência de um verdadeiro barbecue à americana, num dos melhores restaurantes do género nos EUA. Tanto o frango como o porco foram muito apreciados e em boa quantidade, e todos puderam

ainda provar o tão tradicional pudim de banana da Carolina do Norte. Fizeram-se depois à estrada para Charlotte, em profundo silêncio.

O terceiro dia iniciou-se às 8 horas da manhã, já nas instalações de Charlotte, e a manhã foi passada a rever as recomendações e a planear relatórios para a Comissão Executiva. De tarde, todos seguiram a sua longa viagem de regresso a casa ou continuaram em reuniões nos Estados Unidos.

O balanço foi muito positivo. A reunião foi considerada pelos presentes uma nova e importante iniciativa para a Ascendum: um verdadeiro sucesso.

Em destaque



Da esquerda para a direita: Thomas Schmitz, Reinhard Schachl, Paulo Mieiro, Ricardo Mieiro, Angela Vieira, Rui Miranda, Gordana Bozicek, Zlatan Obarčanin, Mahir Hocaoglu, Mirza Jurić



Ricardo Mieiro, Presidente do Grupo, entre os colaboradores da Croácia



Gordana Bozicek, CFO da Ascendum na Croácia e Hungria

ADMINISTRAÇÃO DA ASCENDUM NA EUROPA CENTRAL REÚNE-SE PELA PRIMEIRA VEZ NA CROÁCIA

A Administração da Ascendum Central Europe reuniu-se pela primeira vez em Zagreb, deixando orgulhosa a equipa croata. O encontro juntou todo o board do CEG (Paulo Mieiro, Angela Vieira, Mahir Hocaoglu, Rui Miranda e Thomas Schmitz (CEO do CEG) e contou, desta vez, com a presença do Presidente da Comissão Executiva do Grupo, Ricardo Mieiro.

ORGULHO DE SER ASCENDUM

Segundo Gordana Bozicek, CFO da Croácia e Hungria, esta visita é mais um marco na história desta pequena grande equipa, de apenas oito elementos, que se orgulha de pertencer à Ascendum. Como nos explica a financeira, a operação foi fundada em

2003, no âmbito da Volvo Central Europe, e depois de um período de crescimento contínuo, viveu um período difícil entre 2009 e 2013, tendo conseguido recuperar já integrada na Ascendum: “Depois do nosso melhor ano, em 2008, em que vendemos 70 máquinas e alcançámos os nossos melhores resultados, vimo-nos confrontados com uma queda de 85% em 2009. Mesmo assim, e à custa da liquidez da operação, continuámos a contribuir para os dividendos da Volvo sem nos endividarmos”.

A perceção de que 2010 não seria um ano melhor, obrigou à tomada de medidas difíceis, com redução de salários, primeiro dos gestores e depois dos restantes profissionais, que aceitaram a medida como forma de salvar a operação. O cenário repetiu-se no ano seguinte, sem que os colegas perdessem a esperança de salvar a empresa.

O esforço acabou por ser recompensado e “desde que integrámos a família Ascendum, em 2013, recebemos um novo empurrão”, conta Gordana, explicando que, “a melhor capacidade de negociação de preços, o melhor apoio à venda e após venda de equipamentos, as alterações organizacionais e a motivação da equipa permitiu voltar aos resultados positivos em 2014 e registar um crescimento mais acentuado em 2015, tendência que se mantém”.

O mesmo sentimento é partilhado por Zlatan Obarčanin, o Diretor Comercial, que revela “como a equipa está honrada por esta visita e orgulhosa de ser membro desta grande família”.

DISTINÇÕES NAS MAIS DIVERSAS ÁREAS E GEOGRAFIAS

UM EXEMPLO ENTRE OS MELHORES

Nos últimos tempos, a Ascendum tem sido distinguida, reconhecida e premiada nas mais variadas áreas e geografias. Além de serem reconhecimentos pela dedicação e trabalho desenvolvido, confirmando que as várias empresas percorrem o caminho certo, cada elogio e consagração contribui para elevar a visibilidade e a força do Grupo no mercado, posicionando-o como uma referência perante todos aqueles com que se relaciona.

Lembramos aqui os principais reconhecimentos alcançados e juntamos-lhe novos prémios que contribuem para o orgulho Ascendum e posicionam o Grupo como um exemplo a seguir entre os melhores.



SITE TURCO DUPLAMENTE PREMIADO

O website da Turquia acaba de ser reconhecido com dois prémios internacionais.

Nos Interactive Media Awards, iniciativa norte-americana que reconhece a excelência das soluções web, foi eleito o melhor na categoria Business to Business (Best in Class - B2B), um prémio atribuído por um exigente painel de jurados que consideraram o site turco como exemplar em termos de planeamento e execução.

A segunda distinção foi conquistada nos Horizon Interactive Awards, na categoria "Responsive Mobil Design", e destacou o site turco com a "medalha de prata". A competição juntou mais de mil aplicações oriundas de 21 países, avaliando critérios como a criatividade e o design gráfico, a experiência de navegação, a eficácia na comunicação da mensagem e as soluções técnicas utilizadas.

OS BONS EXEMPLOS SÃO PARA SEGUIR

Ainda antes de ter ganho estes prémios, o site da Ascendum Turquia já tinha sido considerado uma "Boa Prática" pela Holding, que decidiu exportar o modelo para todas as geografias do Grupo.

Refira-se que este site foi pensado e estruturado pelo Departamento de Marketing da Ascendum Turquia há cerca de dois anos e que, com as devidas adaptações à realidade de cada geografia, o modelo foi já adotado por Portugal, Áustria e Roménia. As restantes operações - países da Europa Central, Estados Unidos, Espanha e México - irão até ao final do ano trabalhar na sua respetiva implementação.

VISITE OS SITES EM:

www.ascendum.com.tr
www.ascendumportugal.pt
www.ascendum.at
www.ascendum.ro

Prémios e Reconhecimento

PORTUGAL EM DESTAQUE NO SEGMENTO CAMIÕES



Da esquerda para a direita: Pedro Oliveira, Auto-Sueco; Ricardo Ferreira, Gestor de Peças; Carlos Pratas, Consultor de Serviço; Júlio Rodrigues, NORs; João Ascenso, Director Executivo do Segmento de Camiões; e Luís Pinto, Chefe de Serviço

Os **Prémios Performance Volvo 2015** destacaram a Ascendum em Coimbra como Concessionário do Ano em camiões. Viseu e Albergaria conseguiram igualmente excelentes classificações, cabendo a Viseu a segunda melhor posição global, o que lhe valeu o título de Concessionário Premium. Estes Prémios são mais um motivo de orgulho para a Ascendum, pois significam que nos destacamos entre os concessionários que melhor conseguem levar aos clientes as mais-valias da Volvo nas várias atividades que integram a cadeia de valor de após venda.

A Ascendum em Viseu destacou-se também como o concessionário português com o melhor **Serviço de Assistência em Viagem** prestado a camiões e autocarros Volvo, tendo conquistado o prémio Volvo Action Service (VAS). A equipa responsável por este Serviço de Assistência em Viagem, composta pelos técnicos Luís Rebelo, Hugo Batista e Artur Figueiredo, seguiu para a Bélgica para reunir com as melhores equipas dos vários países europeus, num evento onde a Volvo distingue os grupos vencedores.



APOSTA EM TECNOLOGIAS INTEGRADORAS LEVA ASCENDUM À TELEVISÃO

A Ascendum esteve em destaque no principal canal de notícias português, a SIC Notícias, e a aposta na tecnologia que liga o Grupo foi o motivo que a levou à televisão.

A reportagem reconhece os benefícios gerados pelo Microsoft Office 365 e pelas suas várias valências, destacando entre os outros aspetos o Yammer, a My Ascendum e o Skype for Busi-

ness, assim como a sua implementação simultânea nos vários países.

A reportagem, que foca a presença internacional e o elevado número de colaboradores do Grupo, conta com declarações da administradora Angela Vieira e do Diretor de TI Rui Galamba, que reforçam os ganhos obtidos pela partilha de informação e pela fluidez da comunicação.

“Um vendedor na Turquia partilhou dicas de comparação dos nossos produtos com os da concorrência que permitiram que entrássemos em novos clientes nos Estados Unidos”, conta Rui Galamba nesta reportagem, transmitindo também à audiência que os benefícios proporcionados por este salto tecnológico se estendem diretamente ao negócio.



Da esquerda para a direita: Carlos Prates, Consultor de Serviço; Luís Reis, Técnico de Mecânica; Miguel Neto Alves, Técnico de Mecânica; e Jorge Humberto, Consultor Comercial

De parabéns está também a equipa da Ascendum Coimbra que chegou a uma das semifinais do **VISTA - Award Training International Service Volvo**.

Luís Reis, Jorge Humberto, Miguel Neto e Carlos Pratas formaram uma das 150 equipas da região EMEA (Europa, Médio Oriente e África) que esteve em Gotemburgo, em abril, a disputar a intensa ronda de provas desta competição dedicada aos profissionais de após venda da rede de serviços global dos camiões e autocarros Volvo.

“Já tínhamos participado noutras edições, mas esta foi a primeira vez que chegámos a uma semifinal, o que é uma experiência inesquecível na nossa vida

profissional e pessoal”, afirmam, explicando que têm a ambição de voltar na próxima edição.

Segundo eles, os profissionais da empresa estão bem preparados para este tipo de desafio, pois o plano de formação da Ascendum e da Volvo permite acompanhar a evolução tecnológica do produto, quer através da formação on-job, quer através do portal Volvo Truck Academy.

Refira-se que o VISTA é uma competição internacional que põe à prova as competências e capacidades para encontrar soluções que façam a diferença na satisfação dos clientes, resultando, por isso, num importante momento de formação e partilha de saberes.

AINDA EM 2015...

- Ascendum é eleita pelo público como “vencedora nacional” dos European Business Awards e recebe menção honrosa do júri.
- Ascendum Áustria integra ranking das 100 empresas líderes do setor no país.
- Colega austríaco Othmar Pletzer vence 17ª edição do Volvo Masters entre 14 mil membros do Volvo Drivers Trucks.
- Ascendum é o único dealer convidado a participar no “Volvo CE Leadership Summit”.
- Ascendum USA conquista sete prémios nos Volvo Dealer Awards 2015, incluindo o de líder global de vendas.

JÁ EM 2016:

- Grupo Ascendum ganha “Prémio Internacionalização” do Novo Banco e Jornal de Negócios em Portugal.
- Ascendum Áustria recebe prémio “Melhor Máquina de Construção do Ano” da revista especializada Baulatt Österreich, pela Volvo EC220E.
- Site Turco distinguido com dois prémios internacionais: Interactive Media Awards e Horizon Interactive Awards.
- Ascendum Coimbra eleita Concessionário do Ano 2016 em Camiões Volvo.
- Ascendum Viseu ganha Volvo Action Service no Serviço de Assistência em Viagem.
- Ascendum Portugal chega à final EMEA do VISTA - Award Training International Service Volvo.
- Equipas de Portugal, Turquia, Roménia e Áustria na final EMEA do Volvo CE Masters. Áustria conquista terceiro lugar. EUA em segundo na Final Regional América do Norte.



Prémios e Reconhecimento



EQUIPAS ASCENDUM BRILHAM NA VOLVO CE MASTERS

Quatro equipas Ascendum garantiram lugar na final regional EMEA – Europa, Médio Oriente e África - da Volvo CE Masters, uma competição dirigida aos técnicos de serviço e de peças, que desafia a sua capacidade de resolução de problemas, os conhecimentos sobre as máquinas e peças, a capacidade de trabalhar em equipa, assim como a aplicação das regras de segurança e a atenção aos cuidados ambientais.

A competição começou ainda em 2015, com eliminatórias locais entre as mais de 1100 equipas inscritas, e já em 2016, prosseguiu com várias provas de apuramento para as finais regionais.

A equipa da Ascendum Portugal “Os Pioneiros” foi a vencedora da prova EMEA Oeste, onde se qualificaram igualmente as equipas da Ascendum Áustria e Roménia. Por sua vez, a equipa da Ascendum Turquia “Westar” venceu a prova EMEA Sul. Os resultados destas quatro equipas garantiram-lhes lugar na Final Regional EMEA e, nesta prova, disputada em junho, na Alemanha, a Ascendum Áustria conseguiu o terceiro lugar.

Do outro lado do Atlântico, uma equipa da Ascendum USA, conseguiu igualmente o segundo lugar na final regional da América do Norte, disputada em Cincinnati.

Lembre-se que a Volvo CE Masters começou em 1990 como uma competição individual realizada na Suécia e só em 1998 passou a ser disputada em equipas. Na viragem do século, passou a incluir em cada equipa técnicos de serviço e de peças, assumindo a atual configuração, com finais regionais nas Américas, EMEA, China e APAC (Ásia Pacífico) que servem de apuramento para a grande final global.

Este ano, a final mundial decorre em setembro e, embora nenhuma equipa Ascendum tenha conseguido qualificar-se (pois só as duas primeiras equipas da Final Regional EMEA e a primeira da Final Regional América do Norte foram apuradas), as suas prestações confirmam que estão entre os melhores da Europa, Médio Oriente, África e América do Norte e são um exemplo na qualidade do serviço ao cliente e na capacidade de antecipar e resolver problemas, competências fundamentais para merecer a confiança e a preferência dos clientes.



ASCENDUM ACOLHEU EM PORTUGAL PROVA EMEA OESTE

A prova EMEA Oeste da Volvo CE Masters não foi apenas um desafio para as equipas que o disputaram, mas também para a Ascendum Máquinas em Portugal, anfitriã da prova, que se realizou nas suas instalações no Porto, em abril. Parabéns também à equipa que apoiou a organização desta prova, contribuindo para que tudo corresse acima das expectativas e fazendo com que os perto de 75 concorrentes e elementos da organização se sentissem “em casa”. Refira-se que esta foi a primeira vez que uma prova desta competição decorreu fora das instalações da Volvo CE.

ÁUSTRIA SOBE AO PÓDIO DA FINAL REGIONAL EMEA DA VOLVO CE MASTERS



Da esquerda para a direita: Peter Dullnig, Técnico de Assistência; Marcel Vierthaler, Especialista de Peças; Roman Angerer, Especialista de Peças; e Klaus Bergmann, Técnico de Assistência, junto dos representantes da Volvo

Após a qualificação para a prova EMEA Oeste em Portugal, onde tiveram de competir com outras 13 equipas, a Áustria subiu ao pódio da final regional em Konz.

Foi um longo caminho que passou por quatro provas de competências teóricas, quatro provas de competências práticas e ainda por uma prova de competências de condução de máquinas de construção.

A boa prestação de Peter Dullnig, Marcel Vierthaler, Roman Angerer e Klaus Bergmann levou a equipa austríaca a subir ao pódio, com um honroso terceiro lugar, e a lembrar que esta competição foi um enorme sucesso, onde todas as equipas puderam partilhar as suas experiências e vivências no universo da empresa.

PORTUGUESES VENCEM PROVA EMEA OESTE DA VOLVO CE MASTERS

A equipa "Os Pioneiros" é constituída por Daniel Umbelino, Joaquim Pedro, Ricardo Santos e António José Santos, que lidera. São todos da Unidade de Negócio de Leiria e esta não é a sua primeira vez na competição: "Em 2013/14, com a mesma equipa, também passámos à final EMEA, na Polónia, e nas edições de 2009/2010 e 2005/2006, alguns de nós tínhamos participado com outros colegas", conta António José Santos, que explica que houve igualmente cinco participações individuais na década de 90. Foi aliás este colega que obteve, em 1992, a melhor marca de sempre, o segundo lugar a nível mundial no Volvo CE Masters e também um primeiro lugar na competição de pás carregadoras. "Na altura, recebi um louvor do Sr. Carlos Vieira e do Dr. João Mieiro, de que muito me orgulho".



Daniel Umbelino, Técnico de Venda de Peças; Joaquim Pedro, Inspetor Técnico; Ricardo Santos, Técnico de Assistência; António José Santos, Instrutor Técnico, junto dos representantes da Volvo

"PARA NÓS, ENQUANTO EQUIPA, ESTE RESULTADO TRAZ-NOS UMA IMENSA SATISFAÇÃO PESSOAL E ENCHE-NOS DE ORGULHO, QUER PELO CONTRIBUTO QUE DAMOS PARA O RECONHECIMENTO DA ASCENDUM A NÍVEL INTERNACIONAL, QUER PARA O NOSSO PRÓPRIO RECONHECIMENTO NA EMPRESA. A ASCENDUM JÁ É CONHECIDA PELA VOLVO PELA SUA COMPETÊNCIA AO NÍVEL DO APÓS VENDA E A PROVA DESTA RECONHECIMENTO FOI O CONVITE PARA QUE ESTA ETAPA DO MASTER ACONTECESSE EM PORTUGAL. ESTE RESULTADO VEM ALARGAR ESSE RECONHECIMENTO A OUTROS PAÍSES", DIZ ANTÓNIO JOSÉ SANTOS.

No atual Master, segundo o chefe de equipa, o desafio mais difícil de ultrapassar até à final foi a própria competição interna, que foi muito renhida. As mais-valias dos "Pioneiros" para conseguir o primeiro lugar do seu grupo estão relacionadas com "o trabalho de equipa, o bom conhecimento das máquinas e a preparação para esta competição, em que a maior parte das provas são baseadas em avarias que já ocorreram".

Prémios e Reconhecimento

TURCOS VENCEM PROVA EMEA SUL

A formação WeStar é composta por İlker Seyfi Doğan, o líder de equipa, Erol Gökkaya, Orçun Çapacı e İlyas Oskay. Trata-se de um equipa com bastante experiência e vários outros sucessos, quer em competições profissionais, tendo conquistado o primeiro lugar na Simulator Station e o segundo na Customer Support Station, como em competições sociais, a exemplo da vitória na Go Kart Racing.

Segundo İlker Seyfi Doğan, o presente resultado é um valioso contributo para o reconhecimento da Ascendum a nível internacional e "os membros da equipa estão orgulhosos por fazer parte desta família. Esta experiência enriqueceu-nos

muito e dá-nos também uma responsabilidade: continuar a melhorar este sucesso". O segredo é "trabalhar todos os dias como um mestre", com profissionalismo, competência, valor para o cliente e verdadeira paixão, pondo em prática os valores centrais da Ascendum e assumindo uma estratégia de equipa.

Quando lhe perguntamos qual foi o maior desafio ultrapassado na competição, o líder de equipa considera que a aplicação dos valores Ascendum, desde a segurança, à estratégia e trabalho de equipa, passando pelos impactos ambientais, são mais importantes do que propriamente saber resolver um problema. Mas



Equipa WESTAR: İlker Seyfi Doğan, Erol Gökkaya, Orçun Çapacı e İlyas Oskay

"TEMOS TRABALHADO NO PROJETO DO TERCEIRO AEROPORTO TURCO, QUE SERÁ O MAIOR AEROPORTO DA EUROPA, E ONDE ESTÃO 50 UNIDADES DA VOLVO CE E UM TOTAL DE 500 EQUIPAMENTOS, INCLUINDO CAMIÕES. ESTA É A MELHOR PREPARAÇÃO QUE PODEMOS TER PARA O VOLVO MASTERS E PARA QUALQUER OUTRO DESAFIO".

salienta também que "qualquer deslize pode mudar a nossa posição no ranking, pelo que temos de ser cuidadosos a cada passo, o que gera stress e pressão a todos os participantes. Controlar este stress e pressão é, por isso, o maior desafio da competição".



Da esquerda para a direita: David Turner, Especialista Técnico, Formador e líder de equipa, Jimmy Dorton, Técnico de Peças; Jesse Minick e Colt Lax, ambos Técnicos de Serviço

ESTADOS UNIDOS EM SEGUNDO NA FINAL REGIONAL AMÉRICA DO NORTE

A equipa que conquistou o segundo lugar na final regional da América do Norte é constituída por quatro colegas de Columbia e Charlotte: Jesse Minick, Colt Lax, Jimmy Dorton e David Turner que a lidera. "Foi uma final renhida, em que ficámos apenas a 400 pontos do primeiro classificado, o que não é muita diferença tendo em conta que era possível atingir 1600 pontos por máquina e cada equipa tinha cinco máquinas para diagnosticar e reparar".

EQUIPA ROMENA NA PROVA EMEA OESTE

Da esquerda para a direita: Munteanu Teodor, Técnico de Serviço; Vasile Gruber, Técnico de Peças; Panucza Tibor, Técnico de Serviço; e Marian Veregut, o líder de equipa



Radar Portugal

PORTFÓLIO DE MARCAS REFORÇADO COM TEREX



Depois de Espanha ter reforçado a sua carteira de marcas com a entrada da Terex ainda em 2015, também Portugal e a Turquia fazem a mesma aposta estratégica, ampliando a oferta disponível numa área particularmente importante: a das retroescavadoras.

Portugal e Turquia passam assim a representar, respetivamente, sete e seis marcas de equipamentos de construção, logística e indústria em geral: além da Terex, Portugal disponibiliza Volvo CE, Sennebogen, Sandvik, Ponsse, Yale e Mora, enquanto a Turquia conta com Volvo CE, Sandvik, Sany, SDLG e Massey Ferguson.

ASCENDUM EM PORTUGAL COM A YALE NO SALÃO LOGÍSTICA CARGO

A Movimentação de Cargas da Ascendum Máquinas esteve presente na Logística Cargo, uma feira profissional dedicada à logística, manutenção, transporte e serviços. A aposta fez-se através da marca Yale e recaiu nas suas novas máquinas elétricas, com

exposição dos modelos ERP 20VF-LWB com sistema de balança incluído nos garfos, MS 16-AC e MP 20X-FBW. Com uma equipa composta por elementos da Ascendum e complementada pela Yale, o balanço do evento foi muito positivo.



Da esquerda para a direita: Luís Coelho, Gestor de Após Venda da Yale; Paulo Pinto, Gestor do Negócio de Movimentação de Cargas; e Ander Aretxaga, Gestor Comercial Yale



Elementos da Ascendum Máquinas e da Yale. Da esquerda para a direita: Ander Aretxaga, Gestor Comercial Yale; Pedro Félix, Comercial; Christine Pena, Diretora de Marketing Yale; Paulo Pinto, Gestor de Movimentação de Cargas; Andreia Reis, Assistente Comercial; João Rodrigues, Técnico de Contratos de Serviço; e Paulo Oliveira, Gestor Comercial da Ravas, empresa fornecedora de acessórios

Radar Espanha

EQUIPA FINANCEIRA E ADMINISTRATIVA EM CONFERÊNCIA



Da esquerda para a direita: Maria del Carmen Carral, Gestora Administrativa da Galicia; Jose Antonio Garcia, Diretor Regional da Galicia; Pedro Arède, Diretor Financeiro do Grupo Ascendum; Luis Rubio, Diretor Financeiro de Espanha; Germán Santa Bárbara, Gestor Administrativo de Cabanillas; José María Sánchez, Gestor Financeiro; Joan Vila, Gestor Administrativo da Catalunha; Maisa Ots, Gestor Administrativo de Valladolid; Isabel Jiménez, Gestora Administrativa de Andalucía (substituta de Nuria Santaella, que se encontrava de baixa de maternidade); e Antonio García, Gestor Administrativo e Legal

Os responsáveis administrativos e financeiros das várias regiões espanholas nas quais a Ascendum tem presença direta reuniram-se nos passados dias 26 e 27 de abril para partilhar os resultados conquistados em 2015, a evolução dos seus mercados e os projetos para 2016.

Em análise estiveram também os indicadores chave que cada território deve ter em conta para assegurar a desejada rentabilidade e mereceu destaque a intervenção de Antonio García, Gestor Administrativo e Legal, sobre o projeto de compra e venda de equipamentos usados, que se tornou já num exemplo de crescimento e rentabilidade em Espanha.

Além do trabalho, houve tempo para uma visita guiada ao centro histórico de Santiago de Compostela e à sua imponente Catedral, onde tiveram oportunidade de “abraçar” o apóstolo Santiago, tal como fazem os peregrinos que há muitos séculos ocorrem a este local de culto.

O encontro contou com Pedro Arède, Diretor Financeiro do Grupo, Luis Rubio, Diretor Financeiro de Espanha, Antonio García, Gestor Administrativo e Legal, José María Sánchez, Gestor Financeiro, e com os Gestores Administrativos das filiais da Ascendum em Espanha: Maria del Carmen Carral (Galiza), Isabel Jimenez (interina na Andalucía), Joan Vila

(Catalunha), Germán Santa Barbara (Cabanillas), e Maisa Ots (Valladolid).



Pedro Arède, Diretor Financeiro do Grupo, aceitou o convite para esta Conferência, onde apresentou a configuração internacional da Ascendum, a sua trajetória de crescimento, visão e valores

USADOS: EXEMPLO DE RENTABILIDADE

Na reunião foi também apresentado o projeto de compra de equipamentos usados no estrangeiro e o seu acondicionamento e legalização em Espanha para venda posterior. Estão a ser implementados os processos para transporte dos equipamentos comprados em diferentes países europeus e o departamento financeiro está a apoiar na definição dos procedimentos para legalizá-los de acordo com as exigências normativas espanholas.

A BORDO DO DUMPER DOURADO

ASCENDUM APROXIMA ESTUDANTES DA INDÚSTRIA AMERICANA

A Ascendum recebeu nas suas instalações de Garner, na Carolina do Norte, e de Buford, na Geórgia, dois grupos de estudantes da Nashville Auto Diesel School – Lincoln College of Technology – para uma sessão de orientação que lhes deu a conhecer a empresa e os equipamentos Volvo que representa, mas também as oportunidades de uma carreira nos seus serviços técnicos.

“Muitos destes estudantes farão parte dos cursos de Equipamentos Pesados e têm o desejo de virem a ser os futuros mecânicos na nossa indústria. Ao intervir desde cedo nos seus estudos podemos expô-los a equipamento Volvo e à nossa empresa.”

Quando terminarem o curso, temos esperança de poder atrair os melhores e mais promissores alunos a juntarem-se a nós”, afirma Bob Gorham, Director de Recursos Humanos dos EUA.

Gorham acrescenta ainda “Os membros da universidade que nos ajudaram nestes eventos estão também a ajudar-nos a recrutar novos técnicos, o que não deixa de ser muito gratificante. A universidade ficou-nos muito agradecida por recebermos os estudantes e anseiam por novas parcerias. Após este evento temos recebido já, várias questões sobre candidaturas por parte dos alunos que se demonstraram impressionados com a nossa abordagem”.

Além de deixar uma palavra de agradecimento aos colegas que asseguraram o sucesso destas sessões, Bob explica que elas estão em linha com aquilo que está ser feito pela Volvo EUA, que se juntou à Skills - instituição que reúne estudantes, professores e indústria para assegurar que o país tem ao seu serviço os profissionais mais qualificados -, para envolver estudantes da área técnica em workshops educativos por todo o território.

Esta iniciativa decorre no âmbito do roadshow do Dumper Dourado – a máquina personalizada pela equipa da Volvo CE de Shippensburg, na Pensilvânia, que celebra os 50 anos do primeiro Dumper Articulado da marca – e tem permitido a estudantes de todo o território (e também do Canadá) conhecer vários dealers da marca e descobrir as múltiplas oportunidades disponíveis na indústria da construção.

RECRUTAR E RETER TALENTOS

De acordo com a Associação de Distribuidores de Equipamentos norte-americana, a maior economia do mundo está a perder cerca de 2,4 mil milhões de dólares todos os anos devido à dificuldade de recrutar e reter profissionais qualificados. Conseguir aproximar os estudantes da indústria é essencial para conseguir alterar esta realidade.



ROADSHOW VISITA CLIENTES

Além dos estudantes também perto de uma centena de clientes da Ascendum teve oportunidade de admirar o Dumper Dourado, em encontros que contribuíram para estreitar laços e debater os desafios do negócio e o futuro do setor. Charlotte, na Carolina do Norte, e Duncan e Charleston, na Carolina do Sul, foram as cidades visitadas pelo roadshow.

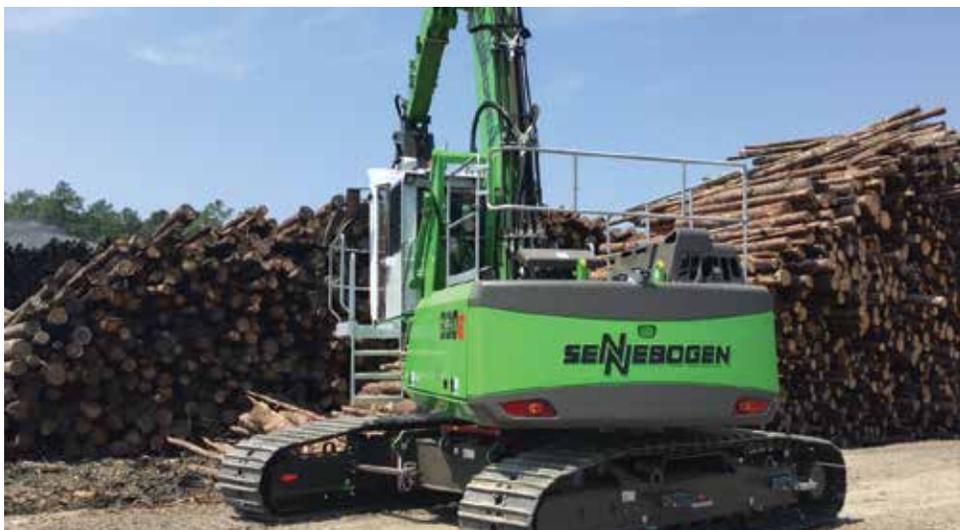


Radar USA

INTERNATIONAL PAPER “RENDIDA” À ASCENDUM E À SENNEBOGEN

A International Paper (IP) é uma das grandes produtoras de papel no mundo, com operações em 24 países e produção na Carolina do Norte e do Sul. Após os contactos e conversações iniciados pelo vendedor Rob Jordan, esta empresa rendeu-se aos serviços Ascendum e aos equipamentos Sennebogen, uma marca pela qual nunca tinha optado, mas que se tornou na sua única escolha.

O segredo desta conversão esteve, segundo Rob, na proximidade e capacidade de adaptação da Ascendum e da própria Sennebogen às necessidades da IP. “Inicialmente estavam a considerar vários



SEIS MÁQUINAS E SETE ANOS DE MANUTENÇÃO, EM EXCLUSIVIDADE, SÃO O RESULTADO DE UM TRABALHO DE APROXIMAÇÃO QUE COMEÇOU COM UMA SIMPLES VISITA COMERCIAL E PROSSEGUIU COM A MEDIAÇÃO ENTRE A IP E A SENNEBOGEN, ABRINDO PORTAS A UMA PARCERIA COM GRANDE POTENCIAL.

equipamentos de diferentes marcas, mas ganhámos o concurso em parte porque fomos o único dealer disposto a adaptar-nos aos requisitos específicos da IP”, conta, explicando que a empresa exigia equipamentos com cabina revestida a materiais de alta resistência, capazes de suportar um forte impacto, uma prioridade de segurança em máquinas que movimentam madeira a mais de 9 metros de altura.

A adaptação dos equipamentos e o preço competitivo, a par da localização da Sennebogen e da Ascendum, que permitem uma rápida deslocação de técnicos às fábricas da IP, convenceram os decisores da papelreira, que assinaram um contrato de exclusividade para a compra de seis máquinas Sennebogen e para a prestação de serviços de manutenção preventiva durante sete anos.

NOVA MARCA STEWART-AMOS SWEEPER



As varredoras mecânicas Stewart-Amos Sweeper acabam de integrar a carteira da Ascendum USA. A nova marca vem ampliar os segmentos de atuação na América ao adicionar-lhes um conjunto de equipamentos para limpeza que apoiam as soluções para construção rodoviária, infraestruturas e pavimentação. Refira-se que a Stewart-Amos Sweeper é uma marca oriunda da capital da Pensilvânia, nos EUA, e disponibiliza sete modelos de camiões vas-soura e três varredoras com regeneração de ar.



Radar México

MÁQUINAS E SERVIÇOS MEXICANOS NA GRANDE OBRA DE AMPLIAÇÃO DO PORTO DE VERACRUZ

A Ascendum México foi a empresa escolhida pela Caltia Concesiones, empresa do Grupo espanhol COPASA, para o fornecimento dos equipamentos e serviços que estão a apoiar o projeto Rompeolas Poniente (Molhes Poente), uma grande obra localizada na baía de Vergara que visa ampliar o atual porto marítimo de Veracruz.

A Caltia Concesiones lidera a obra Rompeolas Poniente, já iniciada, e segundo Gines Peña Domingos, o responsável pelo projeto, a escolha da Ascendum México deveu-se à experiência e confiança gerada em vários projetos na Europa: *“já trabalhei com a Volvo e a Ascendum, e escolhi a Ascendum Maquinaria México como fornecedor de equipamentos por ser uma empresa sólida que me assegura os necessários serviços e equipa, assim como a sua versatilidade e experiência”*.

Segundo o responsável, além dos mais modernos equipamentos, a Ascendum está a assegurar um excelente serviço após venda e a dar uma rápida e ampla resposta a cada pedido que lhe é colocado.

De acordo com José Manuel Garcia, Diretor de Logística da Ascendum México e responsável pelo negócio, o Porto de Veracruz acolhe cerca de 70% da atividade portuária que suporta as atividades de importação e



exportação no México, pelo que o seu alargamento é um projeto chave para o desenvolvimento e uma das maiores obras a decorrer no país.

A primeira fase, iniciada em 2014, implica a construção do molho oeste, com 4,2 km e formado por mais de 6,67 milhões de toneladas de blocos quebra-mar, cujos trabalhos devem prolongar-se até 2018. Prevê-se ainda a colocação de mais de 26 mil toneladas de blocos de betão e a construção de uma plataforma de proteção, também em betão, com 141 mil metros cúbicos, para conter as ondas e evitar inundações. No total, o projeto deve estender-se até 2030.

A ASCENDUM MÉXICO FORNECEU PARA ESTA OBRA SEIS DUMPERS ARTICULADOS, SENDO TRÊS A40F, DOIS A40D E UM A25; SETE ESCAVADORAS DE RASTOS, CINCO DAS QUAIS EC480, UMA EC350 E OUTRA EC330; E DUAS PÁS CARREGADORAS DE RODAS L220 E L70.

MAIS PRÓXIMA DOS FUTUROS PROFISSIONAIS



Depois de ter apresentado à Faculdade de Engenharia da Universidade de Veracruz a sua disponibilidade para apoiar a formação dos jovens estudantes, a Ascendum México deu a sua “primeira aula” aos alunos que frequentam o curso de Engenharia Civil. Este é mais um exemplo de que a experiência da Ascendum constitui uma mais-valia para os futuros profissionais do setor, quer pela aproximação do ensino ao mundo do trabalho, quer pela reputação que a empresa constrói junto destes importantes interlocutores.

Nicolas Molina, responsável pela marca SDLG no México, encarregou-se da sessão “Esquemas de produção e cálculo de custos em escavadoras e carregadoras Volvo”, que teve como objetivo introduzir os alunos nestes conceitos e dar-lhes a conhecer como podem estruturar uma equipa e retirar benefícios desta forma de trabalho, potenciando a produtividade enquanto minimizam custos e consumo de combustível.

ASFALTO EM SEMINÁRIO

A Ascendum México foi convidada pela Associação Mexicana de Asfalto (AMAAC) para participar num dos seus seminários e coube a José Manuel Garcia, Diretor de Logística, levar a uma plateia de clientes, fornecedores e estudantes as melhores ferramentas para “Aplicação na Compactação de Asfalto”. Esta foi a primeira vez que a AMAAC convidou a Ascendum mas o interesse despertado pela intervenção sugere que novas colaborações se seguirão.

Radar Europa Central



Equipa da Ascendum Áustria na Bauma



Grupo de visitantes, clientes e colegas da República Checa

A MAIOR E MELHOR BAUMA DE SEMPRE: CONTACTOS E NEGÓCIOS SUPERAM EXPECTATIVAS

A Ascendum Central Europe esteve em grande naquela que é considerada a maior feira profissional de equipamentos do mundo, a Bauma, na Alemanha, que este ano foi ainda maior do que é habitual, batendo todos os recordes de visitantes, com cerca de 580 mil pessoas no espaço de exposição. Os cerca de 600 visitantes recebidos pelos colegas da Ascendum Central Europe contribuíram para exceder as melhores expectativas e permitiram proveitosos contactos e negócios.

“Nos primeiros dias de feira, fomos inundados por uma multidão de visitantes. Conseguimos apresentar-lhes novos produtos e novas tecnologias e,

depois de muita negociação, praticamente todos os mercados da Europa Central conseguiram fechar negócios ou iniciar contactos que poderão potenciar futuras vendas”, conta Thomas Schmitz, CEO da Ascendum Central Europe.

O sucesso na Bauma não teria sido possível sem o total envolvimento dos colegas que trabalharam na preparação do evento e sem as incansáveis equipas de venda e aluguer que se mantiveram sempre em ação, 12 horas por dia, sete dias consecutivos de Feira, para assegurar o contacto com potenciais clientes mas também para acompanhar visitas de grupo por parte de profissionais e estudantes.

“É um evento de uma enorme exigência pessoal e profissional, que requer todas as capacidades e experiência de cada um dos nossos elementos. Deixo-lhes, por isso, uma palavra especial de agradecimento pelo seu profissionalismo e dedicação”, referiu o CEO.

O evento foi igualmente proveitoso pela proximidade que promoveu com os representantes das principais marcas distribuídas - Volvo Construction Equipment, Sennebogen e Atlas Copco – consolidando um conjunto de relações que permitem encarar o futuro ainda com maior confiança.



GRANDES NÚMEROS E FACTOS DA BAUMA 2016

- **605 mil m² de área de exposição** (o equivalente a cerca de 60 campos de futebol)
- **3 423 expositores de 58 países**
- **580 mil visitantes** de praticamente todo o mundo
- **Alemães, austríacos, suíços, italianos, franceses, holandeses, britânicos, suecos, russos, polacos e checos** foram os principais visitantes.

COMPETIÇÃO QUALIFICA OPERADORES PARA O VOLVO CE MASTERS 2016

Alois Hütter, Gestor do Clube de Operadores Volvo e colega da Ascendum Áustria (com o apoio de Karl Christman), foi o responsável por criar o conceito da competição que pôs os operadores presentes na Bauma a disputar a qualificação individual europeia para a final do torneio de operadores Volvo CE Masters 2016.

Perícia, precisão e rapidez foram elementos essenciais nesta etapa que Alois acompanhou diretamente no espaço da Bauma onde decorreram as provas.

O colega austríaco Othmar Pletzer, vencedor do Volvo Masters no ano passado, também participou e conseguiu o segundo melhor tempo da Feira (51 segundos) embora a sua prestação não conte para a qualificação, já que os campeões do ano anterior têm lugar garantido na competição seguinte.



Alois Hütter pensou no conceito da eliminatória e coordenou as provas no terreno

ASCENDUM ROMÉNIA ASSINA COM VF VENIERI

No terceiro dia da Bauma, a Ascendum Roménia fechou contrato como distribuidor da VF VENIERI, marca italiana que detém uma vasta gama de retroscavadoras, um dos segmentos de mercado mais importantes na Roménia.

As primeiras demonstrações a clientes romenos obtiveram excelente reação, nomeadamente pelo seu desempenho e flexibilidade.

A Ascendum passará, assim, a representar na Roménia a gama completa da VF VENIERI.

Da esquerda para a direita: Alexandru Badea, Diretor de Vendas da Ascendum Roménia, com Filippo Muncinelli e Giacomina Venieri, ambos da Venieri; Mattias Auer, Diretor de Apó Venda da Central Europe e Diretor Regional da Roménia; e Thomas Schmitz, CEO da Ascendum Central Europe, após assinatura do contrato



Volta ao Mundo: Ascendum México

VISITA ÀS CINCO REGIÕES DA ASCENDUM NO MÉXICO



Equipa da Ascendum México

Marco Liz, CEO, e José Manuel Garcia, Diretor de Logística, foram os dois pioneiros da Ascendum no México, em 2012, e coube-lhes dar os primeiros passos neste país gigante de grande potencial, mas onde a Volvo CE não conseguira implementar-se com sucesso. Quatro anos depois, a família mexicana cresceu e conta com 93 membros, instalados em cinco regiões que espreitamos nesta Volta ao Mundo, pela mão de colegas que nos servem de guias: Cidade do México (onde tudo começou), Monterrei, Guadalajara, San Luis Potosi e Veracruz.



CIDADE DO MÉXICO, CAPITAL



Erendira Moreno

Localizada num ponto estratégico, no Município de Tultitlan, a Ascendum instalou-se na capital mexicana há quatro anos.

Na cidade, vale a pena caminhar pelo Paseo de la Reforma, que vai do centro ao pulmão verde

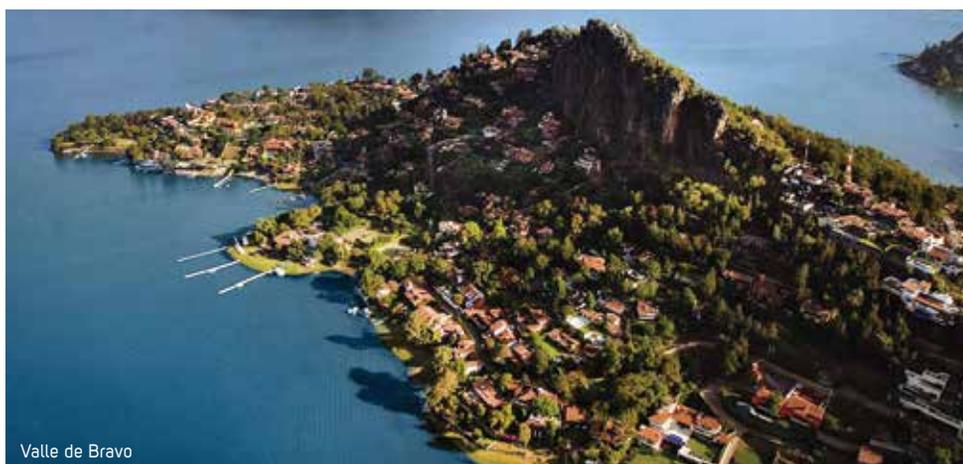
da cidade: o Parque Chapultepec, e visitar o Museu de Antropologia, com 23 salas temáticas que revelam a magia das culturas ancestrais, desde as primeiras tribos nómadas aos mais conhecidos povos Maias e Astecas. De épocas mais recentes – desde o século XVI – é a maioria do acervo do Palácio das Belas Artes, um edifício imponente que apresenta obras de grandes nomes mexicanos, incluindo artistas do século XX.

Em redor fica Teotihuacán, conhecida como a “Cidade dos Deuses” um sítio arqueológico classificado como Património Mundial, com as imperdíveis Cidadela, a Praça, a Pirâmide do Sol e a da Lua, o Palácio de Quetzalpapálotl. Valle de Bravo é outro dos locais obrigatórios, com o seu povoado pitoresco, uma vegetação luxuriante e uma imponente lagoa onde se podem praticar quase todas as atividades náuticas, da pesca desportiva à vela.

Neste território imenso, merece ainda destaque o Nevado de Toluca, uma maravilha natural cujos picos se cobrem de neve durante o inverno e com trilhos que levam às belas lagoas do Sol e da Lua, na cratera de um vulcão adormecido.



Palácio das Belas Artes



Valle de Bravo



Museu de Antropologia



Teotihuacán

MONTERREI, ESTADO DE NUEVO LEÓN



Sanjuanita Ayala

Capital do estado mexicano de Nuevo León, Monterrei conta com uma sucursal da Ascendum em La Encarnación. O Grupo instalou-se ali com um gestor e um técnico, mas tem hoje oito profissionais. As instalações foram melhoradas, sendo mais condicentes com a imagem Ascendum e os desafios têm-se centrado na recuperação de clientes Volvo que estavam sem assistência e na prestação de um serviço de maior qualidade e eficiência.

Quando não estão a trabalhar, os colegas passam o seu tempo livre em família e à mesa – cabrito assado, fritada de cabrito e borrego, carne seca e grande variedade de carnes assadas são apenas alguns dos pratos típicos - ou a desfrutar de algumas das atrações da região, onde se destacam os parques ecológicos e rios.

Quem visita a região não deve perder as Grutas de Garcia, com as suas formações de estalactites e



Grutas de Garcia

estalagmites; a Cola de Caballo, uma das aldeias ancestrais que melhor combina natureza, cultura e gastronomia; e o Parque Fundidora, com 140 hectares dedicados ao desporto, cultura, espetáculo

e à indústria que colocou a região no mapa-mundo. Fogo-de-artifício, jogos, exposições ganadeiras e mostras gastronómicas fazem parte das festividades da região.

GUADALAJARA, ESTADO DE JALISCO

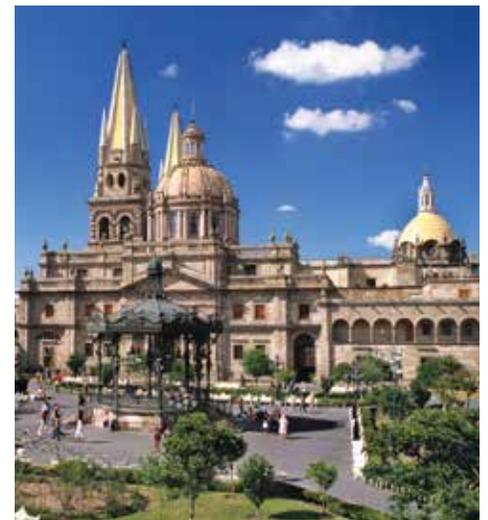


Cesar Vazquez

É do estado de Jalisco que vêm alguns dos ícones que identificamos de imediato com o México, como a tequilha e os Mariachi e é na sua capital, Guadalajara, que está, desde 2012, uma das filiais da Ascendum. Atualmente, são 11 profissionais e têm vindo a trabalhar para conquistar

novos clientes assim como para lhes proporcionar melhores serviços.

A cidade é um exemplo de modernidade e tradição mas o centro histórico é um convite para recuar no tempo, com uma imponente catedral, cuja construção se iniciou em finais do século XVI; o majestoso Palácio do Governo, a mais antiga casa de ópera mexicana (Teatro Delgado), ou o Instituto Cultural Cabanas, Património Mundial da UNESCO.



Em redor, não faltam povoados típicos, como Tlaquepaque e Tonalá, mundialmente reconhecidas pelo seu artesanato, praias banhadas pelo Pacífico, montanhas nevadas, o maior lago de água doce do país e quilómetros de campos pintados pelo verde azulado do Agave, a essência da famosa Tequila, a bebida que é também nome de cidade.

A não perder pelos visitantes é a Charrería, o “rodeo” mexicano originário das fazendas antigas que, depois da revolução, se tornou num disputado desporto e está há muito associada à autenticidade e tradições, assim como à música e trajes Mariachi, estilo musical integra desde 2011 a lista do Património Cultural Imaterial da Humanidade.



Tlaquepaque

Volta ao Mundo: Ascendum México

VERACRUZ, CIDADE E ESTADO



Sandra Licon

Foi em Veracruz que o conquistador Hernán Cortés se instalou e foi a primeira cidade criada por europeus em toda a América continental, em inícios do século XVI. É o Estado com o maior litoral no Golfo de México e Veracruz é também nome

de uma das suas principais cidades, onde a Ascendum escolheu instalar-se.

Ali não faltam as memórias das civilizações antigas - Olmeca, Huasteca e Totonaca - as magníficas praias de águas quentes e deslumbrantes corais que fazem as delícias de mergulhadores e um aquário onde se podem igualmente descobrir as maravilhas do mundo marinho.

Obrigatório é percorrer o centro de Veracruz, passando pela Catedral de Nossa Senhora da Assunção, o Palácio Municipal, a antiga Capitania do



Plaza Acuario



Centro Histórico

Porto e seguir pela marginal até à Fortaleza de San Juan de Ulúa, construída entre os séculos XVI a XVIII para proteger Veracruz dos constantes ataques piratas. A não perder também o local de reunião mais importante de Porto Jarocho, La Parroquia, um café que acolhe tudo o que de relevante passa pela cidade, seja laser ou negócios.

Em redor, vale a pena conhecer os povoados mágicos, como por exemplo Catemaco (e a sua ilha do Monos), as imensas plantações de café, e ainda as cascatas, lagoas e rios que fazem parte da chamada Costa Esmeralda.



Fortaleza de San Juan de Ulúa

SAN LUIS POTOSI, CIDADE E ESTADO



Gabriela Mendez

A Ascendum está em San Luis Potosi, capital do Estado com o mesmo nome, desde 2013 e conta com oito profissionais que têm vindo a trabalhar em equipa para melhorar os tempos de resposta e o apoio ao cliente, assim como para elevar as vendas. A melhoria



das condições de trabalho e a formação são outras prioridades.

San Luis Potosi é uma cidade de arquitetura senhoria, com nobres mansões, igrejas barrocas e neoclássicas, museus, praças, jardins e mercados artesanais, mas é também uma cidade moderna, com restaurantes, lojas de marcas internacionais e a avenida pedonal mais larga de toda a América Latina.

As festas religiosas fazem parte do seu património, destacando-se a Procissão do Silêncio na Semana Santa. É a segunda maior procissão do mundo, onde decorre a 'Queima de Judas'.

Em redor, há muito para conhecer, sendo obrigatório passear em Las Posas (em Xilitla), um jardim surrealista criado pelo excêntrico britânico Edward James, assim como apreciar e mergulhar nas deslumbrantes e convidativas cascatas e lagoas em Ciudad Valles: Tamul, Micos, Puente de Dios são nomes a reter.



Las Posas



Puente de Dios

Equipa em Destaque

APÓS VENDA DA ASCENDUM TURQUIA EM BURSA

EMPENHADOS EM ELEVAR A SATISFAÇÃO DOS CLIENTES E VALORIZAR O SERVIÇO APÓS VENDA



Da esquerda para a direita: o Técnico İbrahim Çabuk, o Engenheiro de Serviços Semih Göksele, o Técnico Yasin Türkmen, o Gestor de Serviço de Assistência Utku Tamyerli e as Técnicas Atila Akkurt, Ferhat Sülükoğlu e Gökhan Toprak

Asseguram os Serviços Após Venda da Ascendum Turquia, em Bursa, na região de Marmara, e segundo İbrahim Çabuk, Técnico de Assistência, o engenho e rapidez com que detetam e reparam as avarias é um dos segredos para alcançarem aquilo que é mais importante nas suas funções: a satisfação dos clientes.

“A venda é um momento essencial para o negócio da Ascendum mas, assim que termina, aquele cliente passa a estar dependente dos nossos serviços e de conseguirmos assegurar elevados níveis de satisfação”, refere Utku Tamyerli, Gestor de Serviço de Assistência, que reforça o contributo desta equipa para a organização: “o nosso maior feito enquanto equipa é o contributo que damos para o crescimento da empresa por conseguirmos manter elevado este nível de satisfação dos clientes”.

Mas esta satisfação está igualmente dependente das expectativas dos clientes – nem sempre realistas ou previsíveis - pelo que, além da capacidade em determinar o que originou uma avaria e conseguir repará-la da forma mais eficiente, é fundamental “saber gerir a relação com estes interlocutores e conseguir ir ao encontro das suas necessidades”, sublinha o Técnico de Assistência Yasin Türkmen. “Os clientes nem sempre compreendem e valorizam devidamente o Serviço Após Venda e faz todo o sentido reforçar junto deles a importância daquilo que fazemos, pois este reconhecimento torna o nosso trabalho mais fácil e mais eficiente”, reforça.

UMA EQUIPA BEM ‘OLEADA’ E BEM-SUCEDIDA

O facto de serem um grupo de técnicos responsáveis e com formação, que trabalham juntos há já

vários anos e estão habituados a partilhar experiências e informação entre si, ajuda a que sejam uma equipa bem ‘oleada’ e bem-sucedida: “A cooperação dentro da equipa, o hábito de partilhar informação e o apoio operacional que damos uns aos outros permite-nos ultrapassar desafios enquanto equipa e ajuda-nos, a cada um de nós, a sentirmo-nos profissionais ainda mais competentes perante o cliente”, sublinha İbrahim Çabuk.

“É bom sabermos que temos sempre alguém pronto a ajudar”, salienta também a Técnica de Assistência Atila Akkurt, referindo que esta disponibilidade para ajudar é o que mais valoriza na sua equipa que, de acordo com Utku Tamyerli, melhora todos os dias e é cada vez mais uma verdadeira equipa no sentido pleno da palavra.

Mural



ASCENDUM PATROCINA GDD

É fácil para um Grupo de sucesso, como a ASCENDUM, associar-se aos valores e princípios do Rugby, principalmente através de um Clube ganhador, com espírito e "Ambição para Vencer", como o Grupo Desportivo de Direito, o tem.

ASCENDUM e GDD, partilham o mesmo Lema "AMBIÇÃO PARA VENCER"!

Não é só a vontade de vencer, que faz uma equipa ou uma empresa, conseguir atingir os seus objetivos e ter sucesso!

No Rugby e no desporto, tal como a ASCENDUM na Vida empresarial, o GDD tem uma visão e os seus objetivos bem definidos e entendidos de forma muito clara e prática, por toda a estrutura do Clube.

Também o Compromisso, a Determinação, a Humildade, o Sacrifício, a Superação, a resiliência, muito trabalho, a União, a Amizade, o espírito de equipa e coesão

do grupo, são fatores determinantes para o Sucesso... no Rugby, nos negócios, e mesmo na Vida...

Numa equipa campeã o individualismo não existe, deixa de ter sentido, cada um tem que dar sempre mais um pouco de si em prol do Grupo/Equipa!

Ensinamos aos nossos pequenos guerreiros, desde muito novos a Respeitarmos a Diferença, seja ela de que ordem for (racial, social, física, política), pois numa equipa todos fazem falta! Somos uma Família!

As Taças e as luzes da Ribalta, são a recompensa da prática destes fundamentos, a "Glória" só aparece muito depois de todos os requisitos serem cumpridos e automatizados dentro da equipa.

No GDD Respeitamos os nossos adversários, as regras do jogo, os árbitros, jogamos com Fair Play... tal como a ASCENDUM tem uma conduta ética nos negócios, respeitando os seus parceiros de

negócios, os seus trabalhadores e assume a sua responsabilidade na sociedade, sendo visto como um Grupo de referência Nacional e Internacional. Todos estes valores são encarados como fundamentais no Grupo Desportivo De Direito, como uma forma diferente de estar no Rugby e na Vida, é uma doutrina de Vida.

SOMOS DIFERENTES... SOMOS DIREITO....

Estamos juntos! "AMBIÇÃO PARA VENCER"

Unidos neste slogan, genuinamente crentes na força na Família GD Direito, temos construído um Clube de Rugby 100% amador, com 64 anos de idade, somos uma história de sucesso que, na época de 2015/2016, culminou com 4 triunfos, nas 4 competições disputadas pelo Clube.

Supertaça, Taça Ibérica, Taça de Portugal, Campeonato de Sevens, Beach Rugby e Campeonato



Nacional marcam uma época desportiva inédita, confirmando o GD Direito como o melhor Clube de Rugby Português da atualidade.

Um Clube que não se limita a ganhar no escalão superior do Rugby Nacional mas que vai construindo o seu sucesso logo a partir da raiz, ou seja, nas suas escolas de Formação, passando também pela integração de todos aqueles que, dentro e fora do Campo, vivem o dia-a-dia do Clube.

Sendo o Clube que tem o maior número de jogadores inscritos até aos sub14 (cerca de 250 pequenos soldados), campeão nacional de sub14, sub16, finalista da Final 4 dos sub18, Campeão Nacional e vencedor da taça de Portugal nos sub23, acreditamos que a chave do sucesso está na transmissão de valores que vão passando de geração em geração, sempre com a capacidade de adaptação às novas realidades e enorme capacidade de lançarmos novos e ambiciosos objetivos.

Das vitórias conquistadas fazemos delas o ponto de partida para mais e melhores desafios. Nas derrotas encontramos momentos de aprendizagem e verdadeiros momentos onde testamos o nível de união e amizade genuína que existe dentro da Família. Família esta que cresce dia a dia, sendo de salientar a criação do Escalão Família, especialmente dedicado aos devotos Pais e Mães que, treino após treino, dedicam parte do tempo das suas vidas a levarem os pequenos soldados aos treinos. O que começou de forma espontânea, no dia de hoje representa um grupo de mais de 40 Pais e Mães que, todos os Sábados, das 11h às 12h30, treinam no duro, demonstrando a garra e valentia que caracteriza cada Direitista.

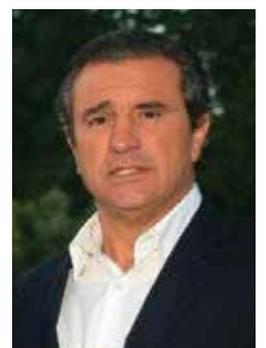
Revelando sempre enorme Humildade, capacidade de Trabalho, Espírito de Sacrífico, Confiança e Amizade, princípios que regem o Clube.

No Direito o caráter do indivíduo estará sempre à frente da sua capacidade técnica ou tática.

Talvez por isso, nunca descurando a formação técnica e desportiva dos nossos pequenos guerreiros, não temos quaisquer dúvidas que, antes de formarmos grandes atletas, temos a preocupação de ajudarmos a formar grandes Homens.

Homens íntegros e de Caráter!

Assim é o GDD...
VIVA O GDD!
VIVA A ASCENDUM!



Artigo de
Luis Filipe Lança
de Morais,
Presidente do GDD

UNIDOS SOMOS MAIS FORTES

UMA ÚNICA MARCA EM TODO O MUNDO

ASCENDUM



Com a mesma imagem em todo o mundo, a mesma ambição, a força de um Grupo a uma só cor e sem distinções.

- Uma única marca em todas as geografias
- O azul Ascendum em todas as aplicações da marca
- O vermelho como cor secundária a usar em detalhes de comunicação

UM POR TODOS, TODOS ASCENDUM.

EXEMPLOS DE APLICAÇÃO EM PEÇAS DE COMUNICAÇÃO

