

O GRUPO ASCENDUM
DESEJA A TODOS
OS SEUS COLABORADORES
UMAS FESTAS FELIZES.

P. 4

À DISTÂNCIA DE UM CLIQUE

**1400 PROFISSIONAIS
EM 18 PAÍSES
JUNTOS
NA MY ASCENDUM**



Índice

- P.02 EDITORIAL
- P.03 DESTAQUE
ASCENDUM EM EXCLUSIVO
NA CONVENÇÃO VOLVO CE
- P.04-07 DESTAQUE
MY ASCENDUM: JUNTOS NA INTRANET
- P.08 ASCENDUM ACADEMY
FORTE APOSTA NA FORMAÇÃO
- P.09 ASCENDUM ACADEMY
DESAFIO: CONCURSO DE FOTOGRAFIA
MESTRADO EM GESTÃO
- P.10 RADAR - ASCENDUM PORTUGAL
VOLVO XC90 BRILHA NO ASCENDUM
OPEN PADEL LEIRIA
- P.11 RADAR - ASCENDUM ESPANHA
ASCENDUM ESPANHA
DISTRIBUI TEREX FUCHS
- P.12 RADAR - ASCENDUM USA
ASCENDUM USA:
VOLVO EC160EL ENTRE ILUSTRES
- P.13 RADAR - ASCENDUM TURQUIA
ASCENDUM TURQUIA LEVA SDLG G958L
EM ROAD-SHOW PELO PAÍS
- P.14 RADAR - ASCENDUM CENTRAL EUROPE
ASCENDUM ÁUSTRIA:
SENNEBOGEN 735E EM DESTAQUE
- P.15 RADAR
ASCENDUM ÁUSTRIA GANHA OURO
NO VOLVO MASTERS

ASCENDUM MÉXICO CERTIFICADA:
"DEALER OPERATING STANDARD"
- P.16-17 VOLTA AO MUNDO: ASCENDUM USA
CHARLESTON NOS EUA: NATUREZA,
HISTÓRIA E CULTURA
- P.18-19 EQUIPA EM DESTAQUE
GLOMAK: UMA EQUIPA EMPENHADA
NO MELHOR SERVIÇO APÓS VENDA

NOVAS INSTALAÇÕES GLOMAK
EM MOÇAMBIQUE
- P.20 BOAS-VINDAS
AOS NOVOS COLABORADORES

Capa:
Intranet Ascendum

Editorial

AQUILO QUE NOS UNE

Quando em 1999 adquirimos a Volmaquinaria em Espanha, dando o nosso primeiro passo no caminho da internacionalização, estávamos longe de imaginar que, passadas menos de duas décadas, seríamos perto de 1400 pessoas a trabalhar em 18 países, em diferentes continentes e fusos horários.

Somos muitos, estamos longe e atuamos em mercados que, além de distantes, se confrontam com maturidades, contextos e condicionantes muitas vezes díspares. Mas todos operamos no mesmo setor, todos procuramos resultados que compensem o esforço do nosso trabalho e todos partilhamos a vontade de fazer mais e melhor.

É isso que temos feito e os resultados que conseguimos, neste ano prestes a terminar, assim o demonstram, colocando-nos em linha com os orçamentos previstos e motivando-nos a continuar, nesta reta final, que é fundamental para prosseguirmos no bom caminho.

Este percurso é a prova de que, apesar das diferenças, aquilo que nos une é mais do que aquilo que nos separa. E é também a prova de que, se formos capazes de transformar as nossas experiências e as nossas diferenças numa fonte de diversidade e inovação, seremos mais fortes e mais competitivos.

Hoje, com a My Ascendum já disponível para todos os profissionais deste grupo, temos o fórum certo para o fazer. Já no Império Romano, o termo fórum significava 'praça pública' ou 'local destinado à discussão pública' e a My Ascendum é isso mesmo: um espaço nosso, onde nos podemos reunir, debater, trocar experiências, aprender, partilhar ideias e encontrar respostas para novos desafios.



RICARDO MIEIRO
Presidente da Comissão Executiva

Sendo um fórum virtual, a tecnologia permite-nos ultrapassar a distância e, graças aos tradutores automáticos disponíveis, ajuda-nos igualmente a ultrapassar a barreira da língua, para que, sempre que falamos com colegas de outras geografias, possamos fazê-lo em Inglês. Com exceção para as equipas dos EUA, poucos no Grupo Ascendum serão fluentes nesta língua global, mas isso nunca foi impedimento para nos entendermos, nem poderá ser, neste nosso fórum, uma motivo para não participar.

A participação é, de facto, o que aqui está em causa. Sem a participação de cada um de nós, corremos o risco de agigantar as nossas diferenças. Em conjunto, temos a base para reforçar aquilo que nos une e, assim, transformar a Ascendum num Grupo maior do que a soma das partes.

É este o desafio que vos deixo neste final de ano e ao longo de 2016. Até lá, desejo a todos umas festas felizes.

Destaque

ÚNICO DEALER NA CONVENÇÃO DA VOLVO CE



Da esquerda para a direita: Tomas Kuta, Presidente de Vendas Europa, Médio Oriente e África da Volvo Construction Equipment; João Mieiro, Administrador Executivo do Grupo Ascendum; Paulo Mieiro, Administrador Executivo do Grupo Ascendum; Eberhard Wedekind, Vice-Presidente de Vendas e Marketing da Volvo Construction Equipment; e Ricardo Mieiro, Presidente da Comissão Executiva do Grupo Ascendum.

A ASCENDUM FOI O ÚNICO DEALER CONVIDADO A PARTICIPAR NO “VOLVO CE’S 2015 LEADERSHIP SUMMIT”, UMA CONVENÇÃO INTERNA DA VOLVO CE, QUE REUNIU TODAS AS SUAS PRIMEIRAS E SEGUNDAS LINHAS, PRESIDENTES E VICE-PRESIDENTES, A NÍVEL MUNDIAL, NUMA REFLEXÃO ESTRATÉGICA SOBRE O BIÉNIO 2016-17.

A Volvo CE dirigiu este convite exclusivo à Ascendum porque pretendeu obter a visão que o Grupo tem do negócio, enquanto seu maior e melhor *dealer* global, compreendendo as razões pelas quais investe na Volvo e recolhendo sugestões e críticas que podem melhorar a sua performance.

Ricardo Mieiro, Paulo Mieiro e João Mieiro representaram o Grupo, sinalizaram áreas críticas a alterar e deixaram sugestões sobre os caminhos que podem levar a um melhor desempenho.

“Este convite é um sinal de que a Volvo CE reconhece a relevância da nossa opinião, experiência e conhecimento”, afirmou Ricardo Mieiro, Presidente do Grupo Ascendum, sublinhando que o facto de a Volvo estar predisposta a ouvir críticas e sugestões é um passo importante para poder ultrapassar al-

guns dos condicionantes que, em determinadas situações, travam a obtenção de melhores resultados.

A comitiva deu ainda a conhecer aos 250 quadros superiores presentes a longa relação da Ascendum com a Volvo CE, assim como “o nosso crescimento

enquanto *dealer* e alguns dos casos de sucesso que nos trouxeram ao ponto onde hoje estamos”. Apesar da grande maioria dos presentes conhecer o Grupo, esta foi uma forma de reforçar a respetiva notoriedade junto de responsáveis de regiões mais longínquas, nas quais a Ascendum não está presente.



Destaque

MY ASCENDUM: A REDE QUE NOS LIGA

1400 PROFISSIONAIS EM 18 PAÍSES JUNTOS NA NOSSA INTRANET

CORPORATE - os documentos corporativos direcionados a certas audiências do Grupo estão aqui.

TEAM ROOMS - são salas de projeto virtuais. Se é gestor de projeto, peça para abrir uma!

ASCENDUM ACADEMY - tem um papel muito importante na MY ASCENDUM. Aqui todos os colaboradores podem aceder aos e-learnings. Também será aqui que diferentes desafios serão lançados aos colaboradores.

GEOGRAFIAS - clique aqui para aceder à página da sua geografia!

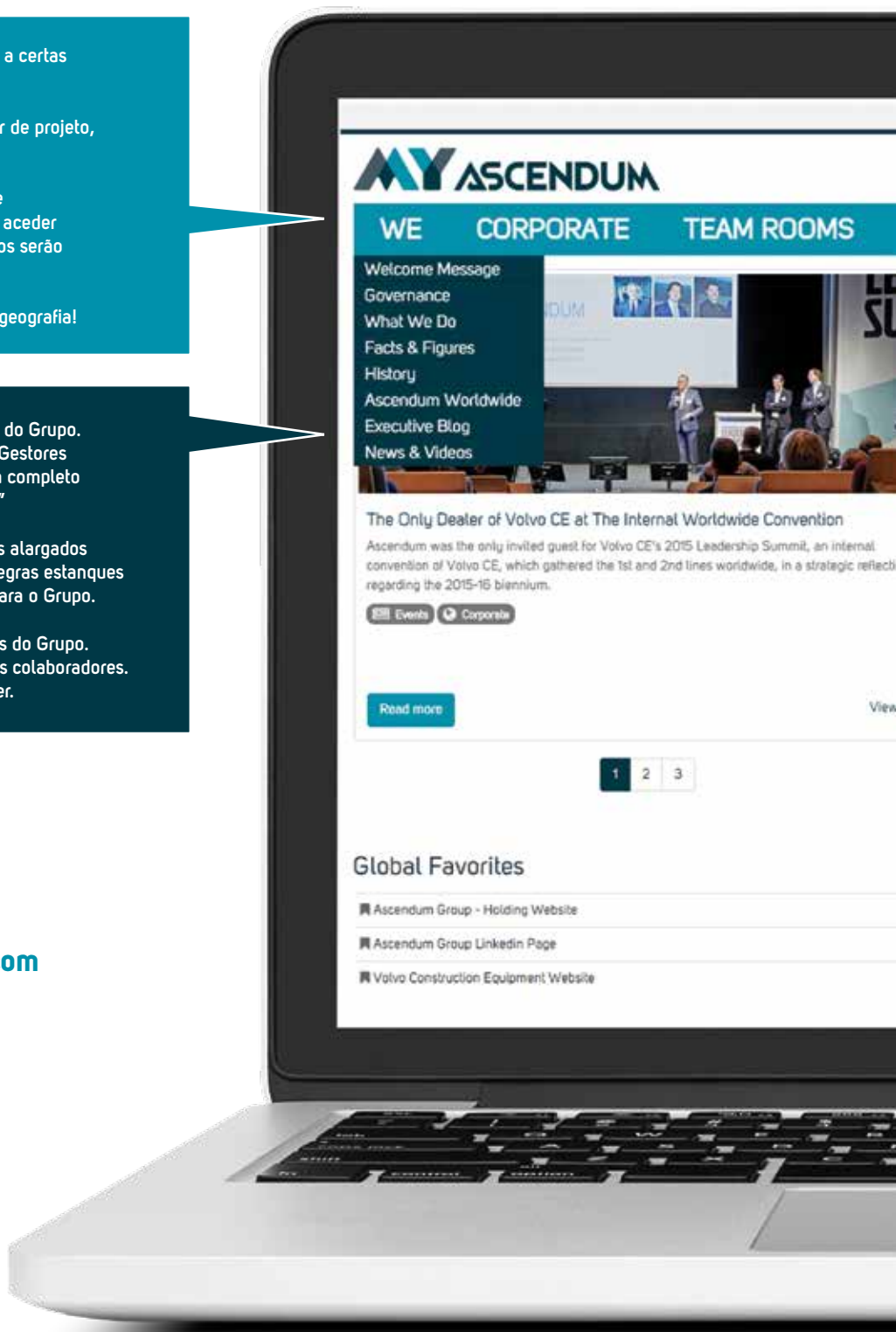
ASCENDUM WORLDWIDE - é onde encontra as pessoas do Grupo. Aqui encontra o organograma com os CEOs, Diretores e Gestores do Grupo. Pode também fazer *download* do organograma completo e procurar por funções e pessoas no "Search Colleagues"

EXECUTIVE BLOG - é um espaço que cabe aos membros alargados do Sounding Board manter vivo e interessante. Não há regras estanques para o que podem escrever, incluindo opiniões e ideias para o Grupo.

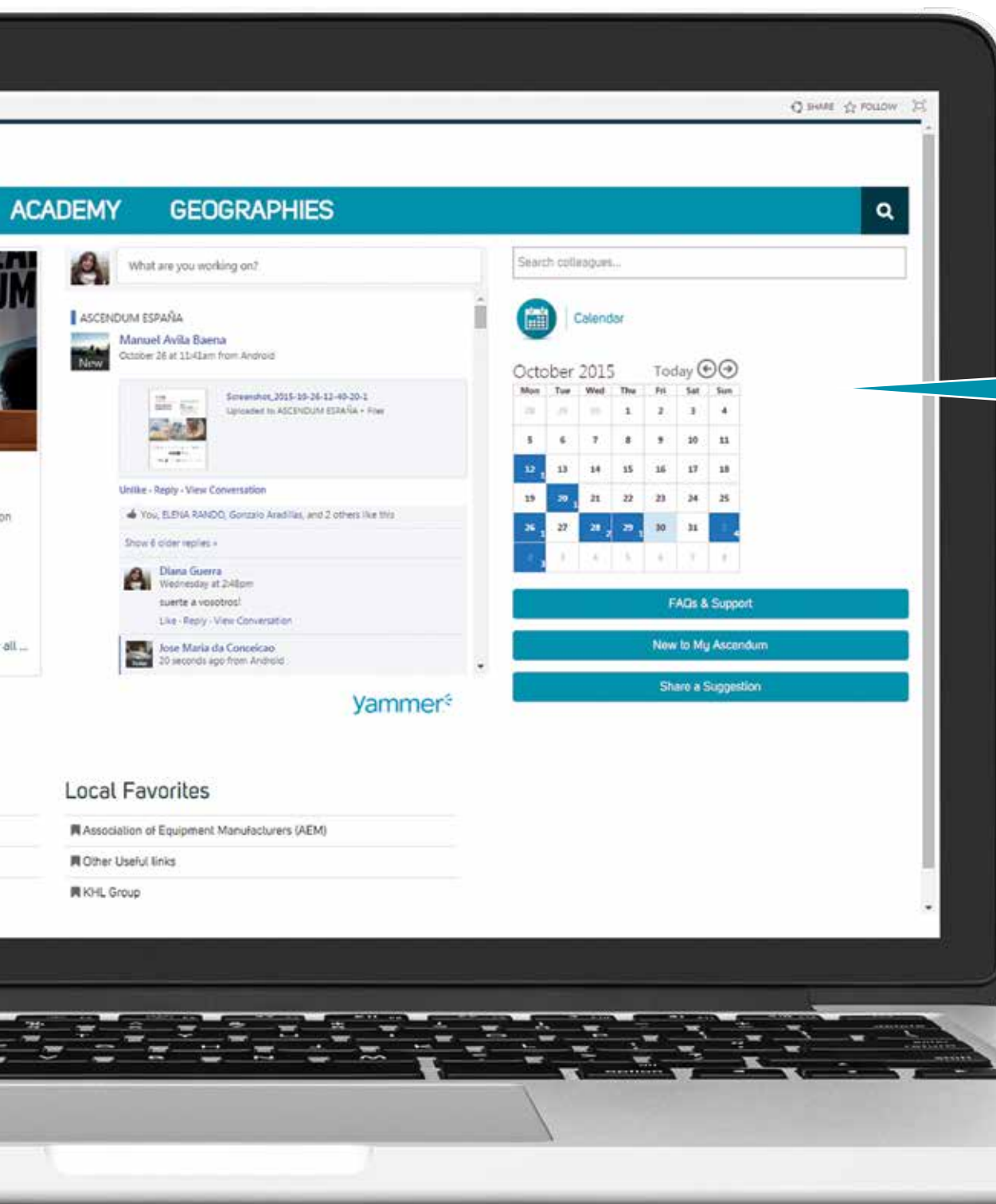
NEWS & VIDEOS - aqui é possível conhecer as novidades do Grupo. Esta é uma área que não vive sem o contributo dos vários colaboradores. Para sugerir uma notícia, fale com o seu Intranet Manager.

Acompanhe em:

<http://ascendumhld.sharepoint.com>



A My Ascendum é um projeto que, como sublinha a administradora Angela Vieira, “vem apoiar a realização de projetos conjuntos que, à distância dificilmente teriam lugar, cruzando conhecimentos das várias geografias em prol do crescimento, inovação e solidez do Grupo. Em paralelo, este é num espaço que, estando acessível 24 horas por dia, 7 dias por semana, permite agregar toda a informação e documentação fundamental para agilizar uma resposta ainda mais eficiente aos clientes”.



CALENDÁRIO - do lado direito da *Homepage*, pode acompanhar o calendário do Grupo com os feriados dos países e eventos importantes, tal como procurar mais informação nas **FAQs & Support** (Perguntas Frequentes) e no **New to My Ascendum**.

Local Favorites

- Association of Equipment Manufacturers (AEM)
- Other Useful links
- KHL Group

Destaque

À DESCOBERTA DA NOSSA REDE SOCIAL: YAMMER

O Yammer é a aplicação mais informal da Intranet e a ideia é poder trocar todo o tipo de mensagens. Poderão ser documentos de trabalho que ache relevantes para outros, fotografias de eventos e momentos de trabalho, *links* úteis para os seus colegas, entre outros.

Quando se publica uma mensagem, ela entrará por defeito para o grupo "All Company", ou seja, para o *feed* patente na página de abertura da My Ascendum que é visível a todos os colegas.

Poderá criar grupos ou utilizá-los para partilhar documentos com determinadas audiências, gerir a comunicação dentro de um projeto ou filial, veicular comunicados internos, ou partilhar conhecimento. Por exemplo, o grupo ASC Service Technicians já foi criado para a partilha de melhores práticas dos mecânicos dos EUA.

O Yammer permite também criar grupos, que lhe possibilitam dirigir a sua comunicação a conjuntos específicos de pessoas. Os grupos podem ser públicos ou privados, consoante pretenda que a comunicação seja visualizada sem restrições ou que fique disponível apenas para os destinatários seleccionados.

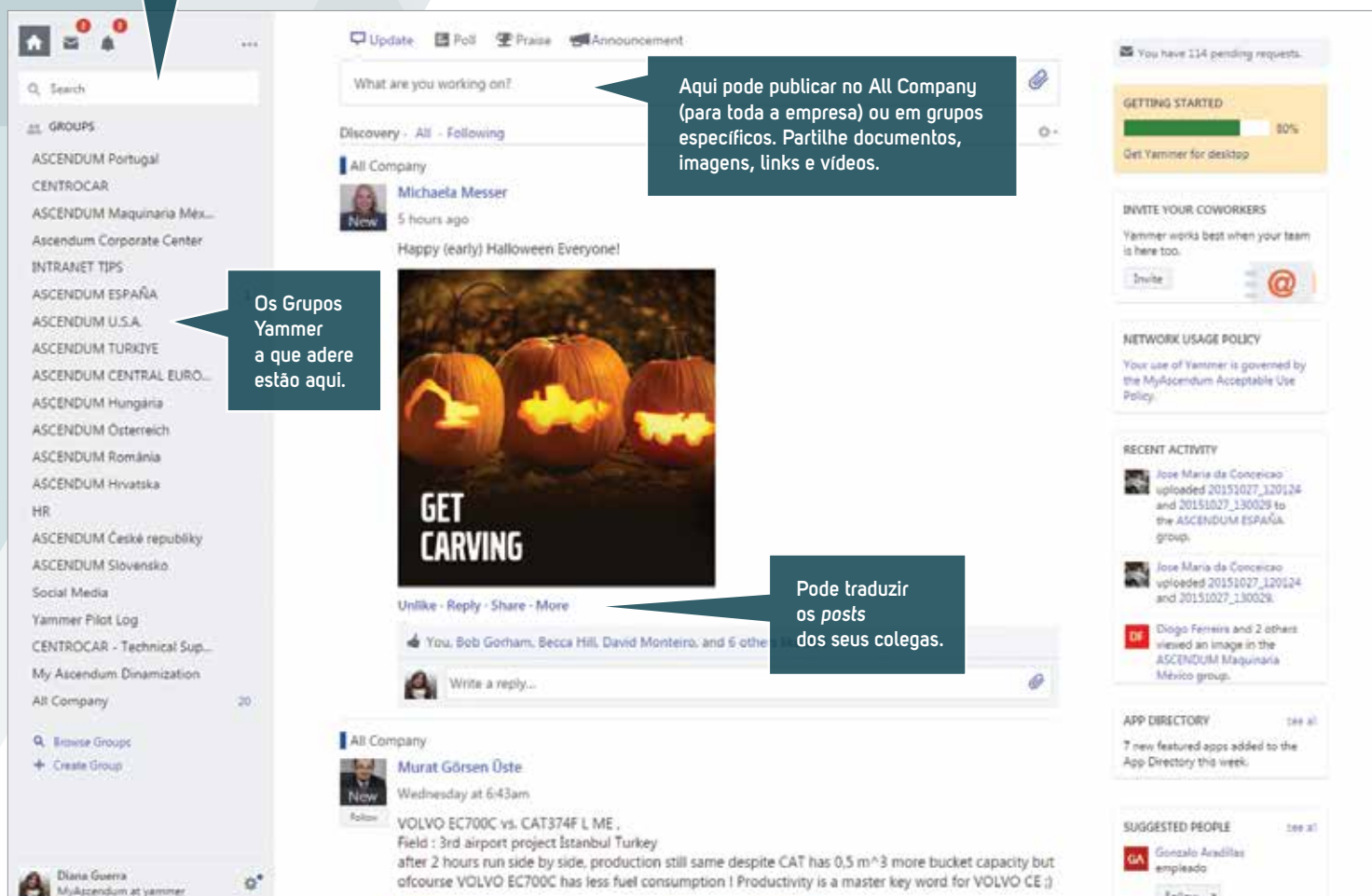
Procure aqui pelos seus colegas.

Aqui pode publicar no All Company (para toda a empresa) ou em grupos específicos. Partilhe documentos, imagens, links e vídeos.

Os Grupos Yammer a que adere estão aqui.

Pode traduzir os posts dos seus colegas.

No final da página, é possível definir a língua do Yammer.



ELES JÁ COMEÇARAM A PARTILHAR NO YAMMER... E VOCÊ?

Para que a My Ascendum seja um verdadeiro fórum de interação e aprendizagem transfronteiriço, a participação dos colaboradores é um elemento crítico. As ambicionadas mais-valias para o Grupo dependem dos contributos, ideias e projetos de todos. Alguns dos colaboradores já começaram a partilhar os seus sucessos no Yammer, a rede social do Grupo.



No grupo dos Mecânicos da Ascendum USA, Scott Cox partilhou a solução para um problema técnico e foi apreciado pelos seus colegas.



A primeira L350F vendida em Portugal chegou em outubro a Leiria. Na foto, o equipamento surge junto a Agostinho Ribeiro, Técnico de Venda de Peças da Ascendum Máquinas.



Aqui, o engenheiro de produto da Turquia, Murat Gørsen Üste, transmite informação crítica sobre o desempenho de máquinas Volvo aos seus colegas nos Estados Unidos e Roménia.

INTRANET MANAGER: CADA GEOGRAFIA TEM O SEU

O Intranet Manager é o responsável, em cada geografia, pela gestão dos conteúdos My Ascendum e a pessoa indicada para ajudar qualquer colaborador a saber como pode participar e beneficiar da My Ascendum.

Intranet Manager Portugal: Rute Martins
rute.martins@ascendumportugal.pt



Intranet Manager Espanha: Amaia España
amaia.espana@volvomaquinaria.es



Intranet Manager Turquia: Burcu Acar
burcu.acar@asceturk.com

Intranet Manager México: Erendira Moreno
erendira.moreno@ascendum.mx



Intranet Manager Europa Central: Peter Greisberger
peter.Greisberger@ascendum.at



Intranet Manager EUA: Michaela Messer
michaela.messer@ascvolvo.com



Intranet Manager Glomak: Helder Almeida
helder.almeida@centrocar.pt



Ascendum Academy

ASCENDUM ACADEMY CONTINUA EM FORÇA COM FORMAÇÃO

PLATAFORMA DE E-LEARNING NA MY ASCENDUM

A Ascendum Academy lançou recentemente uma plataforma de e-learning na My Ascendum, a intranet do Grupo. Os cursos da plataforma poderão ser realizados por qualquer colaborador do grupo, quer seja no escritório (mediante autorização da chefia) ou em casa.

A plataforma tem de momento cerca de 20 cursos de fornecedores externos recomendados pela Ascendum nas seguintes áreas: Financeira, Vendas e Marketing, Gestão de Projeto, Tecnologias da Informação, Qualidade, Recursos Humanos e Inglês.

Ao longo do tempo, a Ascendum Academy irá promover a criação de mais cursos transversais ao grupo, portanto, fique atento e acesse já: <https://ascendumhld.sharepoint.com/academy/learning/>

A maioria dos cursos está em inglês, mas existem também alguns cursos com legendas noutras línguas: "Successful Negotiation" (legendas em Inglês, Português e Espanhol) e "Finance for Non-Financials" (legendas em Inglês e Espanhol).



SEGUNDO MÓDULO DE FORMAÇÃO NA UNIVERSIDADE CATÓLICA

O segundo módulo do *General Management Program*, promovido pela Ascendum Academy na Universidade Católica, na capital portuguesa, voltou a reunir, em setembro, as segundas linhas do Grupo Ascendum, para mais uma intensa semana de formação, desta vez dedicada a três áreas: "Gestão Comercial", "Gestão de Processos" e "Comunicação, Negociação e Persuasão".

O grupo reencontrou-se depois da formação inicial, realizada em fevereiro. Mesmo antes de iniciar este segundo módulo, já tinha recebido um Case Study internacional, para preparar em casa, com apoio

de folha de Excel, dedicado à Gestão de Negociação.

A "Comunicação, Negociação e Persuasão" foi a área à qual foi dedicado mais tempo e, além da formação em sala, houve oportunidade para passar à prática, em exercícios de *roleplay*, que permitiram aplicar as técnicas de negociação aprendidas e testar as fórmulas que podem trazer novas vantagens aos 'negociadores' da Ascendum.

No final deste módulo, os participantes tiveram ainda uma manhã de *coaching*.



Em janeiro de 2016, o grupo volta a reunir-se para o módulo final deste programa, totalizando, assim, as suas 91 horas de formação, com uma semana dedicada à "Estratégia e Competitividade" e ao "Controlo de Gestão".

SEGUNDA RONDA DE FORMAÇÃO EM FEVEREIRO

Em fevereiro de 2016, novos "alunos" Ascendum começam este *General Management Program*, para cumprir um programa igualmente organizado em três módulos, repartidos ao longo de um ano.

Nesta segunda ronda estarão os diretores do Grupo que ainda não tiveram formação, uma vez que as exigências do negócio e o elevado número de elementos a formar não permitiram que todos pudessem ausentar-se em simultâneo para frequentar este *General Management Program*. O curso foi criado pela Universidade Católica em conjunto com a Ascendum, numa altura em que o Grupo sentiu a necessidade de dotar os diretores de ainda melhores competências de gestão e liderança.



PRÉMIOS PARA AS MELHORES FOTOS DE MÁQUINAS VOLVO

CONCURSO DE FOTOGRAFIA PARA MECÂNICOS NA MY ASCENDUM



Exemplo de máquina em situação extrema

ESTE É APENAS UM EXEMPLO DAS FOTOS QUE PODEM VALER A UM DOS NOSSOS MECÂNICOS UM FIM DE SEMANA PARA DOIS.

SE FOR MECÂNICO, NÃO DEIXE DE CONCORRER. CASO CONTRÁRIO, VOTE NAS SUAS FOTOS FAVORITAS!

Todos os dias, centenas de técnicos Ascendum prestam serviços em estaleiros de obra onde as máquinas que representamos dão provas de tudo aquilo que valem. Foi em exclusivo para estes profissionais – os mecânicos – que a My Ascendum lançou o Concurso “Best Photography on the Job Site”, desafiando cada um a registar manobras únicas, máquinas em movimento ou, simplesmente, imagens do dia-a-dia dos equipamentos e dos trabalhos de reparação e manutenção.

Cada mecânico Ascendum pode concorrer com uma foto e a participação é feita no Grupo do Yammer dedicado a este concurso, até às 10h de dia 15 de janeiro. Cada imagem deverá ser acompanhada de um breve descritivo, com um máximo de 200 palavras.

Existirão duas fotos vencedoras: a foto com mais “Gostos” no Grupo do Yammer e a foto escolhida por um júri composto por elementos das várias geografias.

Os resultados serão conhecidos na segunda quinzena de janeiro e os “fotógrafos” vencedores, além de ficarem em destaque na My Ascendum e na próxima edição da Magazine, serão premiados com duas noites para dois num hotel de 4 ou 5 estrelas, à escolha nos respetivos países. O prémio poderá ser desfrutado até final de agosto de 2016.

MESTRADO EM GESTÃO

No final do ano passado, a Ascendum foi destacada pela ISCTE Executive Education com o segundo melhor lugar da empresa portuguesa mais internacionalizada, tendo sido premiado um mestrado de gestão nesta universidade. Trata-se de uma pós-graduação em Business Management, com a duração de um ano, que começa agora e que vai permitir a Manuel Carvalho, Gestor de Assistência Técnica, complementar a sua formação base em Engenharia com novos conhecimentos em gestão empresarial.

“Fiquei muito agradecido pela oportunidade, pois o estímulo de fazer este curso demonstra a vontade da Ascendum em investir em mim e na minha

carreira”, refere Manuel Carvalho, que está já a frequentar o Mestrado desde setembro, com aulas às sextas-feiras à noite e ao sábado.

Segundo Manuel, o curso é exigente e *“a avaliação é feita à base de trabalhos de grupo e exames, o que exige alguma organização para conseguir conciliar o curso com os compromissos do dia-a-dia, mas o saldo é positivo e o programa é o ideal para o pretendido”.*

A vontade de corresponder às expectativas é grande, a motivação não lhe falta e Manuel acredita que, no final do ano letivo, estará apto a poder assumir novos desafios, pois apesar do seu percurso profissional já lhe ter dado algumas noções de Gestão, a frequência deste programa era essencial para que este engenheiro mecânico pudesse aperfeiçoar conhecimentos nesta área.



Manuel Carvalho,
Gestor de Assistência Técnica.

Radar - Ascendum Portugal

VOLVO XC90 EM DESTAQUE

ASCENDUM PORTUGAL E VOLVO CARS DESTACAM VOLVO XC90



A Ascendum Portugal, juntamente com a Volvo Cars, foi a principal patrocinadora do Open de Padel que levou à cidade de Leiria alguns dos melhores jogadores da região nesta modalidade, que tem vindo a despertar interesse crescente por parte de atletas e público.

Além de batizar o Open de Padel, a Ascendum associou-se ao desporto e aos seus valores, destacando a marca Volvo e o novo XC90 nos locais de prova.

Em competição estiveram 64 duplas portuguesas, inclusive algumas da Seleção Nacional, e espanholas.

Na assistência juntaram-se milhares de visitantes, entre os quais alguns clientes, o que contribuiu para Filipe Donato, Responsável de Clientes Estratégicos da Ascendum Veículos, considerar o evento como "um sucesso, que nos trouxe maior visibilidade e reforçou a divulgação da marca Ascendum".



Radar - Ascendum Espanha

SEGMENTO DA MANIPULAÇÃO E RECICLAGEM

ASCENDUM ESPANHA DISTRIBUI TEREX FUCHS

A Volmaquinaria-Ascendum Espanha acaba de reforçar-se no segmento da movimentação, manipulação e reciclagem, graças a um novo acordo de distribuição para toda a Espanha com a Terex Fuchs, uma empresa alemã com 125 anos de experiência neste tipo de equipamentos.

Além da importação e distribuição das máquinas Terex Fuchs, a Ascendum passa a ser responsável pela prestação de todos os serviços que mantêm estes equipamentos em pleno funcionamento, assumindo desde já as mais de 250 unidades de parque que estão actualmente a operar em Espanha.

“Este é um passo muito importante para reforçar o negócio, num segmento em que começámos a apostar em força em 2012 para fazer face à contracção da indústria de construção e obras públicas. A Terex Fuchs permite-nos ampliar significativamente a nossa capacidade de oferta em áreas para as



quais a Volvo CE está menos vocacionada” sublinha Ildefonso Garcia, Diretor de Vendas e Marketing da Volmaquinaria - Ascendum Espanha.

Para dotar as equipas de todos os conhecimentos que lhes permitam desenvolver soluções para dar



A Terex Fuchs conta com produtos que variam entre 16 e 70 toneladas, e com equipamentos de carga até 22 metros. Entre as novidades que traz ao mercado, destaca-se a escavadora de movimentação MHL250E de 16 toneladas e 8 metros de braço e a MHL340.

A primeira foi pensada para trabalhos de reciclagem, onde se têm de movimentar materiais volumosos mas de baixa densidade, e que requerem uma máquina que possa trabalhar em interiores de armazéns e complexos industriais. A segunda é uma das máquinas mais utilizadas no mercado da sucata e metais, e está equipada com um novo sistema de motorização que opera em combinação com o circuito hidráulico para otimizar o consumo de combustível e a potência, em função dos diferentes trabalhos a realizar.

Destaque ainda para o sistema FQC – Fuchs Quick Connect – incorporado nos modelos MHL 340 e MHL 350, e que em conjunto com as guilhotinas Génesis (também representadas pela Volmaquinaria-Ascendum Espanha), formam uma ferramenta para cortar e carregar material de forma rápida, eficiente e segura.

resposta às necessidades dos clientes nestas áreas, foi já implementado um plano de formação muito completo que, segundo o mesmo responsável, “permite conhecer todos os aspectos e condições de operação destas máquinas para podermos assegurar um excelente nível de apoio ao cliente e serviço após venda, por parte de todas as nossas equipas e dealers”.

Radar - Ascendum USA

CAROLINA DO SUL

ENTRE ILUSTRES PARA ASSINALAR O ARRANQUE DE UMA NOVA FÁBRICA DE AUTOMÓVEIS VOLVO

No final de setembro, a Volvo assinalou o arranque da construção da sua primeira fábrica de automóveis em Ridgeville, na Carolina do Sul, com um evento onde marcaram presença vários ilustres convidados, entre os quais a Governadora Nikki Haley, o Senador Lindsey Graham e, claro, a Ascendum USA muito bem representada pelo seu CEO Brad Stimmel.



Nikki Haley, Governadora da Carolina do Sul.



Da esquerda para a direita: Mike Werner, Diretor Regional da Carolina do Sul; Brad Stimmel, CEO da Ascendum USA; e Jeff Bryant, da Volvo Construction Equipment.

O convite à Ascendum não se deveu apenas a uma questão de cortesia, mas ao facto de termos fornecido para o local de construção cerca de 15 equipamentos Volvo CE.

Por isso mesmo, a escavadora EC160E1 esteve em destaque durante este evento, lado a lado com os novos automóveis XC90, e foi inclusive experimentada pela Governadora Nikki Haley, assim como pelo Presidente da Volvo Cars North America que, antes assumir os comandos recebeu, inclusive, uma formação para saber como operar a escavadora.



Radar - Ascendum Turquia

PRIMEIRAS 10 UNIDADES JÁ VENDIDAS

SDLG G958L VIAJA PELA TURQUIA NUM RENTÁVEL ROAD-SHOW

A nova pá carregadora de rodas SDLG LG958L, disponibilizada em primeira mão no mercado turco e apresentada em início de maio na principal feira de equipamentos do país – a Komatek – começou a viajar pela Turquia a 4 de maio, num programa de demonstração que a tem levado país fora, para ser testada por potenciais clientes.

Com uma paragem de uma semana em cada cliente, foi possível dar a conhecer e testar a máquina em 19 clientes, 10 dos quais tomaram rapidamente a decisão de a adquirir.



“É um resultado fantástico e, com esta taxa de sucesso, a iniciativa torna-se num case study”, sublinha Tolga Polat, Diretor de Marketing e Vendas da Ascendum Turquia.

No total, a LG958L já conta com 840 horas de operação, com uma média de consumo de 16,5 li-

tros/h e a viagem prossegue para conquistar novos clientes estrategicamente selecionados, nomeadamente aqueles que trabalham com materiais de construção agregados, como a areia e a gravilha, para os quais o equipamento apresenta maiores benefícios.



Radar - Ascendum Central Europe

UMA MÁQUINA DE REFERÊNCIA PARA A INDÚSTRIA DA MADEIRA

ASCENDUM ÁUSTRIA VENDE NOVA 'SENNEBOGEN 735E' À HASSLACHER

A NOVA MÁQUINA PARA MANIPULAÇÃO DE MADEIRA SENNEBOGEN 735E, DISTRIBUÍDA PELA ASCENDUM ÁUSTRIA, EM BERGHEIM, PERTO DE SALZBURGO, JÁ FOI OFICIALMENTE ENTREGUE À HASSLACHER DRAULAND HOLZINDUSTRIE, EM SACHSENBURG. FAZENDO DOIS TURNOS DE OPERAÇÃO, A MÁQUINA CONSEGUE CARREGAR APROXIMADAMENTE 1600 m³ POR DIA.

Após um breve período de teste, os responsáveis da Hasslacher Drauland Holzindustrie decidiram adquirir a Sennebogen 735E. Para assinalar o momento, Kurt Steinkogler, Gestor de Vendas da Ascendum Áustria, ofereceu simbolicamente a Christoph Kulterer, CEO da Hasslacher Norica Timber, uma chave cuja forma lembra um modelo Sennebogen.

PREVISTAS 3500 HORAS DE OPERAÇÃO

Em Sachsenburg são manipulados toros com 3 a 5 metros de comprimento e 10 cm a 1 metro de diâmetro. Dois terços do tempo desta Sennebogen de oito rodas são usados para transporte desta carga e um terço para atividades de manipulação. "Planeamos 3500 horas de operação por ano para esta máquina", explica Fercher.

Para o operador, a confortável cabina Maxcab, elevada 1,5 metros, proporciona boa visibilidade a 360 graus, o que é reforçado pela câmara de visão traseira. A cabina está equipada com um confortável banco de suspensão pneumática e ar condicionado automático. Ao mesmo tempo, o seu controlo Sencon e o sistema de diagnóstico proporcionam um bom domínio dos mais importantes parâmetros da máquina e permitem ao operador fazer ajustes individuais.

CONSUMO EFICIENTE NUMA MÁQUINA AMIGA DO AMBIENTE

"A nova 735E tem um motor Cummins de alta performance e 300 cavalos, que consome menos 25%



A cabina rotativa, com visibilidade a 360°, permite uma manipulação simples entre linhas de empilhamento

"Esta máquina será usada, predominantemente, para pegar nos toros que estão em stock mas também para transportá-los para a linha de abastecimento", explica Michael Fercher, Diretor Técnico da Hasslacher Drauland Holzindustrie, em Sachsenburg. Em dois turnos de operação, a 735E carrega cerca de 1600 m³ por dia. A extensão do seu braço é de 11,3 metros e o seu peso operacional de 43,9 toneladas.

MÁQUINA COMPACTA E MANOBRÁVEL

"Este modelo Sennebogen é um dos mais compactos na sua classe de peso. A 735E é muito manobrável e tem um raio de rotação traseira baixo. Ao mesmo tempo, a cabine superior rotativa e a inversão de marcha automática, permitem uma rápida manipulação em linhas de empilhamento estreitas", refere Fercher, enumerando algumas das razões que motivaram a compra do equipamento. Igualmente decisivos foram os vários anos de experiência e bom relacionamento com a equipa da Ascendum, sendo de referir que estão já ao serviço da Hasslacher várias máquinas Volvo, entre as quais pás carregadoras de rodas, e algumas high-lift.



A entrega das chaves da nova Sennebogen 735E em Hasslacher, Sachsenburg. Da esquerda para a direita: Wolfgang Kogler, Markus Schmolzer, Kurt Steinkogler, Christoph Kulterer, Nevdzo Dizdarevic e Michael Fercher



Esta "Pick & Carry" permite uma redução de 25% no consumo de combustível



A extensão articulada permite otimizar a distribuição do peso durante o transporte

de combustível. De acordo com o standard Tier IV, a emissão de partículas de nitrogénio e fuligem é reduzida em 90%. Esta é também a única máquina com uma largura de 3,7m que consegue mover-se facilmente entre grandes troncos de madeira", sublinha Wolfgang Kogler, Vendedor da Ascendum Áustria. Sendo uma genuína "Pick & Carry", a Sennebogen 735 consegue mover-se em segurança mesmo no seu limite de carga. "A extensão articulada permite-lhe otimizar a distribuição do peso durante o transporte e movimentar-se em segurança até aos 20Km por hora".

O CLIENTE: HASSLACHER NORICA TIMBER

Referência na indústria da madeira, a Hasslacher Norica Timber dedica-se a toda a cadeia de valor do setor e comercializa desde madeira sólida para construção, a laminados e energia. Liderada por Christoph Kulterer, emprega mil colaboradores e está presente em várias cidades austríacas - Sachsenburg, Liebenfels, Preding, Hermagor, Stall -, em Madok, na Rússia e em Bohinjka Bistrica, na Eslovénia.

Radar

ASCENDUM CENTRAL EUROPE EM DESTAQUE NA VOLVO MASTERS 2015

OTHMAR PLETZER GANHOU OUTRA VEZ... É O NOVO CAMPEÃO EUROPEU!

A 17ª EDIÇÃO DA VOLVO MASTERS DECORREU ENTRE OS DIAS 9 E 11 DE OUTUBRO EM TREVISO, ITÁLIA, NO PAÍS DO OPERADOR QUE VENCEU NO ANO PASSADO. MAIS DE 14.000 MEMBROS DO VOLVO DRIVERS CLUB, DE 13 PAÍSES EUROPEUS, TIVERAM A OPORTUNIDADE DE DISPUTAR A QUALIFICAÇÃO PARA A FINAL. OTHMAR PLETZER, UM PROFISSIONAL DEDICADO AOS TRABALHOS DE TERRAPLANAGEM NO KELCHSAU, TIROL, FOI O TALENTOSO OPERADOR DE ESCAVADORAS VOLVO QUE VENCEU A EDIÇÃO DE 2009 E 2010, E QUE VOLTOU A GANHAR EM 2015!

Vinte e seis condutores, dois de cada país, participaram a partir da Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, França, Grã-Bretanha, Holanda, Itália, Luxemburgo, Polónia, Rússia, Suíça e Turquia. Uma vez mais, os operadores austríacos estiveram em destaque e, após a vitória em 2009 e 2010, o tricampeão Othmar Pletzer triunfou uma vez mais. O segundo melhor austríaco, Johannes Unger, também do Tirol, tinha-se sagrado vencedor em 2013 e ganhou



Da esquerda para a direita: Othmar Pletzer, Thomas Schmitz e Johannes Unger

a medalha de prata em 2014. Depois das duas primeiras modalidades, Johannes já estava na segunda posição, logo atrás de Othmar, e na última, conseguiu alcançar um lugar destacado entre os 12 melhores.

Muito competitivas, as provas exigiram grande perícia, elevado controlo de stress e uma condução extremamente sensível dos equipamentos. Logo após as duas primeiras modalidades, Othmar Pletzer e Johannes Unger estavam na primeira e segunda posições e, no final, Othmar venceu enquanto Johannes conseguiu um boa classificação a meio da tabela.

Este evento internacional bem organizado mostrou, uma vez mais, que o Volvo Driver's Club é composto por uma comunidade altamente motivada de operadores de escavadoras e que, desde que os austríacos começaram a participar, têm ocupado, consecutivamente, lugares de destaque. Thomas Schmitz, CEO da Ascendum Central Europe, que acompanhou a prova até ao último segundo, felicitou Othmar Pletzer como o mais novo e o mais veterano vencedor.



Festa no Pódio: Othmar Pletzer ao centro, no primeiro lugar



Nas quatro modalidades em competição, os operadores tiveram de conter o stress e mostrar toda a perícia num verdadeiro contrarrelógio

DEALER OPERATING STANDARD ESTABELECE PADRÕES DE QUALIDADE

ASCENDUM MÉXICO RECONHECIDA COM CERTIFICAÇÃO VOLVO "DOS- 2016"

A Ascendum México acaba de ser certificada com o Dealer Operating Standard DOS 2016, depois de ter cumprido este programa de desenvolvimento da Volvo CE, que estabelece padrões para os seus distribuidores, estimulando-os a oferecer, de forma consistente, produtos e serviços de elevada qualidade e eficácia.

"A aprovação do standard DOS significa a resposta a um desafio da Ascendum México. O grupo tem agora um compromisso com os seus colaboradores e o seu

Da esquerda para a direita: José Manuel Garcia, Diretor de Logística; Rafael Murillo, Diretor Financeiro; Marco Liz, CEO; representante de DOS; e Luis Gerardo Gomez, Diretor de Após Venda.

esforço contínuo, que possibilitaram o reconhecimento desta certificação", refere Rafael Murillo, Diretor Financeiro da Ascendum México, explicando que não basta oferecer um bom produto mas atingir uma qualidade de nos distinga da concorrência, em especial pelo apoio que suporta este produto.

Criado pela Volvo e abarcando áreas tão diversificadas como a gestão de marca, o marketing e a comunicação, as vendas, a logística de peças e o serviço após venda, o "DOS 2016" permite oferecer ao cliente esta experiência de qualidade e satisfação.



Volta ao Mundo: Ascendum USA



CAROLINA DO SUL, NOS EUA

À DESCOBERTA DA BELEZA, CULTURA E HISTÓRIA SULISTA NUMA VISITA A CHARLESTON

Charleston, na Carolina do Sul, é um dos locais onde está presente a Ascendum USA e é também a segunda maior cidade deste Estado, com uma população de cerca de 120.000 habitantes.

Além de bons profissionais e equipamento sempre pronto a operar, aqui é possível descobrir um excelente conjunto de museus e galerias de arte, que espelham a diversidade cultural da região costeira da Carolina do Sul e um centro moderno e dinâmico, cuja beleza, hospitalidade e espaços públicos proporcionam um excelente panorama para residentes e turistas.

A NÃO PERDER

Em Johns Island fica uma das referências a não perder: Angel Oak, uma gigantesca árvore com quase 20 metros de altura e 8 de perímetro, que se estima



Drawing Room na Nathaniel Russell House

ter entre 300 a 400 anos. A sua sombra projeta-se por 1500 metros quadrados, o seu maior ramo tem uma circunferência de 3,5 metros e um comprimento de 27.

A Nathaniel Russell House é igualmente uma referência histórica obrigatória. A Historic Charleston

Foundation restaurou-a, recorrendo a artesãos locais para recriar a sua intrincada pintura e recuperar todos os detalhes arquitetónicos. A parte mais admirável é a escada em espiral elíptica, que sobe aos três andares da casa. Além de visitar a casa, é possível ficar a conhecer mais sobre a vida em 1800.



Escada em espiral elíptica na Nathaniel Russell House

A Aiken-Rhett House é outra paragem turística mas oferece uma perspetiva muito diferente sobre as possibilidades de preservação histórica. Em vez de tentar recuperar a sua glória passada, os curadores de Aiken-Rhett House quiseram manter todos os detalhes que permaneceram ao longo dos tempos. Assim, em vez de cobrirem as paredes com um novo e brilhante papel, podemos ver o que resta do papel antigo. O cenário pode não parecer tão grandioso como na Nathaniel Russell House mas com a ajuda de um áudio guia, esta é uma visita muito interessante. A casa mantém igualmente preservadas as senzalas reservadas aos escravos, fazendo recuar a tempos distantes.



Aiken-Rhett House

Nas primeiras semanas de outono, a cidade promove a festa anual Harvest Festival, uma experiência cultural gratuita onde não faltam bancas de artesanato de artistas locais, concertos ao vivo, também por músicos locais, comida de rua, concursos de máscaras e atividades infantis.

Quem quer que seja que tenha visitado Charleston vai poder confirmar que aqui a cozinha é única e deliciosa. Entre as receitas clássicas do sul, recomenda-se o camarão e um género de papas de milho (chamado grits), um petisco de marisco (She-crab bisque) ou tomates verdes fritos, que se encontram pelos restaurantes da cidade. E aos mais ousados, que querem experimentar algo muito menos comum, recomendamos um prato de jacaré frito que é uma das mais características experiências culinárias do sul.



Tomates verdes fritos



Harvest Festival

UMA EQUIPA QUE TRABALHA COMO UMA MÁQUINA MUITO BEM OLEADA PARA GARANTIR A SATISFAÇÃO DOS CLIENTES

Os 13 colegas da Ascendum USA, que trabalham na delegação de Charleston, tiveram um ano muito ocupado e todos eles, sob liderança de Mike Werner, Diretor Regional da Carolina do Sul, estão empenhados em prestar ao cliente o melhor apoio e serviço.

Mike está na Ascendum USA desde 2014 mas tinha já inúmeros anos de experiência no setor, tendo trabalhado para a Volvo CE. A restante equipa é composta por vendedores, técnicos, um administrativo, um gestor de operações e vários técnicos de peças.

A maior força da equipa é, sem dúvida, a sua dedicação ao cliente e à empresa e quem passa

pela delegação de Charleston não precisa de muito tempo para poder confirmá-lo. *“Esta equipa trabalha como uma máquina muito bem oleada para garantir que os clientes estão satisfeitos”*, sublinha Mike Werner.

A história de sucesso mais recente vem da Landmark Construction: o cliente que assinou recentemente um contrato para a preparação da obra que fará erguer a primeira fábrica de automóveis Volvo em Ridgeville. A equipa de Charleston tem estado completamente focada em assegurar que a Landmark Construction tem todo o apoio de que necessita para fazer este trabalho da forma mais rápida e eficiente possível, e até agora, tem corrido tudo pelo melhor. Inclusive, durante o evento que assinalou

Mike Werner,
Diretor Regional da Carolina do Sul

o ‘lançamento da primeira pedra’ desta fábrica, Lex Kerssemakers fez questão de agradecer à equipa de construção por estar adiantada face ao cronograma previsto (ver notícia da pág. 12).

Equipa em Destaque: Glomak

DEDICADA AO SERVIÇO APÓS VENDA DA GLOMAK EM PORTUGAL

UMA EQUIPA SEMPRE PRONTA PARA COMPREENDER, SATISFAZER E FIDELIZAR O CLIENTE

Nos últimos anos, a crise económica que se instalou em Portugal comprometeu seriamente o negócio após-venda da Glomak. Superá-la não é tarefa fácil e, segundo o gestor responsável pela área de negócio Após Venda, André Santos, é este o maior desafio que se coloca à sua equipa. A seu ver, o Após Venda da Glomak tem tudo para conseguir fazê-lo e é este o caminho que tem vindo a percorrer.

A estreita colaboração com várias empresas clientes - também elas em processos de reestruturação financeira - tem ajudado a enfrentar diariamente todo o tipo de adversidades, desde as que se prendem com a economia do país às mais diretas e diárias, como as condições climatéricas extremas que dificultam a resolução de problemas técnicos. *“É esta colaboração que nos permite conquistar a confiança e a lealdade dos nossos clientes”,* sublinha.

Responsável pela reparação e manutenção dos equipamentos que comercializa, fazendo o diagnóstico e a resolução das avarias, sejam elas do foro mecânico, elétrico ou hidráulico, a atividade do após venda da Glomak é essencial para fidelizar os seus clientes às marcas que representa.

“TRAZER UM NOVO CLIENTE PARA UMA EMPRESA EXIGE SEIS VEZES MAIS RECURSOS DO QUE MANTER UM CLIENTE ATUAL, PELO QUE O SERVIÇO APÓS VENDA NÃO PODE SER SUBVALORIZADO.”

Como explica André Santos, *“trazer um novo cliente para uma empresa exige seis vezes mais recursos do que manter um cliente atual, pelo que o Serviço Após Venda não pode ser subvalorizado”*. A satisfação de um cliente com o seu Serviço Após Venda é um dos principais fatores que o motiva a comprar um novo equipamento da mesma marca e é esta uma das grandes responsabilidades desta equipa.

UM EXEMPLO DE ADAPTABILIDADE

Composta por 12 elementos, a equipa de Após Venda da Glomak trabalha a partir de Alverca (perto da capital portuguesa) e de Vila do Conde (perto do Porto, a segunda maior cidade do país) e, segundo o gestor que a lidera, é um exemplo de adaptabilidade às condições e horários de trabalho.



Equipa de Vila Conde. Da esquerda para a direita: João Ribeiro, Mecânico; Mário Neves, Apoio Técnico; Francisco Rei, Controlo Oficial; Manuel Amaral, Mecânico; Bruno Brito, Controlo Oficial; Carlos Machado, Mecânico; Carlos Alberto, Mecânico; André Santos, Gestor Oficial; Vítor Silva, Mecânico.

Sujeita à pressão permanente dos clientes, esta equipa mantém-se comprometida com o trabalho. Francisco Rei, do Controlo de Oficina sublinha a im-

portância da *“compreensão, paciência e capacidade de criar empatia com o cliente”* e o mecânico João Ribeiro refere *“as constantes exigências e pressão por parte dos clientes a par da permanente atualização de conhecimento técnico e busca de soluções”*. Também segundo o mecânico Bruno Agostinho, entre os seus desafios está *“conseguir cumprir os prazos acordados para as reparações, muitas vezes deslocando-se a locais remotos para efetuar estes serviços”*.

ESPÍRITO DE EQUIPA, ENTREAJUDA E DISPONIBILIDADE

Para ultrapassar estes desafios é igualmente essencial o espírito de equipa, a união do grupo e a sua capacidade de encontrar soluções para os problemas quotidianos. *“A relação e espírito de entreajuda entre toda a equipa”* são destacados por Francisco Rei e esta ideia é reforçada quer por Bruno Agostinho, que valoriza *“a relação informal que conseguimos criar entre todos e a comunicação fácil entre todo o grupo”*, quer por João Ribeiro, que sublinha a *“disponibilidade e espírito de sacrifício que todos demonstram e colocam no dia-a-dia”*.



Equipa de Alverca. Da esquerda para a direita: Bruno Amaral, Mecânico; António Coelho, Coordenador de Equipa; Bruno Agostinho, Mecânico.

ESPAÇO, CENTRALIDADE E MELHORES CONDIÇÕES PARA CRESCER

GLOMAK INAUGURA NOVAS INSTALAÇÕES NA CIDADE MOÇAMBICANA DA BEIRA

A Glomak inaugurou, a 3 de outubro, as suas novas instalações na Beira, na zona centro de Moçambique, com um evento que reuniu cerca de 40 clientes.

Com perto de 3.500 m² e uma ampla área de exposição de equipamentos, o novo espaço está localizado junto a uma das principais vias de entrada na cidade da Beira, o que, além de um acesso mais fácil, lhes dá também uma excelente visibilidade. As novas instalações albergam também um armazém de peças de maior dimensão, o que vem aumentar a capacidade de resposta às necessidades dos clientes na área de Após Venda.

“Este espaço que agora inaugurámos reforça a posição do Grupo nesta região e permite-nos alargar a nossa cobertura geográfica a zonas mais a norte de Moçambique, o que vem potenciar novas oportunidades de negócio e perspetivas de crescimento”, sublinha o o Gestor da filial, Pedro Chaves.

Ao receber os clientes desta região moçambicana, a Glomak deu-lhes a conhecer os benefícios do novo espaço, celebrou o caminho já percorrido e estreitou laços comerciais, demonstrando o seu empenho em responder com crescente eficácia às suas necessidades e expectativas.



A equipa que assegura diariamente a filial da Beira. Da esquerda para a direita, em cima: Armino Petersburgo, do Apoio Comercial; Pascoal Rodrigues, Comercial; Fernando Almeida, CEO da Glomak; e Francisco Mimo, Técnico. Em baixo, Pedro Chaves, Gestor da filial; Luis Chafa e José Miqicene, ambos dos Serviços Gerais.



BOAS-VINDAS AOS NOVOS COLABORADORES



HAKAN KOCA

*Gestor de Desenvolvimento de Dealers
- Ascendum Turquia*

Hakan Koca integrou a Ascendum Turquia em setembro, juntando-se à equipa de Apoio ao Cliente como Gestor de Desenvolvimento de Dealers. Hakan Koca tem 37 anos, é licenciado em engenharia e tem um MBA.



PAUL SIDERS

*Gestor de Tecnologias da Informação
- Ascendum USA*

Depois de 25 anos de experiência na gestão de tecnologias da informação, grande parte deles com cargos de liderança no setor dos equipamentos de construção, Paul é o novo responsável pelas TIs da Ascendum USA. Formado pela Universidade de Greenwood, na Carolina do Norte, é Green Belt da Six Sigma, o que certifica Paul como especialista nesta metodologia de melhoria de processos.



JAMES CRANE

Diretor Regional - Ascendum USA

James Creane ingressou recentemente na Ascendum USA como Diretor Regional da zona Este da Carolina do Norte. Com uma experiência de mais de 10 anos na indústria de equipamentos de construção, foi gestor na Hertz Equipment Rental Corporation, diretor distrital e administrador de projetos, além de ter colaborado em importantes operações de marketing da Hertz, assim como na uniformização dos processos de negócio em 208 localizações da América do Norte. James é licenciado em Ciências pela Universidade da Carolina do Norte.



FRANCISCO BORJA

Diretor Geral da Glomac Espanha

Francisco Borja é licenciado em Gestão Comercial e Marketing pela ESIC. Conta com uma vasta experiência na área da gestão comercial e marketing no setor da maquinaria. Passou por empresas como Komatsu, Volvomaquinaria e Hidromek, onde assumiu responsabilidades de direção comercial.

JÁ PARTICIPOU
NO CONCURSO
BEST PHOTOGRAPHY
ON THE JOB SITE?
VEJA COMO CONCORRER
NA PÁGINA 9!