

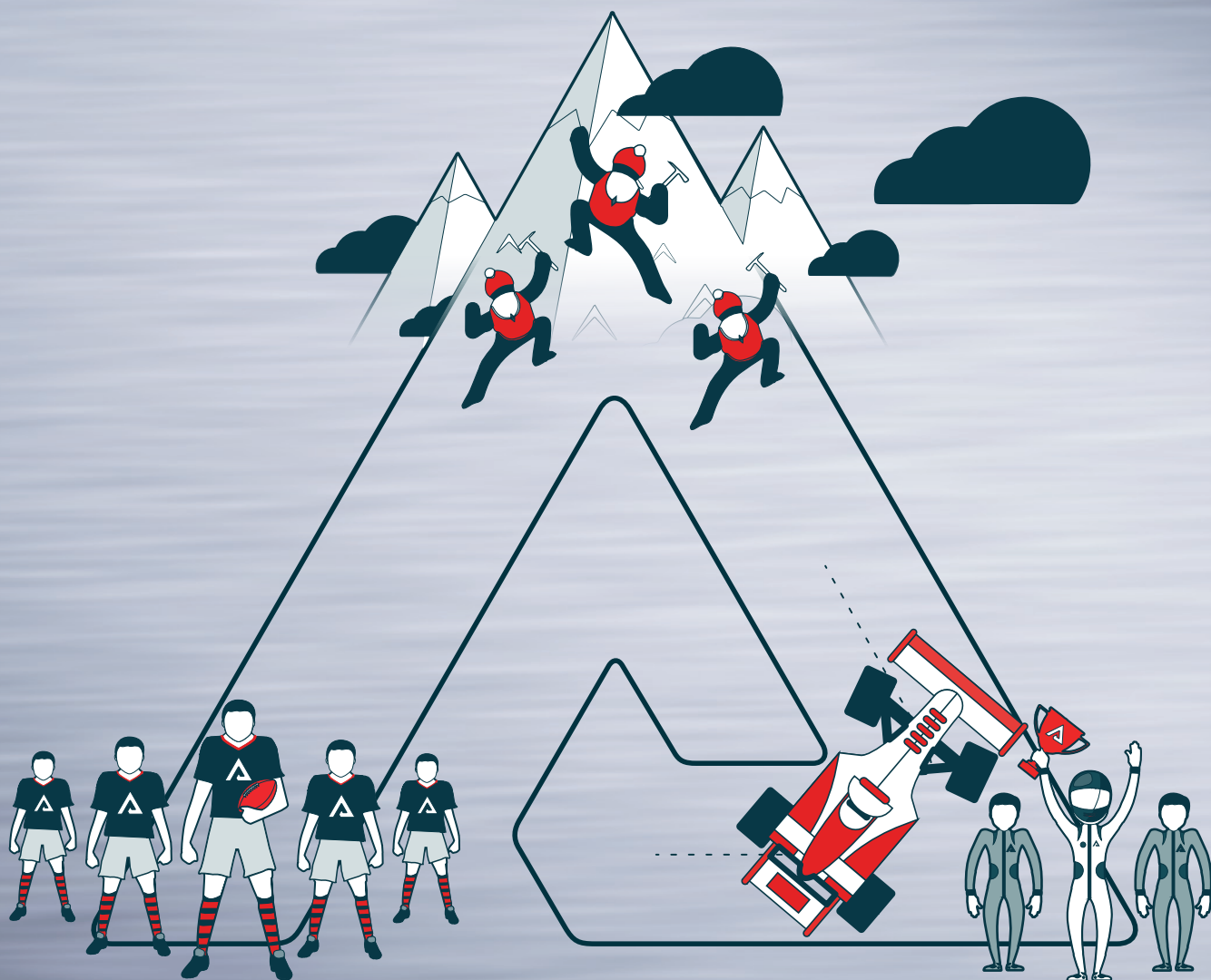
ASCENDUM

#21

OUT'17

www.ascendum.pt

MAG



TO BE ASCENDUM



04 BIG DATA

A Ascendum continua a assinalar conquistas em todos os pontos do mundo onde está presente.



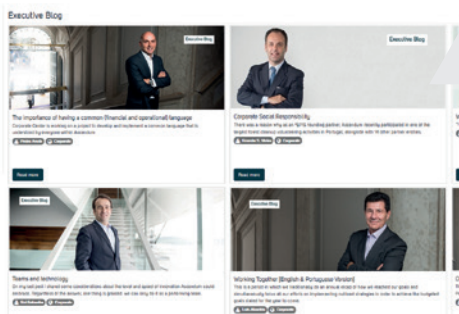
14 INSIGHT

Em entrevista, Kenny Bishop, CEO nos EUA, admite que tem a ambição de elevar o negócio a novos patamares de resultados.

06 ON COVER

O que significa 'Ser Ascendum' e como chegámos aos valores que nos unem é o tema central desta edição.

QUEREMOS TODOS "SER ASCENDUM"



13 DIXIT

Releamos o Blog executivo para retomar as palavras sobre a importância de criar uma linguagem comum e fortalecer a comunicação.



16 INSIGHT

A Ascendum fez uma reestruturação das empresas em Portugal. Dando voz às mudanças, Filipe Santinho Horta explica as ambições da Ascendum Auto e José Luís Mendes fala-nos sobre os desafios da Ascendum Camiões.



20 QUEM É QUEM

A área de após-venda está a ganhar peso no grupo. Conheça quem é quem na direção de após-venda de máquinas em todas as regiões onde estamos presentes.

30 ACADEMY

A Ascendum continua a apostar na formação.



34 ZOOM IN

A equipa continua a crescer, na holding e em todas as regiões. Nesta edição apresentamos as pessoas que assumiram cargos de direção nos últimos meses.

O foco nas pessoas

Escrevo hoje este editorial, precisamente na semana em que fenómenos naturais, que nos ultrapassam, atingiram severamente algumas regiões/partes do Mundo. Refiro-me concretamente aos furacões e sismo que tiveram lugar nas Américas.

A nossa principal preocupação vai para a saúde e bem-estar das nossas equipas no México e nos EUA, para quem desde já manifestamos a nossa total solidariedade.

A comunidade Ascendum está solidária com todos os nossos colaboradores que têm passado por estes momentos mais difíceis.

Queremos que saibam que temos vindo e iremos ajudar todos os colaboradores e as suas famílias, sempre que precisarem.

Nem de propósito, quando revisitamos os valores da Ascendum, estamos sempre a falar de pessoas. Quer sejam elas colaboradores e seus familiares, quer sejam clientes, quer seja a Sociedade em geral, da qual fazemos parte.

Quando “reforçamos” que somos ambiciosos, que inspiramos confiança e que estamos focados no nosso mercado, continuamos a falar das relações humanas e interpessoais que caracterizam e sempre caracterizaram a nossa Ascendum.

Quando no último Sounding Board foram apresentados aos nossos CEOs e Diretores Corporativos estes novos pilares estratégicos, a nossa principal preocupação foi tentar perceber o grau de satisfação e de compromisso que estas pessoas têm com a Ascendum.

A resposta foi unânime e redundante. “Estamos, motivados, felizes e totalmente comprometidos com o projeto”.



Ricardo Mieiro
Presidente da Comissão Executiva

“As relações humanas e interpessoais caracterizam e sempre caracterizaram a nossa Ascendum.”

Estou certo que todos eles irão fazer o mesmo com todos vós.

Termino desejando as maiores felicidades para todos neste último trimestre do ano.

Estamos muito contentes com o que alcançámos até setembro, tendo superado as nossas expectativas no que diz respeito aos rácios fundamentais da gestão da empresa.

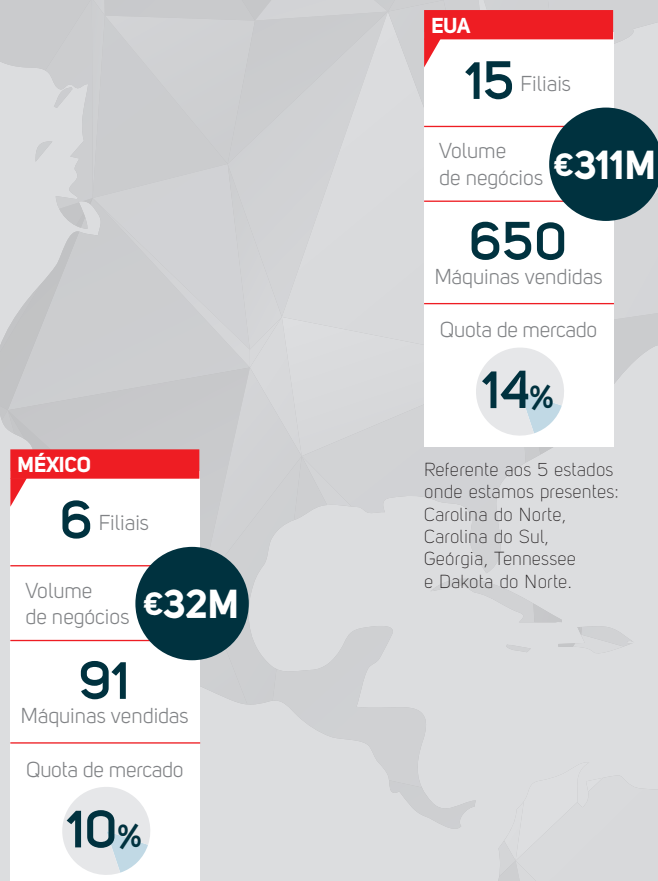
Por tudo isto reforço uma vez mais, vamos tentar terminar o ano em beleza, sabendo de antemão que contamos com o apoio incondicional de todos vós e das nossas equipas. /

EDIÇÃO
Ângela Vieira
Graça Mieiro

REDAÇÃO
Lift Consulting

PAGINAÇÃO E TRATAMENTO DE IMAGEM
Hexacubo | Webtexto

ASCENDUM
Praça Marquês de Pombal, 3A — 5.º
1250-161 Lisboa
T. 213 808 600
corporate@ascendum.pt
www.ascendum.pt



CONQUISTAS GLOBAIS

A Ascendum continua a crescer em número de unidades vendidas, volume de negócios e quota de mercado como mostram os dados do negócio de equipamentos de construção e industriais.*



ESLOVÉNIA
BÓSNIA HERZEGOVINA
MOLDÁVIA

A Ascendum opera nestes países através de Sub-dealers.

*Dados relativos a 2016.

QUEREMOS TODOS "SER ASCENDUM"

É fundamental que todos percebam realmente o que é "Ser Ascendum" e porque isso é tão importante para nós. E é isso que gostava de partilhar convosco.



ÂNGELA VIEIRA
Executive Board Member,
Head of Corporate HR and Image
& Communication

Eu sou Ascendum! Eu sou ambicioso, eu sou capaz de inspirar confiança e sou centrado no cliente!" É assim que gostava que todos nos sentíssemos independentemente do local onde nos encontramos. E é isso que sei que vai acontecer quando todos conseguirmos pôr os nossos valores em prática no dia a dia do nosso trabalho. Sei que ainda temos um caminho a percorrer e, para chegarmos lá, é fundamental que todos percebam realmente o que é 'Ser Ascendum' e porque isso é tão importante para nós. E é isso que gostava de partilhar convosco.



COMO CHEGÁMOS ATÉ AQUI?

Primeiro, gostava de voltar uns anos atrás para explicar como chegámos até aqui. Em 1999 começou o nosso processo de internacionalização e a cada três, quatro anos fomos acrescentando uma nova grande região ao nosso mapa. Crescemos muito e ganhámos dimensão. Isso foi muito importante, mas chegou uma altura em que tínhamos um conjunto de empresas em diferentes locais do mundo, faltava a união, o sentimento de pertencer a um Grupo Ascendum. Foi então que tivemos de nos voltar para dentro e pôr a casa em ordem.

Tínhamos de conseguir unir-nos e para isso era preciso comunicar melhor, independentemente da região onde nos encontrávamos, para nos conhecermos melhor. Nesse sentido, era necessário organizarmo-nos. O objetivo era que olhássemos todos para a Ascendum da mesma forma, quer ao nível interno quer ao nível externo, garantindo que os clientes também compreendiam o que é a Ascendum e qual é a nossa proposta de valor. Foi esse o desafio que abraçámos.

Começámos por nós, porque sem o envolvimento de todos os colaboradores da Ascendum não conseguimos o envolvimento dos clientes.

Em 2015, lançámos a nossa Intranet que, juntamente com o Yammer, foi essencial, pois estando a Ascendum tão dispersa geograficamente, veio ligar todos os colaboradores, fazê-los ter orgulho de pertença, colocando-os à distância de um clique.

Este projeto de comunicação interna digital foi determinante para nos ajudar na disseminação da nossa cultura por tantas geografias tão dispersas.

Um ano depois, em 2016, passámos todos a ser Ascendum. Era muito importante termos uma marca única e uma imagem única. Só depois desta identi-

“Eu sou Ascendum!
Eu sou ambicioso,
eu sou capaz
de inspirar confiança
e sou centrado
no cliente!”



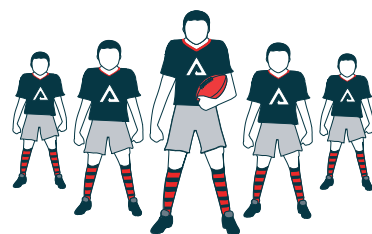
ficação visual comum é que poderemos trabalhar na comunicação, para o cliente saber quem é a Ascendum e com o que pode contar.

O QUE É, AFINAL, SER ASCENDUM?

Já somos uma marca única e, agora, é muito importante vivê-la e saber o que isso representa. O que isso significa para nós, quando todos os dias acordamos e vamos trabalhar? O que significa para o cliente?

Essa foi, então, a etapa seguinte: clarificar a nossa cultura, os nossos valores e os nossos comportamentos. Fizemos uma reflexão estratégica ao mais alto nível, na Comissão Executiva, e com a ajuda de consultores definimos os valores e os comportamentos que estão por detrás desses valores. Associamos também os valores a desportos, para facilitar a sua compreensão e vivência.

‘Ser Ascendum’ é, então, ser ambicioso, é inspirar confiança e ser centrado no cliente. São estes valores que temos de pôr em prática todos os dias, em qualquer parte do globo onde nos encontramos. E esse é, agora, o grande desafio que temos em mãos e que nos levou a lançar várias iniciativas.



O que estamos a fazer?

Para além de fazermos do tema 'To be Ascendum' o foco principal da Ascendum Mag e de estarmos a utilizar as redes sociais e o nosso website para ir comunicando aos nossos clientes o que podem esperar da Ascendum – através de notícias e posts –, há muitas iniciativas que estamos a desenvolver a nível interno.

MANIFESTOS

Criámos dois manifestos, um com foco interno e outro com foco externo, porque achámos importante afirmar o nosso compromisso com as nossas pessoas e com os nossos clientes. Assim, é mais fácil perceber o que nos comprometemos a fazer e o que esperar de nós.

MANIFESTO CLIENTES

O nosso compromisso com os nossos clientes

Os nossos clientes são a nossa prioridade. Esta inquietação é permanente e tem-nos feito evoluir para níveis de exigência sempre maiores. Para além da qualidade do produto e serviço, preocupamo-nos em estabelecer relações de envolvimento, confiança e proximidade com os nossos clientes:

- » Criámos relações de proximidade e confiança que tornam a nossa experiência quase aditiva.
- » Investimos em relações de longo prazo, em que todos ganham com esta parceria de mútuo desafio.
- » Somos responsáveis e consequentes, assumimos os nossos erros e procuramos dar resposta às necessidades do mercado no momento certo.
- » Somos orientados pela ética e capacitados pelo know-how.
- » Somos resilientes e surpreendemos com soluções customizadas e inovadoras.
- » Desafiamos o impossível para que o Cliente deseje continuar connosco. Para sempre.

MANIFESTO COLABORADORES

O nosso compromisso com as nossas pessoas

A nossa marca foi edificada com o empenho de todas as pessoas que integram a Ascendum. Nesse sentido, temos um compromisso para com as nossas pessoas:

- » Temos orgulho nas pessoas que todos os dias nos ajudam a edificar a nossa marca.
- » Somos autênticos e transparentes nas mensagens, procurando chegar a todos, nos seus idiomas.
- » Confiamos nas pessoas e criamos relações de proximidade, respeitando e otimizando as diferenças individuais e culturais.
- » O facto do mundo ser a nossa casa, potencia oportunidades profissionais, relacionais e culturais.
- » Queremos reconhecer o mérito, valorizando o compromisso e o impacto no negócio.
- » Vamos investir no desenvolvimento de competências, promovendo a realização pessoal.
- » Ambicionamos um contexto de trabalho que providencie ferramentas adequadas e modernas.
- » Queremos celebrar juntos as conquistas e apoiarmo-nos nas adversidades.
- » Vamos trabalhar com os líderes Ascendum para que sejam exemplo e mobilizem este manifesto.

ENVOLVER E INSPIRAR

Assumindo o empenho de pôr em prática os nossos valores, afirmamos o nosso compromisso com as nossas pessoas e os nossos clientes através de dois manifestos.



EQUIPA MEXICANA PARTILHA ORGULHO DE TER CONCLUÍDO A-CHALLENGE

(da esquerda para a direita)
Jonathan Escalona, Martín Leija, Elizabeth Tellez, Monica Hernandez, Claudia Leal e Ramón Garrido.



DESAFIO A-CHALLENGE

O grande objetivo é partilhar informação que é essencial todos conhecerem e que será fundamental para o processo de integração e aculturação

PLATAFORMA DIGITAL

Desenvolvemos uma plataforma digital, o A-Challenge. Serve para os novos colaboradores serem acolhidos, com acesso a toda a informação sobre a Ascendum, mas também para os atuais cerca de 1400 colaboradores poderem consolidar os nossos valores, comportamentos, proposta de valor, etc.

O desafio está disponível na My Ascendum, em 10 línguas para que todos sem exceção o possam fazer, e o grande objetivo é partilhar informação essencial para todos e que será fundamental para o processo de integração e aculturação. No final haverá uma pequena surpresa para todos os que o completarem!

REMINDERS

Nas secretárias ou nas paredes, muitos já devem ter começado a ver imagens relacionadas com os valores da Ascendum. Foram enviados reminders em formato de cartaz para serem impressos localmente e afixados nos locais de trabalho, sempre na língua nativa para termos a certeza de que todos sem exceção recebem a mensagem.



REMINDERS DOS VALORES

Em todas as geografias já estão afixados os cartazes que partilham os valores da Ascendum.

FORMAÇÃO

Não podíamos fazer tudo isto esquecendo a formação. Ser Ascendum tem de ser uma atitude posta em prática todos os dias, o que implica também melhorarmos as nossas competências em alguns aspetos. Foi por isso que decidimos fazer formação em duas áreas que consideramos fundamentais: liderança e atendimento ao cliente.

Durante uma semana, no passado mês de setembro, reunimos em Lisboa dois representantes de cada geografia, que levam agora a missão de dar formação na sua geografia e na respetiva língua nativa.

Todos os líderes Ascendum (todos aqueles que têm pelo menos uma pessoa a reportar-lhe), vão fazer uma formação de dois dias em liderança.

Já a formação de atendimento ao cliente será para todos aqueles que de alguma forma lidam com o cliente no seu dia a dia. Neste caso, farão uma formação de um dia.



Com tudo isto, pretendemos que haja uma melhor comunicação interna e que todos saibam como é 'Ser Ascendum'. Naturalmente, vamos sentir todos representantes desta marca e isso vai ficar claro para todos os nossos clientes, que vão também sentir que criamos relações de confiança e proximidade, desafiando o impossível para que eles se queiram manter sempre connosco, fiéis à marca Ascendum.

PROJETO DE FORMAÇÃO

Jiri Dupkala (Finance Director - República Checa & Eslováquia), Peter Greisberger (HR Director - CEG), Elisabeth Böck (HR Assistant - CEG), Zsolt Demeter (CST Technical & Support Specialist - Hungria), Vânia Valdez (People & Culture Manager - Corporate), Magdalena Bordei (Controller - Roménia), Ruben Sousa (HR Director - Glomak), Amaia España (HR Director - Espanha), Doğan Kırın (Technical, Training and Services Manager - Turquia), Graça Mielro (Corporate Brand Manager), Angela Vieira (Executive Board Member), Burcu Acar (HR Director - Turquia) e Gordana Bozicek (Finance Director - Croácia).

Valores que falamos por nós

Ser Ascendum significa um compromisso com três grandes valores: somos ambiciosos, inspiramos confiança, somos centrados no cliente. E nada melhor do que um testemunho pessoal para mostrar a importância destes valores. Associando cada geografia a um valor, desafiamos um responsável e um cliente da Ascendum a falarem na primeira pessoa.



SOMOS AMBICIOSOS

Porque sonhamos e desafiamos os limites, arriscando e procurando novos caminhos que assegurem os resultados. Estamos abertos à inovação. Perseguimos resultados ambiciosos. Temos iniciativa e fazemos acontecer.

EUA



TESTEMUNHO INTERNO



BOB GORHAM
Human Services
Director

“Na Ascendum estamos rodeados por tantas pessoas que estão a pensar sobre o futuro. Isto é importante para um dos nossos principais pilares, “Ser ambicioso”, diz Bob Gorham. Para o diretor de Recursos Humanos, olhar para o futuro leva as pessoas a pensarem sobre as melhores formas de fazer crescer o negócio e isso, diz, “é ambição”. Finaliza concluindo: “Na Ascendum, **estou entusiasmado em relação ao futuro, que é determinado pela nossa ambição.**”



TESTEMUNHO CLIENTE



STEVE MARTIN
GS Materials

É uma empresa familiar fundada em 1984 e com quem a Ascendum Machinery tem uma parceria próxima há cerca de cinco anos. A ambição da Ascendum revelou-se desde o primeiro dia na relação, que é praticamente diária, com esta empresa da indústria extrativa. Steve Martin, vice-presidente para a área de equipamento da GS Materials, diz que a oferta criativa da Ascendum e a **atitude de ambição para ganhar o negócio** foram os fatores que, do seu ponto de vista, marcaram a diferença.

EUROPA CENTRAL



TESTEMUNHO INTERNO



PETER GREISBERGER
HR Director
CEG & Austria

“**Together - We can!**” Esta é a frase usada pelo diretor de Recursos Humanos da Europa Central expressando o espírito da Ascendum. “O objetivo é que clientes, colegas e supervisores tenham a confiança de que serão encontradas as melhores soluções de forma rápida, não burocratizada e orientada para o cliente.” Peter Greisberger olha para os valores da Ascendum como um guia mental e de ação, que deve orientar cada membro da equipa.

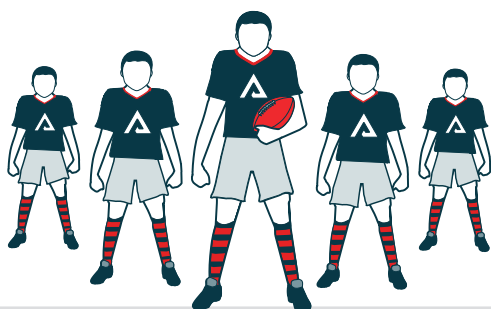


TESTEMUNHO CLIENTE



JOSEF HAUSER
Josef Hauser Ges.m.b.H

A liderança da Josef Hauser Ges.m.b.H já vai na 4ª geração. Especializada em sismos e demolições, esta empresa adquiriu recentemente a Volvo EC220EL aumentando a sua frota para oito máquinas. A decisão de compra levou meio ano e acabou por ser concretizada pelo trabalho e empenho da equipa da Ascendum. Muito satisfeito, Josef Hauser refere a **ambição da equipa da Ascendum e a prontidão de serviço**: “Em caso de emergência, basta um telefonema e os técnicos de serviço da Ascendum estão no local.”



INSPIRAMOS CONFIANÇA

Porque somos robustos, trabalhamos em equipa com disciplina e know-how, ultrapassando as adversidades e as expectativas. Trabalhamos em equipa e celebramos em conjunto. Partilhamos o nosso conhecimento. Temos know-how e solidez técnica.

PORTUGAL



TESTEMUNHO INTERNO

MARIA PRIETO
HR Director



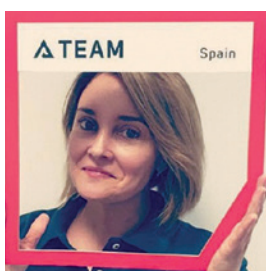
TESTEMUNHO CLIENTE

RICARDO JORGE
Filstone

“Considero que, de entre os três valores que nos identificam, é o da ‘Confiança’ aquele que resume, no ADN Ascendum, a consubstanciação da nossa identidade histórica e é também este o elo que garante estrutura nos valores restantes. (...) Para mim, enquanto Diretora de Recursos Humanos, o valor ‘Confiança’ é talvez dos três o mais caro. (...) A gestão de pessoas tem de ser marcada pela responsabilidade de **saber promover confiança.**”

“Ao longo dos anos, a Filstone desenvolveu uma forte relação comercial com a Ascendum que, pelo conhecimento partilhado, nos deu e nos continuará a dar uma **garantia de confiança que se consubstancia numa verdadeira parceria estratégica.** Esta proximidade ajuda-nos a superar, em conjunto, os desafios que a nossa atividade apresenta, bem como nos oferece a possibilidade de continuarmos a trabalhar para inovar num setor em constante mutação.”

ESPAÑA



TESTEMUNHO INTERNO

AMAIA ESPAÑA
HR Director



TESTEMUNHO CLIENTE

EXCAVACIONES MOVITEXGA

“A confiança está patente no longo relacionamento que mantemos tanto com os nossos clientes, como com as pessoas que fazem parte da nossa empresa, com os quais temos muitos anos de conhecimento, trabalho e dedicação. A média de experiência na nossa equipa é de 13 anos e **sentimos que não se perderam as raízes de empresa familiar que começou por ser a Ascendum.**”

“Da mesma forma que a Ascendum, também nós somos uma empresa familiar (...) Sentimos afinidade convosco e, por isso, confiamos na Ascendum. (...) perante qualquer adversidade que surge, estão **sempre à altura das exigências** da Excavaciones Movitexga. A qualidade dos produtos comercializados pela Ascendum são de primeira qualidade, **mas isto não seria suficiente sem a equipa humana que tem por trás.**”

SOMOS CENTRADOS NO CLIENTE

Porque construímos relações próximas e de confiança com os nossos clientes, desafiando e acrescentando valor. Somos próximos dos nossos clientes. Assumimos compromissos. Desafiámos e somos desafiados pelos nossos clientes.



TURQUIA



TESTEMUNHO INTERNO



BURCU ACAR
Human Resources &
Quality Director

“Eu faço parte da Ascendum há seis anos e é um facto que mudámos muito. Crescemos geograficamente, culturalmente e como marca... Em todo este percurso, aquilo que se manteve como pilares foram os valores que nos definem. É um prazer dizer que estes **valores não mudaram, mas tornaram-se mais fortes** ao longo dos anos. (...) Estar centrado no cliente é visível quando vejo as pessoas a alterarem até as próprias férias para estarem alinhados com o cliente.”



TESTEMUNHO CLIENTE



KADRI ZEKI KAPTAN
Zeki Kaptan

“A Ascendum disponibiliza soluções onde e quando precisamos e, profissionalmente, preenche todos os requisitos que valorizamos. (...) A Ascendum é uma empresa que já deu provas na Turquia e em todo o mundo. Têm valores que explicam esta posição e fatores que os distinguem dos demais. O **empenho e a paixão infundáveis permitem-nos trabalhar com confiança, sem olhar para trás.**

E, mais importante, a relação com o cliente não é apenas um cargo profissional inscrito num cartão de negócios.”

MÉXICO



TESTEMUNHO INTERNO



JONATHAN ESCALONA ARMAS
Parts Sales Specialist

“Tentamos conhecer detalhadamente a atividade e a produção dos nossos clientes para contribuir com as nossas soluções, ideias e melhorias, disponibilizando ferramentas, dados, suporte técnico e formação aos seus trabalhadores (operadores). Trabalhamos numa **estreita colaboração cliente/fornecedor**, como verdadeiros parceiros de negócio. Fazemos tudo isto procurando a satisfação do cliente e o melhor desempenho do equipamento que disponibilizamos no mercado.”



TESTEMUNHO CLIENTE



RUBÉN ESQUIVEL
Mina Dolomita
de Grupo Peñoles

“Para a Mina Dolomita do Grupo Peñoles, a Ascendum inspira confiança porque estamos seguros e sabemos que temos o apoio de uma grande empresa, com grandes profissionais, que nos brinda o melhor serviço e com o apoio de que precisamos a todo o momento. Isto dá-nos a tranquilidade de estar a **trabalhar com uma equipa excelente** e com pessoas preparadas que estarão conscientes das necessidades de produção. Porque, **o que faz a diferença numa máquina, é o apoio que temos da Ascendum.**”

FALAR A MESMA LINGUAGEM, FORTALECER A COMUNICAÇÃO E TRABALHAR EM EQUIPA

Reforçar a cultura Ascendum passa por implementar uma linguagem comum nas áreas da gestão, fortalecer a comunicação, trabalhar verdadeiramente em equipa e ser capaz de melhorar o mundo através de iniciativas de responsabilidade social. É essa a mensagem que transmitem alguns dos diretores do Centro Corporativo no Executive Blog, a área de opinião da My Ascendum.

Há um motivo pelo qual sendo membro fundador da EPIS, a Ascendum participou recentemente numa das maiores atividades voluntárias de limpeza de floresta em Portugal juntamente com outras 14 entidades parceiras. (...) O mundo empresarial tem mais poder do que muitos pensam e usá-lo para melhorar o mundo pode unir as pessoas. As empresas podem contribuir para a solução de grandes problemas sociais, criando um impacto verdadeiramente importante e positivo. Tal como nós, na Ascendum, podemos fazê-lo!



ERNESTO S. VIEIRA

Group Real Estate & Corporate Affairs Director

“As empresas podem contribuir para a solução de grandes problemas sociais”

Novas políticas contabilísticas, emanadas pelos principais organismos internacionais, irão colocar novos desafios ao reporting financeiro e implicará adaptações dos parâmetros da avaliação da posição financeira e do desempenho das empresas (...) Para isso é muito importante continuar a reforçar a comunicação entre as geografias e o Centro Corporativo de forma a que, proativamente, os temas da contabilidade e da fiscalidade sejam cada vez mais analisados não só na perspetiva local, mas também nas implicações que uma alteração e/ou decisão, tomada ao nível local, podem impactar ao nível do grupo.



LUÍS ALMEIDA

Group Consolidation & Auditing Director

“É muito importante continuar a reforçar a comunicação entre o Centro Corporativo e as geografias”

O Centro Corporativo está a trabalhar num projeto onde ao nível financeiro e operacional, juntamente com cada plataforma geográfica, se está a avaliar qual é a linguagem nativa que está a ser utilizada localmente (no sentido de informação de gestão) para que, juntos, possamos desenvolver e implementar uma linguagem comum que seja compreendida por todos na Ascendum – desde a Península Ibérica, à CEG, Turquia e Américas –, num conjunto de processos de negócio com significados e definições coerentes, que serão utilizados de forma consistente e coerente no futuro em toda a Ascendum.



PEDRO ARÊDE

Group Finance Director

“Queremos implementar uma linguagem comum na informação de gestão”

(...) deparei-me com um artigo que partilha um estudo interno recente da Google, que conclui que os segredos para equipas eficazes é a confiança e a segurança no âmbito da equipa, o que é conseguido pelo facto de os membros da equipa “serem abertos e simpáticos” uns com os outros. (...) Eu mantenho em mente duas ideias (...) não há nada melhor do que uma equipa que trabalha verdadeiramente em equipa e é solidária e, independentemente do meios de que cada um tenha ao seu dispor, não se deve fazer uma coisa porque podemos, mas devemos fazê-la porque é importante, porque acrescenta valor!”



RUI GALAMBA

Group IT & Business Development Director

“Os segredos para equipas eficazes é a confiança e a segurança”

“É IMPERATIVO SER UM GRANDE PARCEIRO DOS NOSSOS CLIENTES”



Ambicioso, Kenny Bishop está orgulhoso de fazer parte de uma organização que comunga dos mesmos valores: “A ambição de crescer e de se tornar melhor, ao mesmo tempo que se mantém a fiabilidade, é algo que muitas empresas não conseguem oferecer.”

Chegado à direção da Ascendum Machinery USA em maio, Kenny Bishop tem a ambição de elevar o negócio a “novos patamares de resultados, quota de mercado e lucros”, dando continuidade ao trabalho de uma década de Brad Stimmel. Ambicioso, Kenny revê-se nos valores Ascendum e identifica como um dos drivers de crescimento a capacidade de comercializar valor.



Quais são as suas expectativas em relação aos novos desafios da Ascendum?

É uma honra para mim ter sido escolhido para substituir Brad Stimmel, que sai da Ascendum Machinery USA deixando a empresa muito melhor do que quando assumiu funções, há 10 anos. Estou muito entusiasmado por fazer parte do grupo. Sei que através do trabalho e dedicação das pessoas desta empresa conseguiremos dar seguimento a estas bases sólidas, levando-nos a novos patamares de resultados, quota de mercado e lucros. As

minhas expectativas em relação a mim próprio é a de reformar-me dentro de 10 a 12 anos e deixar a Ascendum EUA numa posição ainda melhor do que aquela que encontrei, tal como fez Brad Stimmel.

Que oportunidades identifica para a Ascendum no mercado dos EUA?

1. COMERCIALIZAR VALOR. A Volvo é um produto fantástico e temos de aumentar a nossa capacidade para vender o valor que a Volvo incutiu no produto. Eu trabalhei para um concorrente durante mais de 28 anos e vi

o produto Volvo evoluir para uma marca de topo, mesmo melhor que a Cat em muitos casos. É imperativo que aprendamos a ser um grande parceiro de negócio dos nossos clientes e a ajudá-los a extrair todo o valor que os nossos produtos e serviços podem oferecer. Isto vai ajudar-nos a aumentar os lucros, a quota de mercado e os resultados.

2. PARTICIPAÇÃO. Eu nunca conheci um representante de vendas que tenha ganho um negócio no qual não participou. Temos de medir e aumentar as nossas taxas de participação em negócios. Temos de estar mais envolvidos com a base alargada de clientes. Como dizia o meu pai: “Não podes apenas desejar que as coisas aconteçam. Tens de fazer com que aconteçam.”

3. ALUGUER. O cenário em que os nossos clientes trabalham mudou radicalmente nos últimos cinco a 10 anos, aumentando a exigência em relação ao dealer para que crie opções de aluguer. Apesar de transferir o risco para quem comercializa, pode representar uma grande oportunidade de gerar lucros. É, pois, necessário ter uma gestão muito focada e apertada.

4. LINHAS ADICIONAIS. Há vários fabricantes que oferecem bens que complementam os nossos produtos e serviços. Precisamos de analisar estas ofertas e negociar contratos que sejam bons para nós e que nos permitam acrescentar valor ao fornecedor, aos nossos clientes e, em última instância, ao Grupo Ascendum.

Quais são as principais forças que identifica na Ascendum?

A pergunta é muito oportuna, uma vez que acabei de ver o nosso novo vídeo que mostra o que significa “Ser Ascendum”. Eu sou ambicioso e estou orgulhoso de fazer parte de uma organização que tem ambição. A ambição de crescer e de se tornar melhor, ao mesmo tempo que se mantém a fiabilidade, é algo que muitas empresas não conseguem oferecer. Estou muito entusiasmado por fazer parte de uma empresa que me permite liderar o meu grupo desta forma. Ser Ascendum ajusta-se claramente a mim.

“Não podes apenas desejar que as coisas aconteçam. Tens de fazer com que aconteçam.”

Kenny Bishop

PERCURSO

Licenciatura em Engenharia de Minas, pela Universidade do Alabama

Técnico na Drummond Coal Company

Comercial na Chenoweth Equipment Company, responsável pela venda de compressores de ar Gardner Denver

Comercial na Thompson Tractor Company

Diretor Regional para o norte da Florida e o sul do Alabama na Thompson Tractor Company

Vice-Presidente Comercial de Equipamentos de Construção para o Alabama e noroeste da Florida na Thompson Tractor Company, responsável da área de equipamentos pesados e da divisão de aluguer

28 ANOS DE EXPERIÊNCIA E CONHECIMENTO DO SETOR

Kenny Bishop foi escolhido para CEO da operação nos EUA a 22 de maio, depois de um rigoroso processo de escrutínio que envolveu toda a Comissão Executiva da Ascendum.

Segundo Ricardo Mieiro, a exigência e competitividade do mercado, assim como a dimensão da Ascendum nos EUA, implicavam escolher alguém com um perfil de líder e um conhecimento profundo do setor, pelo que “este foi um dos processos de recrutamento mais desafiantes que tivemos em mãos”.

Kenny Bishop respondeu aos múltiplos requisitos definidos, já que tem uma larga experiência na indústria dos equipamentos de construção e um conhecimento muito amplo desta indústria. Trabalhou durante 28 anos para a Thompson Tractor Company, representante da Caterpillar no Alabama e noroeste da Florida, e nas suas funções desenvolveu as indispensáveis aptidões de liderança, que complementa com uma atitude firme e com a ambição de chegar mais longe.

Kenny Bishop cresceu em Birmingham, no Alabama, é casado há 29 anos com Kelli, sua colega e namorada de liceu, e pai de três filhos: Lily e Olivia, ambas casadas, e Mitch que está a concluir o último ano do liceu.



DAR FORÇA AO RAMO AUTOMÓVEL

A Ascendum fez uma reestruturação das empresas em Portugal, que levou a uma separação dos negócios de camiões e automóvel, reforçando a aposta no negócio automóvel com a chegada de **Filipe Santinho Horta** e a criação da marca Ascendum Auto.

70

COLABORADORES

Trabalham na Ascendum Auto, dos quais 6 na área administrativa e financeira em Lisboa.

4

CONCESSIONÁRIOS

As equipas de front-office (comercial, serviço e peças) estão distribuídas por:

Lisboa → 13
Coimbra → 18
Leiria → 16
Viseu → 17

Falar na marca Ascendum tornou-se quase sinónimo de falar de equipamentos de construção e infraestruturas. Mas este não é o único caminho que a Ascendum quer trilhar. A estratégia da marca passa por dar mais força ao segmento automóvel e foi essa aposta que levou à separação entre o negócio de camiões e o negócio de automóveis.

Nasceu, assim, a Ascendum Auto, uma marca nova que tem uma associação direta ao segmento automóvel, com um logótipo e uma comunicação próprios, que não compromete a coerência gráfica com a marca mãe - Ascendum. Está também a ser feito um investimento em novas instalações, de acordo com os parâmetros da Volvo Cars, e que estarão concluídas no próximo ano.

A liderar esta unidade de negócio está Filipe Santinho Horta, que tem como objetivo fazer da Ascendum Auto uma referência no segmento automóvel e ser a primeira escolha dos clientes.

PERFIL

PAIXÃO E PROFISSÃO NO MUNDO AUTOMÓVEL

O mar e os automóveis são as duas grandes paixões de Filipe Santinho Horta e que o fizeram vacilar na hora de escolher a profissão. Ingressou na Escola Naval, mas percebeu que esse não era o caminho. Acabou por formar-se em Engenharia Mecânica e só depois de uma experiência na área da construção é que acabou por aliar a paixão e a profissão, dedicando-se ao ramo automóvel. Durante 17 anos, trabalhou no Grupo SAG, passando por vários cargos de direção. Aos 48 anos, aceitou o convite para liderar a Ascendum Auto por acreditar no projeto e nos valores do grupo. "Com a capacidade e solidez financeira que o grupo tem, com os recursos humanos certos e motivados, muito trabalho e dedicação, é possível desenvolver esta área de negócio, com um crescimento sustentável, tal como foi e é apanágio do grupo noutras áreas de negócio onde atingiu os sucessos conhecidos", salienta Filipe Santinho Horta.



FILIPE SANTINHO HORTA

“QUEREMOS SER A PRIMEIRA ESCOLHA DOS CLIENTES NAS OPÇÕES DE MOBILIDADE”



Num mercado que sofreu fortes transformações nos últimos anos, a Ascendum Auto quer ser “a primeira escolha dos clientes”, afirma o Diretor Geral, Filipe Santinho Horta. Se, na região centro, a quota de mercado regional está muito alinhada com as marcas a nível nacional, em Lisboa ainda é necessário fazer uma grande aposta, diz o responsável por esta unidade de negócio que quer ser também uma referência no mercado de empresas e apresentar uma oferta completa que cubra as necessidades do cliente.

Qual a sua visão para a área de negócios de automóveis, agora autonomizada?

O objetivo da Ascendum Auto é ser um grupo de concessionários reconhecido pelas marcas representadas, parceiros e clientes, sendo uma referência no mercado e a primeira escolha dos clientes nas opções de mobilidade. Precisa de trilhar um novo caminho num mercado que se alterou muito nestes últimos anos. A centralização do mercado automóvel nas áreas da Grande Lisboa e Grande Porto ronda, hoje, aproximadamente 50% a nível nacional. Estima-se que, em 2017, o mercado de Rent-a-Car atinja os 24%, os Aluguers Operacionais (AOV) 13%, o mercado de Empresas Direto 29%, o mercado de Particulares 20% e que o mercado chamado de oportunidades/km chegue aos 14%.

Que desafios é que isso coloca?

O crescimento da Ascendum Auto depende sobretudo do seu crescimento em Lisboa e no mercado de Empresas. Já na zona centro do país, devido à sua origem e presença, a quota de mercado está muito alinhada com as marcas a nível nacional. Num setor onde as margens de comercialização se encontram esmagadas – pela concorrência entre as marcas e en-

tre concessionários da mesma marca com acentuada destruição de valor –, o fator escala é fundamental. Temos também de tentar acrescentar valor à oferta fechando o ciclo das necessidades dos nossos clientes pelos produtos agregados ao automóvel, nomeadamente os financiamentos, os seguros, os contratos de manutenção, as extensões de garantia.

Como é que a marca tem de se posicionar para ganhar quota de mercado?

Para poder conquistar o seu espaço, a Ascendum Auto tem de ganhar notoriedade no setor automóvel e, para isso, precisa comunicar, comunicar, comunicar. O nome Ascendum está muito conotado, devido ao seu sucesso, com equipamentos de construção e infraestruturas, daí surgir a necessidade de criar uma marca e logótipo próprios, que permitisse fazer uma associação direta do nome à área automóvel e, que a partir daí, se pudesse criar um canal direto de interação com os clientes.

Haverá uma forte aposta nos meios digitais?

Nos dias de hoje, é necessário ter uma presença forte no digital, tanto através de sites como de redes sociais. Estamos

a desenvolver um site próprio que divulga as nossas marcas, os nossos produtos, novos e usados, os nossos serviços e campanhas. Mas é importante salientar que a vertente digital não substitui as pessoas, os relacionamentos e o contacto com o produto.

Internamente, como estão a organizar-se?

Estamos a desenhar uma estrutura que possa dar resposta aos diversos canais de venda e às diferentes ofertas. Para tal, criámos um departamento que fará toda a gestão dos usados, desde a avaliação de uma retoma de um cliente, à decisão do seu canal de venda, ao posicionamento dos preços para venda, o negócio dos usados de marca, os seus recondiçionamentos e garantias. Vamos também ter parte da equipa comercial especializada no canal de empresas e frotas, área onde temos de aumentar a nossa penetração.

O foco será na área de vendas?

Não é só nas vendas que temos caminhos a trilhar. Hoje, a área do após-venda é fundamental na rentabilidade deste setor. A estratégia passa por internalizar o máximo de serviços, acrescentando valor à oferta para os nossos clientes e para a empresa. Criar um know-how e valências em áreas que agora são asseguradas por fornecedores externos. Temos de tentar fechar o ciclo. Temos de ser a primeira opção dos nossos clientes quando tiverem uma necessidade no seu automóvel. Isto também nos ajudará a preparar o futuro, pois o incremento na oferta das viaturas elétricas coloca desafios muito grandes ao após-venda.

A Ascendum está muito ligada à marca Volvo. Vai ser assim também na Ascendum Auto?

A Ascendum Auto hoje apresenta-se praticamente como monomarca Volvo, só em Viseu tem outra marca – a Mitsubishi. No entanto, ficará atenta às oportunidades que possam surgir. Estrategicamente faz todo o sentido trazer mais marcas para o seu universo, pois podemos criar sinergias nas localizações onde já temos instalações, ganhando escala, que é tão necessária para a rentabilidade do negócio.

“Estamos a desenhar uma estrutura que possa dar resposta aos diversos canais de venda e às diferentes ofertas.”



ASCENDUM CAMIÕES

AUMENTAR A LIDERANÇA NO SETOR

A Ascendum Camiões quer continuar a ser uma referência no setor e aumentar mesmo a sua quota de mercado. A liderança desta unidade de negócio cabe a José Luís Mendes, que também dirige a Ascendum Máquinas.

A segmentação destas duas unidades é bastante diferente, mas com o mesmo líder e a comungar de um modelo de negócio e de alguma tipologia de clientes, José Luís Mendes antevê que haja “inevi-

tavelmente” sinergias entre a Ascendum Camiões e a Ascendum Máquinas no médio e longo prazos, nomeadamente nas áreas administrativas comerciais e nas áreas de backoffice e de peças.

Profundo conhecedor do negócio e há 26 anos no Grupo Ascendum, José Luís Mendes diz em entrevista que há condições para superar os objetivos do plano estratégico 2018/2021, com o apoio efetivo do principal fornecedor.

75

COLABORADORES

Trabalham na Ascendum Camiões, dos quais 3 na área administrativa, TI, financeira e compras em Lisboa.

4

UNIDADES DE NEGÓCIO

As equipas de front-office (comercial, serviço e peças) estão distribuídas por:

Coimbra → 16

Leiria → 21

Viseu → 13

Albergaria → 22

JOSÉ LUÍS MENDES

“QUEREMOS ESTAR NO TOP DA REDE DE CONCESSIONÁRIOS EM PORTUGAL”

» Para continuar a ser uma empresa de referência no setor e aumentar a sua quota de mercado nos grandes frotistas, a Ascendum Camiões conta com um forte ativo: a equipa e a estrutura de recursos humanos, frisa José Luís Mendes. CEO da Ascendum Camiões, cargo que acumula também com o de CEO da Ascendum Máquinas, refere que um dos seus grandes desafios é parar a trajetória de redução das margens do negócio.

PERFIL

MAIS DE DUAS DÉCADAS AO SERVIÇO DA ASCENDUM

Na Ascendum há 26 anos, José Luís Mendes viveu momentos marcantes na empresa, assistindo a todo o processo de crescimento do grupo. Atualmente, acumula o cargo de CEO da Ascendum Camiões, com o cargo de CEO da Ascendum Máquinas, tendo uma forte experiência em ambos os setores. Pai de uma filha de 22 anos é também dirigente desportivo.



Qual a sua visão para o negócio dos camiões, que passa a acumular com os equipamentos de construção?

A Ascendum Camiões quer ser uma empresa de referência no setor e manter os índices de qualidade do serviço após-venda. Tem como objetivo claro crescer na sua quota de mercado através do aumento das taxas de participação dos negócios. É também nosso objetivo aumentar a quota nos grandes frotistas com uma política de preços ajustada ao mercado que, sem forte apoio e compromisso do importador, não será possível. A equipa e estrutura de recursos humanos da Ascendum Camiões, fruto da experiência acumulada, é um forte ativo para atingir os objetivos.

Qual a estratégia e a ambição a médio prazo?

Nos próximos três anos, a Ascendum Camiões espera consolidar o seu volume de negócios perto de 30 milhões de euros, com peso na marca superior a 25% a nível nacional. Pensamos existir, no curto e médio prazos, potencial para atingirmos os 200 camiões/ano, se o crescimento da economia nacional continuar ao nível do primeiro semestre de 2017, sustentado no crescimento das exportações/importações que tem um forte impacto no crescimento da área logística e de transporte de mercadorias. Podem existir condições para superarmos os objetivos do nosso plano estratégico 2018/2021, com o apoio efetivo do nosso principal fornecedor.

Que obstáculos podem existir?

Um dos fatores de forte preocupação é a contínua deterioração da rentabilidade do negócio. No que diz respeito à venda de camiões, as margens são muito reduzidas e sentimos atualmente uma forte pressão na rentabilidade do após-venda com a redução das margens, nomeadamente das peças e componentes. Isto acontece devido à menor competitividade da marca, maior concorrência local e menor apoio do fornecedor, forçando-nos a encontrar rapidamente alternativas que permitam parar a redução das margens operacionais. Pressiona-nos também a encontrar alternativas para recuperarmos os níveis de rentabilidade do negócio de camiões.

“A Ascendum Camiões quer ser uma empresa de referência no setor e manter os índices de qualidade do serviço após-venda”

JOSÉ LUÍS MENDES

CEO Ascendum Camiões
e CEO Ascendum Máquinas

Que respostas estão a ser pensadas?

Destaco a dinamização e profissionalização do negócio de camiões usados, já em curso, e outros projetos que se encontram em estudo final, para que possamos implementar e garantir a rentabilidade do negócio, quer nas áreas comerciais, quer nas áreas de após-venda. Temos também de prestar muita atenção à estrutura de custos da empresa, área vital para a sua competitividade. É nosso objetivo continuarmos a ser os melhores e estarmos no top da rede de concessionários em Portugal, à semelhança do que ocorreu em 2013 quando fomos Concessionário do Ano na UN de Albergaria ou em 2015 na UN Coimbra. Voltámos a ser distinguidos Concessionário do Ano 2016 na UN de Albergaria. Sem a dedicação e experiência das nossas equipas tal não seria possível.

Há sinergias entre camiões e equipamentos?

Apesar de existir alguma tipologia de cliente comum e o modelo de negócio ter algumas semelhanças, na verdade a segmentação é bastante diferente. Após a consolidação da reestruturação das empresas em Portugal, no curto e médio prazo existirão inevitavelmente sinergias entre a Ascendum Camiões e a Ascendum Máquinas, sobretudo nas áreas administrativas comerciais, backoffice e peças.

Quanto representa o negócio de camiões em Portugal?

A Ascendum Camiões representa cerca de 25% do volume negócios em Portugal.

Como está estruturado o negócio?

João Ascenso, Diretor do Negócio da Ascendum Camiões, com forte experiência do negócio, acumula como Gestor Após-Venda, coordenando 74 pessoas, das quais 80% estão na área do após-venda. Estamos em seis distritos, com instalações em Leiria, Coimbra, Viseu e Albergaria.



ENG. JOÃO ASCENSO

Managing Director & CST Manager
Ascendum Camiões

O que muda e o que se mantém?

No imediato, estamos a centralizar na Unidade de Negócio de Leiria toda a gestão do negócio camiões. Estamos também na fase de implementação do módulo CRM na área comercial e gestão de reclamações e a dinamizar o negócio de camiões usados.

Quem é quem...

NA DIREÇÃO APÓS-VENTA DE MÁQUINAS

Como é do conhecimento de todos, a área de após-venda está a ganhar cada vez mais importância no grupo. Isso é visível quando se olha para os dados que mostram a distribuição de trabalhadores por função: a área de após-venda é a mais importante com um peso de 62%. Este peso tem também vindo a aumentar em termos financeiros, havendo países onde esta área representa já 30% da respetiva faturação.

A forma como esta unidade está organizada no setor de máquinas não é, no entanto, uniforme, assumindo configurações diferentes consoante as geografias.

PORTUGAL

Cerca de 28 anos é o tempo de experiência que João Velez já leva na indústria de maquinaria. Destes, 26 anos são ao serviço da Ascendum, onde começou como Especialista de Produto, trabalhando sempre na área após-venda. Em Portugal, esta área é responsável pelos serviços de manutenção, reparação e peças de novos equipamentos, mas também pelas vendas ao balcão.

Com 63 colaboradores, o serviço após-venda está dividido em duas áreas: Distribuição (11 pessoas) e Retalho (52 pessoas). André Mello e Pedro Duarte são responsáveis pelas questões técnicas relacionadas com os fornecedores, enquanto Armando Rosa e António J. Santos dão formação e apoio operacional no terreno às delegações. Já Rui Robalo é responsável geral pela gestão de stocks de peças, área em que também dá formação, apoiado por Rosa Maria, que tem a seu cargo as encomendas urgentes. Na equipa trabalham ainda Sérgio Castelo, que lidera o negócio CSA, e Carlos Franco, que gere as reparações e manutenções de frota CSA.

As operações de retalho estão sob a alçada de Rui Santos, que lidera uma equipa de quatro pessoas: Manuel Carvalho responsável pela equipa de vendedores externos, mas também Jorge Teixeira, Fernando Santos e Abel Nogueira, que gerem as operações de após-venda nas delegações.

Em 2016, esta unidade contribuiu com 31% do total de vendas ao cliente.

JOÃO VELEZ
CST Director



ESPAÑA

Javier Gomez, 44 anos, acompanha a Ascendum em Espanha praticamente desde o início. Engenheiro Industrial, com a especialização de mecânica, assumiu a responsabilidade da área após-venda da zona centro, cargo que desempenhou até 2011. Nessa altura, saiu para assumir a direção da zona centro e a direção técnica a nível nacional.

Em Espanha, a área de CST é constituída por 65 pessoas, incluindo a área de Oficinas, sendo que na área de após-venda nacional (Importadora) estão 13 pessoas, entre as quais o próprio Javier Gomez. Este ano, a equipa passou também a contar com a colaboração de Jose Luis García. Este assume a função de técnico de Prevenção de Riscos Laborais, Qualidade e Meio Ambiente.

Nos Serviços de Assistência Técnica, Garantias e Formação trabalham quatro pessoas, incluindo o responsável, Tomás de la Brena. José Duque e Juan Carlos Rodriguez estão encarregues especificamente do Serviço de Assistência Técnica e a área administrativa de Garantias está sob a alçada de Javier Vivas.

Por sua vez, a área de CST nacional, dirigida por Javier Gomez, conta com sete pessoas. A equipa inclui duas pessoas na área de vendas de peças – Alexandre Salas e Manuel Moreno – duas na compra de peças – Cândido Macarro e Jose Antonio Sáez – e outras duas pessoas no armazém – Carlos Ledesma e Ismael Gonzalez.

Em 2016, o contributo da área de após-venda para o desempenho nacional em Espanha foi de 28% ao nível de faturação e de 62% a nível de lucro bruto.

JAVIER GOMEZ
CST Director



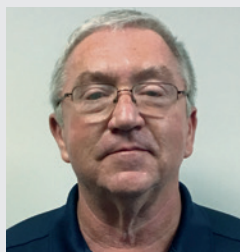
EUA

A área de após-venda conta com dois diretores: um diretor geral de serviços e um diretor para a área de peças.

Aos 59 anos, Dale Osborne é o responsável pela unidade de peças para empresas e já leva 41 anos de experiência na indústria de maquinaria, chefiando uma equipa de 40 pessoas. Esta unidade está espalhada por 15 representações em cinco estados e foi responsável por vendas de peças no valor de 42 milhões de dólares em 2016.

Com 49 anos, Calvin Morris é o Gestor Geral de Serviços. Já com três décadas de experiência na indústria de maquinaria, tem a seu cargo os serviços operacionais diretos, bem como o suporte às 15 representações e serviços locais relacionados com o trabalho técnico e de reparação, apoio à formação técnica ou serviços relacionados com a gestão de frotas.

As áreas de serviços e peças da Ascendum Machinery têm mais de 100 colaboradores e, em 2016, foram responsáveis por 17% do total de vendas.



DALE OSBORNE
Corporate Parts Manager



CALVIN MORRIS
General Services Manager

TURQUIA

A área de após-venda na Turquia está sob a liderança de Mustafa Civan. Engenheiro mecânico, tem 42 anos e assume as funções de CST Commercial Manager, tendo a responsabilidade de gerir a área de venda de peças e de serviços de vendas.

No Departamento Comercial, chefiado por Mustafa Civan trabalham ainda dois gestores e um especialista de vendas. Por sua vez, os gestores das delegações da Turquia reportam ao gestor comercial de CST.

Mas a área de após-venda na Turquia tem também uma unidade técnica. Doğan Kiran chefia o Departamento Técnico, de Formação e de Serviços coordenando esta área a nível do país. Neste departamento trabalham quatro gestores de produto - cada um com a responsabilidade de dar suporte a um produto diferente, como WLO, EXC, ADT e RM -, um especialista de produtos acessórios e um assistente administrativo.

Tanto Mustafa Civan como Doan Kiran reportam ao Chief Operating Officer, Tolga Polat.



MUSTAFA CIVAN
CST Director

MÉXICO

A capacidade de análise, adaptação rápida às mudanças e o foco nos resultados são as características que mais se destacam em Luis Gerardo Gomez, diretor de CST no México. Aos 44 anos, a sua experiência na área de após-venda e de serviço ao cliente passou pela Ford Motor Company e pela Kenworth Mexicana, antes de chegar à Ascendum.

Lidera uma equipa de 73 pessoas, divididas em quatro departamentos: a área de Venda de Peças é chefiada por Jesús García, que tem também a responsabilidade dos Serviços, contando com o apoio de Francisco Rodríguez; o departamento de Logística e Abastecimento é liderado por Agustín Espinosa; a área de Formação e Suporte Técnico está a cargo de Juan Carlos Galicia; e o departamento de Administração de CSAs está sob a responsabilidade de Dulce Orduña.



LUIS GERARDO GOMEZ
CST Director

EUROPA CENTRAL

O responsável pela área de após-venda nos mercados da Europa Central, Matthias Auer, 41 anos, começou a sua carreira na Ascendum em 1991 como especialista em escavadoras. Assumiu o cargo em 2014, coordena uma equipa de 109 colaboradores e é o responsável direto dos quatro departamentos que funcionam na Áustria. Além disso, os gestores após-venda da República Checa, Eslováquia, Hungria, Roménia e Croácia reportam diretamente a Matthias Auer. Na Croácia, o responsável de após-venda é Mirza Jurić, 49 anos. Trabalha com a Volvo CE desde 1998 e no negócio de maquinaria para construção desde 1992. Tem a seu cargo seis pessoas, numa equipa que foi responsável por 33% das vendas efetuadas em 2016 na Croácia.

Por sua vez, Dušan Pobiš chefia a unidade após-venda da República Checa e da Eslováquia desde 2012. Aos 47 anos é responsável por uma equipa de 12 pessoas, tendo começado a sua carreira na maquinaria para construção da Volvo.

Anos antes, em 2002, chegava à empresa, Pál Szederkényi, 38 anos. É o responsável pela área de após-venda da Hungria - uma equipa com 16 pessoas -, tendo passado pelos serviços de suporte e de vendas.

Já na Roménia, a área de após-venda - dividida em Departamento de Serviços e Departamento de Peças - está nas mãos de Cătălin Iorgus, engenheiro mecânico com mais de 15 anos de experiência na gestão de equipas e em processos de após-venda. Conta com cerca de 20 profissionais.



MATTHIAS AUER
CST Director

GRUPO

CEOS CONTINUAM A TRABALHAR SOBRE TEMAS ESSENCIAIS PARA O GRUPO

O segundo workshop dos CEOs Ascendum decorreu na Áustria, no final de junho, tendo como cenário o lago Altaussee, em Salzkammergut, a atmosfera ideal para criar uma dinâmica de grupo. O evento teve início com um passeio de barco para conhecer a zona, antecipando o arranque de dois dias de trabalho. Thomas Schmitz começou por fazer uma apresentação sobre a região CEG e sobre os principais temas discutidos no encontro de 2016.

Os equipamentos usados foram novamente um tema central no workshop de 2017 e sobre o qual falou Mahir Hocaoglu, concluindo-se que esta pode ser uma forte área de sinergias e colaboração no âmbito do grupo. A criação de uma rede interna para esta área de negócio foi uma das ideias a materializar na sequência deste encontro.

Outro tema em destaque foi a gestão do serviço no terreno. Apresentado por Juan Zurera, levou a uma discussão que acabou por convergir num ponto comum: o grande valor acrescentado que este serviço pode trazer para os clientes.

A importância de aproximar todas as empresas do grupo numa única família foi outra das conclusões do encontro, ficando decidido que Thomas Schmitz



WOLFGANG GLÖCKLER, responsável da Mining Austria, conduziu uma visita a uma mina a céu aberto, respondendo de forma muito profissional a todas as questões colocadas pelos CEOs.

será o porta-voz da Ascendum na relação com o fornecedor Sennebogen.

No fim do encontro, a equipa visitou uma mina a céu aberto, a única que existe na Áustria e que pertence à cliente RIGIPS Austria, do Saint-Gobain Group. A visita foi simpaticamente guiada por Wolfgang Glöckler, responsável da mina, e permitiu ver máquinas da Volvo em plena ação.

Para finalizar, os CEOs almoçaram no célebre restaurante Fischerhütte, em pleno lago Toplitzsee.

ESTIVERAM PRESENTES JOSÉ LUÍS MENDES, CEO/MANAGING DIRECTOR DE MÁQUINAS E CAMIÕES DE PORTUGAL; JUAN ZURERA, CEO DE ESPANHA; BRAD STIMMEL, NA ALTURA AINDA CEO DOS EUA; MAHIR HOCAOGLU, CEO DA TURQUIA; MARCO LIZ, CEO DO MÉXICO; THOMAS SCHMITZ, CEO DA EUROPA CENTRAL; PEDRO ARÊDE, CFO DO GRUPO E REINHARD SCHACHL, CFO DA EUROPA CENTRAL

PORTUGAL

'JUNTOS A CUIDAR DA TAPADA' REUNIU 50 COLABORADORES

No ano em que se assinalam os 300 anos do Palácio Nacional de Mafra, a Tapada de Mafra assistiu à maior ação de voluntariado de limpeza de mata e eliminação de espécies invasoras. A iniciativa "Juntos a Cuidar da Tapada", foi organizada pela Associação EPIS – Empresários pela Inclusão Social e contou com 770 voluntários – 425 profissionais de 14 entidades parceiras e 345 professores e alunos EPIS. No âmbito da sua política de Responsabilidade Social e Ambiental,



MÃOS À OBRA Uma equipa de cerca de 50 colaboradores da Ascendum participou na iniciativa que deixou a Tapada de Mafra mais limpa e mais segura.

a Ascendum levou cerca de 50 colaboradores-voluntários. Disponibilizou também duas máquinas – uma VOLVO ECR 88 e uma TEREX TLB 840 – operadas por Rogério Faustino, para proceder

à limpeza de vários hectares da Tapada. Esta foi uma oportunidade para fortalecer os laços entre a A-Team.

ASCENDUM CAMIÕES VENCE PRÉMIO CONCESSIONÁRIO DA VOLVO

A equipa de Albergaria foi a grande vencedora dos Prémios Performance Volvo 2016, tendo arrecadado o Prémio Concessionário do Ano. O galardão foi atribuído pela Volvo numa cerimónia que teve lugar na Reunião Nacional de Após-Venda que decorreu em Óbidos nos dias 2 e 3 de junho.

A equipa de Albergaria está de Parabéns, repetindo um prémio que já tinha recebido em 2013 e que também já foi entregue à Unidade de Negócios de Coimbra em 2015. Estão ainda de Parabéns as unidades de Viseu, Coimbra e Leiria, que foram também premiadas em várias categorias.



ASCENDUM AUTO PRESENTE EM VÁRIOS EVENTOS

No seguimento da aposta numa nova marca, a Ascendum Auto tem estado presente numa série de eventos, sendo o mais recente a iniciativa Leiria sobre Rodas, que teve lugar no final de setembro. Neste evento, foram apresentados vários modelos da Volvo, incluindo o novo XC60.

No início do mesmo mês, a Ascendum Auto marcou também presença na XII Edição do Caramulo Motorfestival 2017 –

Festival Internacional de Veículos Clássicos e Desportivos. Este evento decorreu na Serra do Caramulo, tendo a Ascendum disponibilizado duas viaturas para o Diretor de Prova e para o Médico de Prova. Além disso, várias viaturas foram expostas no recinto e alguns clientes tiveram a oportunidade de subir a Rampa do Caramulo numa viatura Volvo conduzida pelo piloto de competição Filipe Albuquerque.



KIOTI ESTREIA-SE EM PORTUGAL NA FEIRA NACIONAL DE AGRICULTURA

Os tratores agrícolas KIOTI tiveram a sua estreia em Portugal na 54ª Feira Nacional de Agricultura, em Santarém.

A Ascendum apresentou-se assim na grande festa da agricultura com a mostra de vários modelos KIOTI no seu stand exterior. Os cerca de 190 mil visitantes da feira tiveram oportunidade de ver ainda outros equipamentos comercializados pela Ascendum: escavadora Volvo, empilhador Yale, gerador Ascendum Energy, entre outros.

A par deste evento, a Ascendum realizou a 1ª Reunião de Concessionários KIOTI, onde apresentou à rede de concessionários os objetivos e planos de atividade, assim como, os resultados já alcançados.



CARAMULO MOTORFESTIVAL

A Ascendum Auto tem marcado presença em diversos eventos a nível nacional, recentemente em Leiria e no Caramulo.

ESPAÑA

ASSEMBLEIA GERAL DO GREMI D'ÀRIDS DE CATALUNYA COM O PATROCÍNIO DA ASCENDUM

A Ascendum Maquinaria patrocinou a Assembleia Geral anual do Gremi d'Àrids de Catalunya. Presidida por Alfons Porro e com a participação de um grande grupo de representantes do setor e da administração, este evento teve lugar na casa-museu de La Pedrera (Casa Milá).

Os premiados foram Torrentó, engenheiro técnico da Diputació de Barcelona, Jordi Roca, técnico em Arids Solestany, S.A. e Lluís Agustí, Conselheiro Delegado da AMASA (Agustí i MASoliver, S.A.). Presentes na fotografia, estão acompanhados por Jaume Puig, Gerente do Gremi d'Àrids de Catalunya, e por Miguel Ángel López, da delegação da Ascendum na Catalunha.

O evento terminou com uma refeição no restaurante El Principal del Eixample, onde foram sorteados 3 modelos Volvo.



PATROCÍNIO ASCENDUM

A Assembleia Geral do Gremi d'Àrids de Catalunya contou com a presença de um grande grupo de representantes do setor.

MONSTER JAM CHEGA AO VICENTE CALDERÓN PELA MÃO DA ASCENDUM

O grande espetáculo de motores Monster Jam chegou a Madrid pelas mãos da Ascendum. A preparação do grande circuito deste evento envolveu uma semana de trabalhos em Vicente Calderón, onde decorreram trabalhos de acondicionamento do terreno e nos quais participaram, entre outras, a pá-carregadora Volvo L90H e o manipulador telescópico

GTH 3007 da Genie.

Grande parte dos camiões mais aguardados pelo público fizeram a sua aparição durante esta jornada, entre os quais camiões de quatro metros de altura por quatro metros de largura e que chegam a pesar mais de 4,5 toneladas. Juntamente com a velocidade, as piruetas e os saltos houve muita adrenalina à mistura.



FEIRA DE SÃO MIGUEL PERMITE CONTACTO MAIS PRÓXIMO COM OS CLIENTES



Juntamente com o parceiro Servimop, a Ascendum Maquinaria voltou a participar, pelo segundo ano consecutivo, na Feira Agrícola de São Miguel em Lérida, que teve lugar entre 28 de setembro e 1 de outubro.

Este é o segundo ano consecutivo em que a feira conta com a participação da Ascendum Maquinaria. Satisfeitos por podermos estar novamente presentes neste evento anual, esta foi mais uma oportunidade para reforçar os laços com os nossos clientes e uma oportunidade para contactar potenciais clientes.

ASCENDUM INAUGURA NOVA SEDE EM BARCELONA COM OPEN DAY

A Ascendum tem uma nova sede em Barcelona e a inauguração foi motivo para celebrar e abrir portas a todos quantos quiseram conhecer as instalações.

Inaugurada no dia 29 de junho, as novas instalações receberam a visita de cerca de 150 clientes, entre os quais estiveram presentes a Tramun Excavacions i Perforacions, Rogasa Obras Y Contratas, Transports Ribera, Arids Solestany, Adec Global, Vilà, Hercal Diggers e Maquicros.

As novas instalações situam-se no núcleo de negócios de Barberá del Vallés, uma localização muito mais estratégica, estando agora mais próxima tanto dos clientes como da concorrência. Tem capacidade para mais de 25 máquinas em exposição, 900m² de oficina, 350m² de peças, 480m² de escritório, quatro linhas de reparação de máquinas, zona de lavagem e doca de carregamento.

Durante o evento foram apresentadas várias máquinas, entre as quais as pás carregadoras L45H, L120H, L60H e L90H, mas também uma variedade de escavadoras, como a Sandvik QE341, Fuchs MHL331, Genie 2506 e Volvo EW180E. No entanto, a estrela do evento foi a magnífica escavadora Volvo EC480E com 52 toneladas de peso.

Os visitantes puderam conhecer as máquinas expostas, mas também usufruir de um catering que ajudou a criar um ambiente agradável e a reforçar relações.



NOVAS INSTALAÇÕES

A Ascendum abriu as portas da nova sede em Barcelona a todos quantos quiseram conhecer as novas instalações. Os 150 clientes que estiveram presentes no evento tiveram oportunidade de conhecer várias máquinas em exposição.

EUA

O RECONHECIMENTO DOS PRÉMIOS SENNEBOGEN

Depois de ter sido premiada pela Volvo Equipamento de Construção com vários prêmios, entre os quais o de líder em volume de vendas e em volume financeiro mais elevado no retalho nos EUA, a Ascendum voltou a ser distinguida, desta vez pela Sennebogen. Neste caso, recebeu o prémio de Diversification Dealer e o segundo lugar como o melhor Distribuidor para a América do Norte.

PROJETO DE PROGRESSÃO NA CARREIRA CHEGA A TODAS AS DELEGAÇÕES DOS EUA

O projeto começou em 2016 mas recentemente estendeu-se também a todas as delegações dos EUA para mostrar as oportunidades de carreira que um técnico de serviços pode ambicionar na Ascendum. Assumindo a imagem de uma escada, este projeto visa mostrar como é que um técnico que entra na empresa pode crescer profissionalmente e tornar-se aquilo a que designam de 'Master Technician'. É im-



portante a formação, um forte desempenho individual, as competências técnicas e também a produtividade.

Desta forma, todos os técnicos podem ter uma real perceção do que podem alcançar em cada degrau desta escada, trabalhando juntamente com os gestores de serviço com o foco no crescimento profissional.

CONCURSO TOP GUN FAZ DISPARAR VENDAS DO DEPARTAMENTO DE PEÇAS DOS EUA

Vender um milhão de dólares em peças é o desafio colocado pelo Departamento de Peças dos EUA aos seus gestores, num “concurso” que foi batizado de Top Gun.

Vários foram os gestores desta área a atingir o objetivo da chamada Top Gun Competition nos primeiros seis meses do ano, tendo mesmo havido um gestor de peças que se destacou por conseguir o marco extraordinário de vender dois milhões de dólares este ano.



PARABÉNS AOS VENCEDORES

Paul Dury, Issac Charles, Michael Turner, Wes Hall, Jimmy Dorton, Tony Cone e Bob Betz.

TURQUIA

KAIZEN: PLATAFORMA DE INOVAÇÃO DESAFIA EQUIPA A APRESENTAR IDEIAS

Chama-se “Kaizen - Inovação e Mudança” e é a nova plataforma de inovação lançada pela equipa da Ascendum na Turquia. O objetivo é que todos sejam desafiados a apresentar ideias e sugestões relacionadas com o aumento da eficiência e da eficácia do negócio, havendo prémios para os melhores.

As ideias podem ser de qualquer área e podem abranger melhoria de processos, aumento das vendas, redução de custos, satisfação do cliente ou outro tipo de procedimentos que permitam inovar e criar uma empresa mais eficiente.

A gestão da empresa já avaliou as ideias e seis já foram escolhidas. Estas seis ideias foram convertidas em seis projetos, tendo sido criado um grupo para cada projeto (abrangendo um total de 33 pessoas). Estes grupos estão a trabalhar para apresentar resultados no final de outubro. No fim, os projetos serão apresentados à empresa e os que forem selecionados serão aplicados, havendo sempre a preocupação de medir o sucesso e o cumprimento dos objetivos.

EQUIPA TURCA PREMIADA NA VOLVO EXCAVATOR SALES COMPETITION

Depois de uma difícil competição de seis meses, a Ascendum sagrou-se vencedora do Volvo Excavator Sales Competition na região EMEA Sul, uma vitória que se seguiu às já conquistadas por Portugal e CEG na EMEA Oeste e que foi consagrada numa cerimónia que teve lugar na Suécia.

Foi Tolga Polat, Chief Operating Officer da Ascendum na Turquia, quem teve a honra de receber o prémio, partilhando com toda a equipa o orgulho pela conquista do galardão (como mostra a fotografia).

A competição decorreu entre 1 de julho e 31 de dezembro, período em que o desempenho dos vários vendedores foi comparado com os objetivos traçados para o período, vencendo pontos cada vez que se verificava um aumento.

Esta competição abarcou a comercialização de escavadoras de rodas e rastros (a partir de 14 toneladas), carregadoras de rodas, camiões articulados e peças.

O combate foi difícil até ao final da prova. Só no final de dezembro é que foi conhecido o vencedor, numa competição que acabou por deixar as três primeiras equipas da lista com pouca distância umas das outras.



WORKSHOP CRIA 14 INICIATIVAS PARA MELHORAR O ENVOLVIMENTO DA EQUIPA

“Inovação, Mudanças e o Nosso Negócio” foi o tema escolhido pelo CEO Mahir Hocaoglu na Turquia para dar início ao “Climate Survey Workshop”. Neste evento estiveram presentes os diretores, gestores e gestores adjuntos, num total de 46 pessoas que trabalharam em grupos para debater, desenvolver e apresentar ideias inovadoras.

A segunda parte do evento foi dedicada a analisar e a desenvolver iniciativas e planos de ação relacionados com o Climate Survey. Os resultados

do inquérito foram apresentados pelo CEO Mahir Hocaoglu, seguindo-se depois sessões de trabalho orientadas pela Diretora de Recursos Humanos e Qualidade, Burcu Acar. Através de sessões de brainstorming foi possível trabalhar sobre os temas do inquérito e desenvolver iniciativas que vão agora ser utilizadas pela empresa para aumentar a produtividade e envolvimento dos colaboradores. Ao todo foram aprovadas 14 iniciativas que estão a ser postas em prática.



CLIMATE SURVEY WORKSHOP

Vários grupos debateram e apresentaram ideias inovadoras, culminado em vários planos de ação. Ao todo foram aprovadas 14 iniciativas.

CONHECIDOS OS VENCEDORES DOS PRÉMIOS CST DE 2016

Com base nos dados das vendas do ano anterior voltaram a ser atribuídos os Sales and CST Awards para 2016. Foram várias as categorias premiadas, entre as quais, Melhor Vendedor, Melhor Equipa de Vendas GPPE, Melhor Equipa de Vendas de Peças, e Melhor Equipa de CST. O CEO, Mahir Hocaoglu, dirigiu uma carta de felicitações a cada vencedor, onde destacou o “respeito e paixão” pelo negócio, mas também a paciência e o esforço que levaram ao sucesso.

“TER OBJETIVOS NA VIDA E AGIR COM DISCIPLINA EM LINHA COM ESSES OBJECTIVOS, BEM COMO O RESPEITO E PAIXÃO PELO NOSSO NEGÓCIO, SÃO FATORES IMPORTANTES QUE NOS LEVAM AO SUCESSO.”
Mahir Hocaoglu

MÉXICO

VOLVO A60H NO MÉXICO PELA MÃO DA ASCENDUM

O camião articulado A60H da Volvo chegou ao México pela mão da Ascendum e a apresentação oficial decorreu num evento que contou com responsáveis de empresas, clientes e representantes oficiais da Embaixada da Suécia no México.

“O México recebeu agora o que há de mais avançado nesta área. É um equipamento preparado para grandes obras e de alta produtividade”, afirmou Afrânio Chueire, presidente da Volvo CE América Latina.

O camião A60H é o maior camião articulado da Volvo e tem capacidade para 55 toneladas métricas de carga.

Aproveitando a chegada da nova máquina, a sucursal de Tultitlán desafiou os colaboradores a publicarem uma imagem da A60H e um texto nas redes sociais. León Mercado, com 1055 likes, e Claudia Leal, com 1010 likes, foram os grandes vencedores do concurso interno “La Bestia A60H llega a Ascendum México”.



NA FOTO: Os vencedores, León Mercado, com 1055 likes, e Claudia Leal, com 1010 likes.



EXCAVACIONES SANTA ANA DÁ TESTEMUNHO “MUITO SATISFATÓRIO”

A satisfação de um cliente é sempre muito importante para a Ascendum. É uma motivação para continuarmos o bom trabalho e também uma oportunidade para percebermos o que é realmente importante para o cliente. No caso da empresa mexicana Excavaciones Santa Ana, “a confiança que a Ascendum gera junto dos clientes e o rendimento dos equipamentos que opera” são apontados por Erik Santana, responsável de logística, como o grande valor acrescentado.

Esta empresa de escavações e movimentação de terras, tem 55 máquinas, entre camiões articulados, escavadoras, carregadoras de rodas e motoniveladoras. E, neste contexto, reforçam a importância dos serviços de suporte e apoio que, no caso da Ascendum têm sido “muito satisfatórios”, refere Froylan Santana, Diretor Geral da empresa. O destaque vai para o apoio prestado sempre que necessário e também para a qualidade dos equipamentos - “produtivos e com uma grande vida útil”. A isso juntam a inovação tecnológica, que tem permitido aumentar a produtividade.

EUROPA CENTRAL

ÁUSTRIA VENCE ESTATUTO DE ‘DEALER OF THE YEAR 2016’ DA SENNEBOGEN



DA ESQUERDA PARA A DIREITA:

Michael Bauer (Sennebogen), Erich Sennebogen, Kurt Steinkogler (Sales Manager Austria), Constantin Schimmelmann (CDO), Lukas Exenberger (Sales technical specialist), Alfred Endt (Sennebogen), Gerhard Pirchner (CST support & technical specialist).

ÁUSTRIA SOUNDING BOARD: MELHORAR O NEGÓCIO NA EUROPA CENTRAL

Os responsáveis pelos negócios da Ascendum na região da Europa Central estiveram reunidos durante três dias num Sounding Board que proporcionou um importante momento de reflexão sobre a forma de melhorar a presença do grupo na região CEG. O evento decorreu no final de junho em Altaussee, no hotel Seevilla, uma das zonas mais bonitas da Áustria.

O encontro começou com uma atividade de grupo - uma viagem de barco no lago -, que antecedeu o início dos trabalhos, altura em que Thomas Schmitz, CEO e presidente

da Ascendum Central Europe GmbH fez uma retrospectiva do primeiro semestre de 2017 e o ponto de situação do negócio, antecipando ainda os desafios e as expectativas para o segundo semestre do ano.

Temas como a implementação do sistema SAP, os desafios da área de vendas e de marketing, mas também os temas mais importantes da área de após-venda estiveram em cima da mesa. Outros temas relevantes foram o código de conduta e as habituais linhas estratégicas para o ano que se segue, dando o mote para a discussão do orçamento. O encontro terminou com um almoço no hotel Seevilla e com o compromisso de todos darem o seu melhor para cumprirem os planos delineados para 2017.

NA FOTO

(da esquerda para a direita):
Guy Wilson/Terra Trucks (convidado),
Dusan Pobis, Mirza Juric, (em frente)
Jiri Dupkala, Catalin Iorgus, (em frente)
Antonin Jaros, Gordana Bozicek, Magdalena Bordei,
Thomas Schmitz, Gabriele Brandauer,
Matthias Auer, Reinhard Schachl,
Josef Habert, Berthold Steinkamp,
David Lechner, Peter Greisberger,
Constantin Schimmelmann,
(em frente:) Attila Annus, Martin Hubmayer e Pal Szederkenyi.



ÁUSTRIA NOVAS INSTALAÇÕES INAUGURADAS EM LIEBOCH

No passado mês de abril, a Ascendum inaugurou as novas instalações de Lieboch, num evento que contou com cerca de 250 convidados.

Com estas novas instalações, a Ascendum oferece o melhor serviço de atendimento ao cliente da região sul da Áustria. Construído com base nos padrões mais modernos num investimento total de 1,5 milhões de euros, o novo espaço oferece condições ideais de trabalho em áreas amplas e modernas. Nas oficinas, uma boa zona de lavagem e superfícies aquecidas são apenas alguns pormenores que mostram a aposta em prestar o melhor serviço ao cliente.

“Este foi um desafio para a equipa, que através de um verdadeiro trabalho de cooperação conseguiu terminar os trabalhos em janeiro deste ano, acumulando as obras de construção com o trabalho do



dia a dia”, sublinhou Thomas Schmitz, CEO da operação na Áustria.

Associando-se ao evento, o Clube de Operadores Volvo da Áustria criou um concurso de competências relacionadas com a Volvo EC35D, permitindo a qualificação para a Volvo Masters 2017, que este ano tem lugar em Alicante, Espanha. Além disso, os convidados

puderam testar as funcionalidades do Volvo Dig Assist com uma EC220E.

Thomas Schmitz recebeu um certificado de honra da parte de Michael Hohl, da Câmara Económica de Comércio e Indústria de Styria, pelo compromisso da empresa com as questões da sustentabilidade presentes nas novas instalações.

ÁUSTRIA PRÉMIO ESTRELAS DA STYRIA VALORIZA FORMAÇÃO DA ASCENDUM

O trabalho de formação da Ascendum Baumaschinen Österreich foi reconhecido com a atribuição do “Prémio Estrelas da Styria” numa grande cerimónia que teve lugar em Fernitz-Mellach, Graz.

O mérito recaiu sobre Michael Lickl, um dos formandos, que foi avaliado com distinção e que, por isso, recebeu juntamente com a Ascendum Baumaschinen Österreich o Prémio Estrelas da Styria, em maio.

Os programas de formação da

Ascendum, com uma duração de três anos e meio, permitem adquirir conhecimentos muito vastos e práticos graças à qualidade dos formadores. Nestes programas, a formação abrange as áreas de serviço, reparação e manutenção relacionadas com maquinaria de construção, incluindo uma componente teórica numa escola profissional.

O número de programas mostra o empenho da Ascendum nas questões da formação e da realização pessoal de cada um dos formandos.

ROMÉNIA CAMPANHA DE DESCONTOS NA ÁREA APÓS-VENTA

A área de após-venta da Ascendum na Roménia lançou uma campanha de descontos para os serviços de reparação e manutenção de máquinas com mais de cinco anos. O principal objetivo desta campanha é trazer de volta antigos clientes que já não estão a trabalhar com a marca, mas também atualizar as bases de dados.

Nesta área, os técnicos da Ascendum participam regularmente em ações de formação técnicas organizadas pela Volvo. É o caso dos três técnicos Cătălin Goanță, Mircea Manu e Călin Stan que, juntamente com o controlador Daniel Constantin, marcaram presença num dos eventos mais recentes, em Konz, na Alemanha.

Para além disso, a equipa da Roménia tem mantido encontros de após-venta regulares, onde debate planos e estratégias para melhorar o desempenho. Estas reuniões são aproveitadas para partilhar informação sobre as formações e casos de reparação mais difíceis, mas também para ficar a conhecer as novidades sobre os clientes e concorrentes e para falar sobre as necessidades de ferramentas e equipamentos.

NA FOTO:
Ernst Schuchanegg
(Segment Manager
Rents), Michael Lickl
(Star of Styria and
Service Technician)
e Bernhard Gamauf
(Service Supervisor).



A FORMAÇÃO É UMA APOSTA DA ASCENDUM

Trabalhamos para aumentar as competências das nossas pessoas em todas as geografias e abrimos as nossas portas a escolas e a grupos que queiram aprender connosco.

PORTUGAL

ASCENDUM MÁQUINAS CERTIFICA TÉCNICOS DE ASSISTÊNCIA AO EXTERIOR

» A unidade Ascendum Máquinas certificada a técnicos de assistência ao exterior que precisam de efetuar trabalhos em altura ou de manobrar equipamentos de elevação – como plataformas ou guas. Este foi um programa desenvolvido à medida pela ATAR, que decorreu nas instalações da Ascendum Máquinas em Leiria.

Esta formação capacitou sete técnicos de Lisboa e de Leiria sobre riscos, regras e medidas de segurança, que abrangem trabalhos em altura e condução de plataformas elevatórias.

ASCENDUM AUTO CAPACITA EQUIPA PARA VENDA DO XC60

» A Volvo Cars recebeu na Suécia um total de 14 profissionais portugueses para a apresentação comercial e tecnológica do XC60 numa iniciativa Drive Lab.

Viajaram até à Suécia no final de junho e no início de julho dois grupos de profissionais, que incluíram vendedores de automóveis, chefes de equipa, coordenadores de vendas e um diretor executivo.



FORMAÇÃO EM GESTÃO DE STOCKS VOLVO E PEÇAS PONSSE

» Melhorar as competências de gestão de stocks e agilizar a oferta comercial de peças foram os grandes objetivos das ações de formação realizadas pela Volvo e pela PONSSE, respetivamente.

Rui Robalo, especialista de logística e abastecimento, viajou até à Suécia para uma formação de 35 horas em gestão de stocks que decorreu na Volvo. Abrangendo as áreas de MMI

(Manufacturer Managed Inventory) e GIM (General Inventory Management), esta formação permitiu aumentar competências na gestão logística e de stocks.

Com Daniel Umbelino, comercial de peças de Leiria, Rui Robalo viajou até à Finlândia para uma formação em peças PONSSE. Com 35 horas de duração, a formação teve como objetivo ajustar práticas e melhorar a resposta comercial.

EUA

INSTALAÇÕES DE CHARLOTTE ACOLHEM ESTUDANTES DA ÁREA TÉCNICA

» Um grupo de estudantes que estão a iniciar a sua formação na Lincoln Tech, instituição que forma futuros técnicos, visitou as instalações da Ascendum em Charlotte, para conhecer a empresa, as suas políticas e valores.

O evento decorreu em abril e os anfitriões foram Bob Gorham, Jeff Wilbanks, Kristin Parker, Ceb Smith e Chris Borchert. Para Chris Borchert esta foi uma visita especial, uma vez que ele próprio fez a sua formação nesta escola e, quem sabe, no futuro “também estes estudantes poderão encontrar aqui a sua oportunidade de carreira”.

A Ascendum tem vindo a reforçar a sua relação com futuros profissionais também através da participação em feiras centradas na promoção das carreiras técnicas em toda a região Sudeste. Estes eventos tiveram lugar na Nashville Auto Diesel College no Tennessee, na Wake Tech em Raleigh, na Carolina do Norte, e na base militar Fort Bragg em Fayetteville, também na Carolina do Norte.



“Nas bases militares, estamos a centrar as nossas atenções naqueles que em breve vão passar à vida civil e que têm experiência no trabalho com equipamentos”, referiu Bob Gorham, Diretor de Recursos Humanos nos EUA.

De uma forma global, estes eventos colocaram a Ascendum em contacto com mais de 500 possíveis candidatos, um número muito relevante para promover a empresa numa área em que continua a haver necessidade de recrutar bons profissionais.

HORAS DE FORMAÇÃO AUMENTAM 15%

» Nos EUA, a Ascendum estipulou como objetivo aumentar as horas de formação em 15% comparativamente ao ano anterior. O novo catálogo de formação deu maior ênfase à ligação entre a formação e a evolução na carreira, passando a incluir informação mais detalhada sobre a formação dos colaboradores da área de peças e gestores de contas.

O processo de formação neste país recorre a fornecedores externos, incluindo mesmo cursos disponibilizados por fornecedores da empresa.

As vantagens em recorrer a recursos externos – caso de Associated Equipment Distributors (AED), The Employers Association (TEA), DIS, L3 Learning, Salesprofessionaltraining.com e Training Without Scars – garante que os colaboradores se familiarizem com ferramentas que facilitam o crescimento profissional.

TURQUIA

'BOOTS ON' REFORÇA CAPACIDADES DE VENDA

» Os profissionais das áreas de vendas e após-venda terminaram a iniciativa 'Boots On' mais confiantes em relação à oferta da Volvo em determinados segmentos, aos pontos fortes da marca e com uma capacidade reforçada para oferecer as melhores soluções possíveis aos clientes.

Vocacionada para o equipamento de construção, esta iniciativa contou com 55 participantes e permitiu ter um contacto mais próximo com os equipamentos, reforçando a mensagem presente nas sessões mais teóricas.



MINI MBA EM FINANÇAS E GESTÃO DO RISCO

» Dando seguimento à série de Mini MBA, que começou em 2015, realizou-se o terceiro módulo, este ano sobre os temas da Gestão do Risco e Finanças para Não Financeiros. Esta edição esteve a cargo da equipa de Finanças e Contabilidade e contou com a participação de 55 colaboradores durante um dia de formação. Segundo os participantes, esta formação foi muito útil.



55 PARTICIPANTES estiveram presentes na iniciativa 'Boots On', que permitiu capacitar os profissionais em relação à oferta Volvo de determinados segmentos.

EUROPA CENTRAL

ÁUSTRIA
RECEBE 11 ESTAGIÁRIOS

» Com 11 estagiários na área de serviço técnico para equipamentos de construção, a Ascendum está a contribuir para que a Áustria tenha uma das mais baixas taxas de desemprego entre os jovens com menos de 25 anos. A taxa de 10,6% só é mais baixa na Alemanha (7,2%).

No total, cerca de 29 mil empresas austríacas receberam um número aproximado de 110 mil estagiários, o que representa uma média de quase quatro estagiários por empresa.

No caso da Ascendum, os 11 estagiários adquiriram conhecimentos vastos e práticos graças à elevada qualificação dos técnicos orientadores. Entre outras



FORMAÇÃO: o grupo de estagiários foi recebido por Peter Greisberger (HR Director da Europa Central).

aprendizagens, os estagiários passaram pelas áreas de serviço, reparação e manutenção de maquinaria de construção. Estes estágios têm a vantagem de serem complementados por uma vertente teórica numa escola profissional. Ao participar nestes programas, a Ascendum mostra o seu empenho nas áreas da educação e realização pessoal dos estagiários.



NA FOTO: Johann Sommerauer (Salesman Austria), Christian Schweighart (Salesman Austria), Mikael Cederberg (VolvoCE), Franz Elias (Ascendum Rents Austria), Johann Pozwaunig (Ascendum Rents Austria), Josef Fankhauser (Salesman Austria), Patrick Stellmach (Salesman Austria), Swen Luger (Salesman Austria), Wolfgang Kogler (Salesman Austria), Gerald Pappenscheller (Salesman Austria), Kurt Steinkogler (Sales Manager Austria), Christian Czvitkovich (Salesman Austria), Jörg Breuer (Volvo CE), Herbert Heutgen (Volvo CE).

ÁUSTRIA
FORMAÇÃO DA VOLVO EM ENNS

» Durante três dias, toda a equipa de vendas e respetiva administração esteve presente numa ação de formação que decorreu em Enns, no norte da Áustria e no setor de empresas do nosso cliente “Bernegger”. As sessões foram orientadas por cinco formadores da Volvo CE, incidindo sobre camiões, retroescavadoras e escavadoras. No total estiveram presentes cerca de 50 participantes.

ÁUSTRIA
FORMAÇÃO DE ATUALIZAÇÃO DA SENNEBOGEN EM BERGHEIM, SALZBURG

» A Sennebogen deu formação sobre a série linha verde 7 e 8 aos colaboradores do Departamento de Serviços da Áustria. Esta ação decorreu na nossa sede, em Bergheim.

DA ESQUERDA PARA A DIREITA: Werner Ibler (Trainer from Sennebogen), Peter Dullnig (Service technician), Gerhard Pirchner (CST support & technical specialist), Christian Hauweis (Service technician), Daniel Wiener (Service technician), Martin Wörndle (Service technician), Philipp Weiler (Service technician), Markus Dabernig (Service Supervisor).



HUNGRIA

FORMAÇÃO EM INSPEÇÃO DE MÁQUINAS

» A equipa da Hungria reforçou as suas competências na área de inspeção de máquinas, realizando uma formação orientada por Martin Hubmayer. O primeiro dia de formação foi essencialmente teórico, mas muito baseado em exemplos de como fazer e que resultaram da experiência do formador. A componente mais prática aconteceu no segundo dia na fábrica de um cliente, fazendo a inspeção de máquinas em pequenos grupos. Nesta ação de formação participaram os colaboradores Annus Attila, Garábi Ákos, Lovas János, Marton Éva, Tóth Mihály e Nagy Vivien.



MARTIN HUBMAYER
FOI O RESPONSÁVEL POR
MAIS UMA INICIATIVA DE
FORMAÇÃO NA HUNGRIA



ROMÉNIA

TÉCNICOS FAZEM FORMAÇÃO DA VOLVO NA ALEMANHA

» Os técnicos da Ascendum na Roménia fazem frequentemente formações na Volvo e a mais recente teve lugar em Konz na Alemanha, tendo contado com a participação de Cătălin Goanță, Mircea Manu, Călin Stan e Daniel Constantin.

O resultado destas e de outras formações é partilhado com os restantes membros da equipa, assim como os casos de reparação mais complexos, as notícias sobre os clientes e a concorrência ou as ferramentas e os equipamentos necessários.

Ao mesmo tempo, a equipa de após-venda da Roménia realiza encontros frequentes onde discute planos e estratégias para melhorar a atividade.

NOVOS CONHECIMENTOS

Cătălin Goanta, Mircea Manu, Călin Stan e Daniel Constantin estiveram em Konz, na Alemanha, onde participaram em formações na Volvo. Estas experiências são depois partilhadas com o resto da equipa.

A equipa Ascendum continua a crescer e a renovar-se em todas as geografias e também na holding.



Alina Gonçalves
SUPERVISOR -
CORPORATE FINANCE
& CONTROLLING

Alina Gonçalves é um rosto já familiar para a Ascendum, uma vez que o trabalho com o grupo já vem do tempo em que era auditora financeira na PwC, local onde trabalhou sete anos. Nessa altura integrou a equipa de auditoria da PwC que trabalhava com a Ascendum em Portugal. “É um imenso prazer trabalhar com pessoas que me trataram sempre com muito carinho”, diz Alina, revelando as suas expectativas: “É um grupo, quer pela sua dimensão quer pela sua complexidade, muito desafiante e com uma filosofia e forma de estar que admiro imenso.”

Licenciada em Economia pela Universidade do Minho, anos depois concluiu o Master in Finance na Universidade Católica Portuguesa, foi também manager no departamento de Transaction Advisory Services na EY em Lisboa. Natural de Braga, gosta de viajar, ler e andar de bicicleta.



Armanda Ferreira
CORPORATE
IT MANAGER

Formada em Sistemas de Informação, com 15 anos de experiência em consultoria SAP e seis anos a gerir equipas de consultores em clientes de várias áreas, Armanda Ferreira aceitou o desafio de integrar a equipa de IT da Ascendum.

Identificando-se com os valores da equipa e acreditando no projeto Ascendum, antecipa ganhos para o grupo, mas também enquanto profissional. “Espero poder trazer valor acrescentado à empresa através da área tecnológica, contribuindo positivamente para a disponibilização de novas soluções, e espero poder continuar o meu caminho de crescimento profissional, alargando as minhas áreas de conhecimento e intervenção.”

Sendo “uma mulher do norte”, preza muito as suas raízes e é por isso que parte dos seus tempos livres são passados com a família e em viagens. É adepta da leitura, gosta de andar de bicicleta e de ir à praia.



Vânia Valdez
PEOPLE &
CULTURE MANAGER

“Pessoas felizes, inspiradas e comprometidas com a Ascendum.” Este é o objetivo que Vânia Valdez quer atingir enquanto manager de People & Culture na Ascendum. Nesta função gere os Recursos Humanos, ciente de que esta é uma área indissociável da comunicação, um tema importante quando se fala de pessoas.

Encara esta chegada ao grupo como um desafio e olha para a função com uma perspetiva estratégica. Esta é “uma oportunidade de implementar projetos transversais”, diz, dando a possibilidade de “trabalhar de perto com os Diretores de Recursos Humanos das várias geografias” e “o privilégio de ver os projetos a acontecer e os resultados a surgirem”.

Apaixorada pelo que faz, Vânia Valdez diz que não quis deixar passar a oportunidade de trabalhar na Ascendum: “Vai-me permitir conhecer novos contextos, alavancar a minha experiência e aportar valor de uma forma mais concreta”, diz.

Com um mestrado em Psicologia Social e Organizacional e um mestrado Executivo em Gestão de Empresas, traz no currículo

oito anos de experiência em Consultoria de Recursos Humanos, dos quais os dois últimos enquanto Senior Consultant na PwC.

Muito ativa, não dispensa as idas ao ginásio e gosta especialmente de fazer aulas de grupo. Viajar, ler, ir ao cinema e estar com os amigos são outras das atividades a que dedica o seu tempo livre.

A possibilidade de implementar projetos transversais e trabalhar com as várias geografias é um desafio para Vânia Valdez

PORTUGAL

PEDRO PEGADO **NOVO GESTOR DE MARKETING & VENDAS DA ASCENDUM AUTO.**



Aos 40 anos, Pedro Pegado chegou ao grupo Ascendum para assumir o cargo de gestor de Marketing & Vendas na Ascendum Auto. Formado em Marketing, foi nesta área que se especializou no início da sua carreira profissional, num percurso que ficou muito ligado ao setor automóvel. Passou por empresas como a SIVA, Kia Motors Angola, YAP Global Solutions SGPS e Opel Portugal.

JOÃO ARAÚJO **GERE A ÁREA DE USADOS DA ASCENDUM AUTO.**



A Ascendum Auto ganhou um gestor de usados em maio, altura em que João Araújo, 39 anos, chegou à empresa. Com formação técnica em Comunicação Social, desenvolveu a sua carreira profissional na vertente comercial e no setor automóvel, desde 1997. A sua experiência passou pela área de vendas, de viaturas novas e usadas, e nos últimos três anos especializou-se na vertente comercial de semi-novos e aluguer.

ESPAÑA

BEATRIZ LOPES **RESPONSÁVEL DE ADMINISTRAÇÃO NA GALIZA.**



Chefe de administração da Galiza, Beatriz Lopez chegou ao grupo Ascendum em abril deste ano. Licenciada em administração e gestão de empresas, antes de chegar à Ascendum trabalhou quase seis anos na empresa Coremain, do setor tecnológico, mais precisamente na área de administração e finanças.

ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA

CALVIN MORRIS **NOVO GESTOR GERAL DE SERVIÇOS.**



A trabalhar no grupo desde 2006, Calvin Morris ascende agora a Gestor Geral de Serviços nos EUA. Terá a responsabilidade de apoiar as operações dos departamentos de serviços de todas as regiões do país. Antes destas funções assumia a gestão das operações regionais na Carolina do Norte. Formado na Nashville Auto Diesel College, tem muitas atividades e interesses, entre os quais as competições de tiro.

JUSTIN GLASS **DIRETOR DE EQUIPMENT CARE DESENVOLVE PROGRAMA INTERNO DE GESTÃO DE GARANTIAS.**



Com experiência numa empresa líder de seguros para equipamento de construção, Justin Glass assumiu o cargo de diretor de Equipment Care nos EUA, com o propósito de desenvolver um programa interno de gestão de garantias, serviço que era subcontratado. Tem também a função de dinamizar o programa já existente de care truck. Formado na University of Mississippi, vive na Carolina do Norte e tem três filhos.

TURQUIA

MUSTAFA CIVAN **TEM A RESPONSABILIDADE DA ÁREA COMERCIAL DE CST.**



Engenheiro mecânico, Mustafa Civan lidera a área de Após-Venda na Turquia, gerindo o negócio de venda de peças e os serviços de venda. Aos 42 anos, o seu currículo inclui mais de 10 anos ao serviço da Volvo CE.

EMRAH KIZILAY **É GESTOR DE PRODUTO DESDE O PASSADO MÊS DE ABRIL.**



A vida profissional de Emrah Kizilay começou há 10 anos na Volvo CE da Turquia, como Especialista de Produto, e manteve-se sempre no ramo automóvel e de maquinaria até chegar à Ascendum como Gestor de Produto no passado mês de abril. Formado em Engenharia Mecânica pela Universidade de Istambul, é casado e pai de uma filha. Gosta de futebol, desporto que pratica desde os tempos da universidade.

EUROPA CENTRAL

CRISTIAN HARABAGIU **LIDERA A ÁREA DE MARKETING & VENDAS NA ROMÉNIA.**



Gestor experiente, Cristian Harabagiu trabalhou 11 anos numa empresa internacional de maquinaria. Foi em 2006 que começou a trabalhar na Terra Construction Machinery - JCB e progressivamente foi aumentando a sua experiência e a consolidar a carreira na área de vendas. Aos 39 anos chega à Ascendum para assumir o cargo de director de Marketing & Vendas.

A NOSSA PROPOSTA DE VALOR

Nós, na Ascendum, somos apaixonados por desenvolver soluções customizadas e inovadoras que potenciam os resultados dos nossos clientes e que melhoram a forma como o mundo se move e se constrói.

Siga-nos em:



Visite o site do Grupo:
www.ascendum.pt

