

spirit

VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT MAGAZIN



DER GRÜNE TAGEBAU CHINAS

VOLVO-MASCHINEN ÜBERZEUGEN IN EINER REGION MIT STRENGEN UMWELTAUFLAGEN

Rettung extrem: Knickgelenkte Dumper von Volvo retten Menschenleben in Alberta (Kanada)

Spotlight: Innovation – neue Ideen aufsaugen, einatmen und leben

Großkunden: Der Kunde im Fokus aller Bemühungen

Fahrecke: Ein neuer Platz auf der Landkarte für Nigeria

Plus: Volvo-Straßenfertiger machen in Russland das Unmögliche möglich, und CareTrack ist in Indien von unschätzbarem Wert





VON ANFANG BIS ENDE STETS FÜR SIE DA

Volvo bietet eine breite Palette von Produkten und Leistungen an, die von echtem Mehrwert sind – Lösungen, die ihren Besitzern noch Jahre nach dem Kauf von großem Nutzen sein werden. Volvo bietet eine ganzheitliche Lösung für all Ihre Bedürfnisse, die jeden Aspekt im gesamten Lebenszyklus einer Maschine berücksichtigt – von der Finanzierung beim Kauf über den Service und die Telematik bis hin zur eventuellen Modernisierung oder Entsorgung. Alle Leistungen haben das Ziel, für mehr Kapazität, Produktivität, Effizienz und vor allem Zufriedenheit zu sorgen. Für weitere Fragen wenden Sie sich bitte an Ihren Händler vor Ort oder besuchen Sie uns unter: www.volvoce.com

Inhalt

- 5 Der grüne Tagebau Chinas**
In Sichuan (China) gelten strenge Umweltauflagen bei der Auswahl der Maschinen. Volvo CE erfüllt diese, ohne dabei Kompromisse im Hinblick auf die Effizienz einzugehen.
- 13 Rettung extrem**
Knickgelenkte Dumper von Volvo retten bei den verheerenden Überschwemmungen in der Provinz Alberta (Kanada) zahlreiche in höchste Not geratene Menschen.
- 21 Wiederbelebung einer Tradition**
Der erste komplett von Volvo konzipierte und entwickelte Straßenfertiger Blaw Knox 7000 sorgt für jede Menge Aufsehen und begeisterte Kunden.
- 29 Das Unmögliche möglich machen**
Das russische Unternehmen KDB und Volvo CE arbeiten mustergültig zusammen. Sie finden gemeinsam Lösungen für schwierigste Probleme und treiben die Geschäfte des jeweils anderen voran.
- 37 Leben am Limit**
Nick Bice – der Ironman im Herzen der Revolution des Volvo Ocean Race.

Verfolgen Sie uns auf:



Die App vom Volvo Spirit ist nun auch im Apple iTunes-Store erhältlich.

Survival of the Fittest

Charles Darwin sagte einmal, dass weder die stärkste, noch die intelligenteste Art überleben wird, sondern es ist diejenige, die sich am besten an Veränderungen anzupassen vermag.

Volvo CE hat in seiner nunmehr 181-jährigen Geschichte einen langen Weg zurückgelegt – von den bescheidenen Anfängen im Geburtsort in Eskilstuna (Schweden) bis zum global agierenden Industriegiganten von heute. Und es ist unter anderem jener Fähigkeit, sich anpassen zu können, zu verdanken, dass das Unternehmen zu jeder Zeit wettbewerbsfähig war. Aber es wäre natürlich viel zu kurz gegriffen, Volvo lediglich als Meister der Anpassung zu bezeichnen. Nein, Volvo war und ist stets auch ein Vorreiter, der kontinuierlich nach Verbesserungen strebt. Wie schon im Geburtsjahr 1832 steht das Thema Innovation auch heute noch ganz oben auf der Agenda von Volvo CE.

Selbstverständlich drückt sich Innovation jedoch nicht nur in technischem Fortschritt oder der Entwicklung futuristischer Maschinen aus. Meist ist sie eine schrittweise Verbesserung der Qualität, der Sicherheit und der Umweltfreundlichkeit der Volvo-Produkte. In dieser Spirit-Ausgabe erläutert Anders Larsson, Vizepräsident für Technologie bei Volvo CE, die Beweggründe für das erste Innovations-Forum von Volvo CE, zu dem Journalisten aus aller Welt eingeladen waren, um zu entdecken, warum die Innovation ein vitaler Bestandteil der Volvo-DNA ist.

Eine der neuesten Volvo-Innovationen, die Motoren nach Tier 4 final/Stufe IV, werden seit kurzem an die Kunden ausgeliefert. Die Themen Kraftstoffeffizienz und Reduzierung der Schadstoffemissionen stehen dabei so sehr im Fokus wie nie zuvor. Und das nicht nur in den von den neuen Abgasrichtlinien betroffenen Märkten, sondern es ist zu einem globalen Anliegen geworden. Ein gutes Beispiel hierfür ist der grüne Tagebau Lomon Panzihua in der südwestchinesischen Provinz Sichuan. Hier wird deutlich, wie sich Volvo-Baumaschinen auch unter strengsten Umweltauflagen bestens bewähren und dabei die Leistungen der Produkte von Mitbewerbern weit übertreffen.

Aus der Sicht von Volvo CE beinhaltet Innovation auch die Art und Weise, wie mit den Kunden zusammengearbeitet wird und wie die Maschinen an deren individuelle Bedürfnisse angepasst werden. So erleben wir beispielsweise in Russland, wie Volvo CE und der Kunde KDB geradezu mustergültig kooperieren. Gemeinsam tragen sie zur optimalen Infrastruktur für die Olympischen Spiele von Sotschi 2014 bei, wo die fittesten aller Wintersportler einmal mehr versuchen werden, die Grenzen der menschlichen Biologie zu verschieben. Und genau wie diese Athleten machen auch Volvo CE und KDB dank einer Flotte leistungsstarker und hervorragend „trainierter“ Straßenbaumaschinen das scheinbar Unmögliche möglich.

Aus all den interessantesten Geschichten dieser Spirit-Ausgabe sticht eine besonders heraus – die von der heldenhaften Tat der Familie Smith in der kanadischen Provinz Alberta. Als im Sommer 2013 verheerende Überschwemmungen einige Gegenden Kanadas und der Vereinigten Staaten in Atem hielten und etliche Menschen in ihren überfluteten Häusern einschlossen, kamen die beiden Tiefbett-Dumper von Volvo der Familie Smith zu einem wahrhaft heroischen Einsatz. Zwar mussten sich diese beiden umgebauten und auf ihre Weise somit einzigartigen Volvo-Dumper letzten Endes ebenfalls den ungeheuren Wassermassen beugen, aber ehe auch sie Opfer der Fluten wurden, retteten sie dank ihrer herausragenden Eigenschaften und des fantastischen Engagements ihrer Besitzer bis zu 1.000 Einwohner des kleinen Städtchens High River aus höchster Not.



Klas Magnusson

Und genauso wie Volvo CE sich stetig weiterentwickelt, entwickelt sich auch das Magazin Spirit weiter. Wir freuen uns auf ein Wiedersehen bei der kommenden Ausgabe, die in einem brandneuen Look daherkommen wird, mit den neuesten Nachrichten und neuesten Innovationen, dank derer Volvo CE an vorderster Front steht – und das Jahr für Jahr.

HERAUSGEBER Volvo Construction Equipment
CHEFREDAKTEUR Klas Magnusson **STELLVERTRETENDER HERAUSGEBER** Klas Magnusson
EDITORIAL PRODUKTION & DESIGN EMG Communications Ltd
MIT BEITRÄGEN VON Niall Edworthy, Tony Lawrence, Dan Waddell, Holly Brace, Chi-an Chang
FOTOS Julian Cornish Trestrail

POSTADRESSE: VOLVO SPIRIT, VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT, HUNDERENVELD 10 – 1082 BRÜSSEL, BELGIEN.

E-MAIL: VOLVO.SPIRIT@VOLVO.COM

ALLE RECHTE VORBEHALTEN. DIE VERVIELFÄLTIGUNG UND EINSPEICHERUNG SOWIE VERARBEITUNG IN ELEKTRONISCHEN SYSTEMEN VON TEXTEN, DATEN ODER GRAFIKEN IST OHNE VORHERIGE SCHRIFTLICHE GENEHMIGUNG VON VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT WEDER GANZ NOCH AUSZUGSWEISE ZULÄSSIG. VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT ÜBERNIMMT KEINE VERANTWORTUNG FÜR DIE RICHTIGKEIT DER ANGABEN IN DEN AUTORENBEITRÄGEN ODER DIE DARIN ENTHALTENEN MEINUNGSÄUSSERUNGEN. DAS MAGAZIN ERSCHEINT VIERMAL JÄHRLICH. DRUCK AUF UMWELTSCHUTZPAPIER.

www.volvoce.com/global



DEALER NETWORK

TOTAL SOLUTIONS



PRODUKTE UND SERVICELEISTUNGEN VON VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT SIND NUR EINEN KLICK ENTFERNT.

Ihren Händler vor Ort finden Sie unter www.volvoce.com



CUSTOMER SERVICE





Der grüne Tagebau Chinas

LI BAI, EIN GROßER DICHTER IM ALTEN CHINA, SAGTE EINMAL, DIE WEGE IN SICHUAN SEIEN „UNERREICHBARER ALS DER HIMMEL“, WÄHREND DU FU, EIN ANDERER BEKANNTER CHINESISCHER DICHTER, SCHRIEB: „AUS DEM FENSTER KANN ICH DEN EWIGEN SCHNEE AUF DEN BERGEN DES WESTENS SEHEN“. EINE EINZIGARTIGE LANDSCHAFT UND EIN URALTES KULTURELLES UMFELD IN SICHUAN, AUCH BEKANNT ALS „LAND DES ÜBERFLUSSES“, HABEN ÜBER GENERATIONEN HINWEG REICHHALTIGE RESSOURCEN UND KULTURELL HERAUSRAGENDE PERSÖNLICHKEITEN SOWIE LEGENDEN HERVORGEBRACHT.

Im südwestlichen Teil Sichuans liegt die schöne und legendäre Stadt Panzhihua. Sie avancierte in den letzten 40 Jahren zu einer wichtigen Basis der Stahl-, Vanadium- und Titanproduktion sowie der Energieerzeugung und wurde zu einer aufstrebenden Industriestadt. Die Bergbauindustrie erlebt hier dank der reichhaltigen Bodenschätze und des ständig wachsenden Bedarfs an diesen Rohstoffen eine wahre Blütezeit.

Dennoch liegt inmitten dieser riesigen Industrielandschaft von Panzhihua eine lebendige Grünzone. Sie sieht auf der Landkarte aus wie ein riesiger grüner See. Und das Land ist auch voller Bäume – soweit das Auge reicht. Es ist ein von der Lomon Corporation entwickelter Tagebau.

Die Lomon Corporation kam 2003 nach Panzhihua. Sie befasst sich als großes Privatunternehmen mit der umfassenden Entwicklung und Verwertung von Phosphor, Titan, biochemischen Produkten und Vanadium-Titanium-Magnetit. Seit sie 2007 in der Stadt einen Tagebau übernommen hatte, hat sie sich weitgehend auf den Phosphatabbau konzentriert. Der Tagebau Panzhihua der Lomon Corporation setzt die rigorosen Anforderungen an die Wiederbegrünung, die Staubprävention und Emissionskontrolle durch. Jedes Jahr muss er strenge Inspektionen der Umweltbehörde bestehen. Der Titel „grüner Tagebau“ ist daher hart erarbeitet, und das Unternehmen fühlt sich ihm tief verpflichtet.

AUSRÜSTUNGEN, DIE MIT DEM SCHNELLEN WACHSTUM SCHRITT HALTEN

Lomons strenge Umweltauflagen im Tagebau von Panzhihua gelten auch für die Wahl der Ausrüstungen. Lomon verlangt von Bergbaumaschinen hohe Effizienz und niedrige Emissionswerte. Bergbau bedeutet auch, den Stahl der Ausrüstungen zu härten, besonders die Zähne der Abbaukörbe. Er muss von höchster Qualität sein, um die harten Betriebsanforderungen meistern und beim schnellen Wachstum des Unternehmens bestehen zu können. Der Tagebau Panzhihua von Lomon kaufte einmal acht Bagger zweier unterschiedlicher Marken. In Folge des Vergleichs fiel die Wahl letztlich auf die Bagger von Volvo. Ursprünglich waren es vier Volvo-Bagger, inzwischen befinden sich bereits 23 Volvo-Bagger im Gerätepark, einschließlich der Modelle EC360 und EC460.

Nach Angaben des Tagebaus Panzhihua bringt ein Tag Baggerstillstand einen Verlust von 3.500 Kubikmeter Mineralien. Daher ist die Qualitätssicherung der Ausrüstungen für ein auf Wachstum orientiertes Unternehmen von entscheidender Bedeutung. „Stabile und effiziente Leistung ist für uns der Hauptgrund, nach wie vor Bauausrüstungen von Volvo zu wählen“, sagt uns Herr Wu, Ingenieur in der Geschäftsleitung. „Volvo ist nun unser Hauptlieferant für Abbauarbeiten. Da die Verwaltung und Wartung schwerer Ausrüstungen in mein Verantwortungsgebiet fällt, schätze ich die Volvo-Maschinen





**„STABILE UND EFFIZIENTE
LEISTUNG IST FÜR UNS DER
HAUPTGRUND, NACH WIE
VOR VOLVO-BAUMASCHINEN
ZU WÄHLEN.“**





besonders, weil Ausfälle bei ihnen äußerst selten auftreten. Der Motor ist das Herz der Maschinen sowie der Schlüssel für ihre Lebensdauer.“

HOHER ERTRAG, GERINGE KOSTEN

Der Staub im Tagebau und die Temperaturen, die im Sommer auf über 40 Grad Celsius klettern können, stellen hohe Anforderungen. Die Volvo-Maschinen sind damit bisher bestens zurechtgekommen. Ein Volvo-Bagger hat in diesem Tagebau beispielsweise 18.200 Stunden gearbeitet.

Die Hydrauliksysteme von Volvo arbeiten perfekt mit dem Motor zusammen und gewährleisten eine hohe und stabile Arbeitsleistung. Genau deshalb ist die Leistung des Lomon-Tagebaus Panzhuhua seit der Einführung der Volvo-Bagger gestiegen, und die Effizienz der Ausrüstungen hat sich um satte 90 Prozent erhöht. Hohe Fördermengen, geringe Wartungskosten und eine starke Leistung bilden für das Unternehmen eine stabile Grundlage für die Kostenkontrolle.

Der Betrieb führte zudem einen Ersatzteil-Vergleichstest zwischen Volvo CE und anderen Herstellern durch. Die Volvo-Bauteile wiesen eine stabilere Leistung und höhere Lebensdauer auf und verbesserten die Arbeitseffizienz durch ihre hohe Verfügbarkeit und eine geringe Ausfallrate ganz entscheidend. Daher setzt der Tagebau Panzhuhua seit langem konsequent auf Original-Ersatzteile von Volvo. Trotz der verhältnismäßig hohen Preise schaffen diese Ersatzteile mehr Wert, als das ständige Auswechseln von Bauteilen kosten würde. Binnen zwei Jahren können sich die Kosten eines ständig einsatzfähigen Volvo-Baggers bereits amortisieren. Dabei hilft der Tagebau Panzhuhua durch regelmäßige Überholung und Wartung die Lebensdauer der Ausrüstungen zu verlängern – und das hat die Rentabilität wesentlich erhöht. Bisher ist noch kein Volvo-Bagger verschrottet worden.

GUT AUSGEBILDETE BAGGERFAHRER, QUALITÄTSTRAINING UND HILFE IM NOTFALL

Um das Optimum aus diesen Volvo-Baggern herauszuholen zu können, ist es unabdingbar, hervorragende

Maschinisten zu rekrutieren und diese bestmöglich auszubilden. Das Unternehmen braucht Baggerfahrer mit amtlich ausgestellter Fahrberechtigung, die sich jedes Jahr einer eingehenden Prüfung unterziehen müssen. Der Tagebau Panzhuhua gibt viel Geld für die Weiterbildung aus. Das Unternehmen legt auch großen Wert auf berufliche Weiterbildungskurse mit Volvo-Ausrüstungen, die Theorie und Praxis miteinander verbinden. „Die Weiterbildung hat uns einen großen Nutzen gebracht“, sagt der Maschinist Xiao Mou. „So haben wir zum Beispiel weitreichende Kenntnisse zu Fragen der täglichen Wartung, des Ölwechsels und der Fahrweise erhalten. Ich bediene seit Jahren einen Volvo EC460. Inzwischen ist mir klar, dass man sich um Maschinen genauso wie um Menschen kümmern muss.“

Chengdu Fusheng Construction Machinery Co., Ltd., ein autorisierter Volvo CE-Händler, spielt bei der Umsetzung des speziell für den Tagebau konzipierten Panzhuhua Weiterbildungsprogramms eine wichtige Rolle. Mitarbeiter von Fusheng sind die Lehrkräfte, welche die Baggerfahrer und Techniker fachlich anleiten. Auch wenn der Flughafen von Panzhuhua seit zwei Jahren außer Betrieb und der Verkehr daher eingeschränkt ist, kommt Fusheng, sobald ein Anruf des Lomon-Tagebaus Panzhuhua eingeht, so schnell es geht, nach Panzhuhua, sucht nach dem Fehler und behebt ihn. „Fusheng unterhält im Tagebau ein Serviceteam“, berichtet Zhang Shiyin, Produktionsleiter des Unternehmens. „Wann immer wir sie brauchen, sind sie zur Stelle. Wir verdanken die Erhöhung und Beschleunigung unserer Produktion der starken Unterstützung von Volvo. Volvo ist für uns nicht nur ein enger Verbündeter, es ist für uns auch ein unentbehrlicher strategischer Partner.“

Volvo hat den Lomon-Tagebau Panzhuhua in dieser Zeit des massiven Wachstums Schritt für Schritt begleitet. Ebenso wie Volvo ist das Unternehmen trotz der schnellen Entwicklung dem Umweltschutz verpflichtet. Umweltschutz ist eine Frage der Verantwortung, verbunden mit der Einsicht: Achte die Menschen um dich, achte deine Partnerbeziehungen und achte die Gaben der Natur, so wie dies im grünen Tagebau in Panzhuhua versucht wird. 



In der chinesischen Millionenmetropole Chongqing haben der Volvo CE-Händler CQRH und der Vorsitzende seiner Holdinggesellschaft Wang Zongbai viel zu feiern.

„CORH, EINER DER GRÖSSTEN HÄNDLER IM CHINESISCHEN HÄNDLERNETZ VON VOLVO CE, RICHTET DEN FOKUS AUF DEN KUNDENDIENST.“



Das Zentrum erstreckt sich über 6.000 Quadratmeter und gilt als die führende technische Einrichtung im Südwesten Chinas.

MIT FAST 29 MILLIONEN EINWOHNERN IST CHONGQING (WAS SO VIEL WIE „DOPPELTES JUBILÄUM“ BEDEUTET) EINE DER GRÖSSTEN STÄDTE IM SÜDWESTEN CHINAS UND EINE DER DIREKT REGIERTEN GEBIETSKÖRPERSCHAFTEN DER VOLKSREPUBLIK CHINA (VRC). CHONGQING HAT 19 STADTBEZIRKE, 15 KREISE UND VIER AUTONOME KREISE UND KANN AUF EINE BEMERKENSWERTE GESCHICHTE UND KULTUR ZURÜCKBLICKEN. DIE METROPOLE DIENT ALS DAS HANDELSZENTRUM DES YANGTSE BECKENS.

Die Stadt liegt zwischen der Qinghai-Tibet-Ebene und der Ebene des mittleren und unteren Yangtses und erstreckt sich über ein großes, von Flüssen durchzogenes Gebiet, umrahmt von Gebirgen im Norden, Osten, Südosten und Süden. Die gesamte Gegend fällt vom Norden und Süden her in Richtung des Yangtse-Tals ab – mit steilen Anstiegen und Gefällen und seinem subtropischen, von feuchten Monsunen geprägten Klima.

Chongqing wurde von der Provinz Sichuan getrennt und im März 1997 zu einer Gebietskörperschaft mit eigenem Recht, um die eigene Entwicklung und die der westlichen Gebiete Chinas voranzutreiben.

VIEL ZU BIETEN

Chongqing ist ein wichtiges Produktionszentrum und ein bedeutsamer Verkehrsknotenpunkt. Im Juli 2012 wurde die Stadt im Bericht der Economist Intelligence Unit als eine der 13 aufstrebenden Megastädte in China aufgeführt. Chongqing weist zudem eine rasche Urbanisierung auf. Laut Statistiken ist durch Neubauten eine etwa 137.000 Quadratmeter große Nutzfläche entstanden, um der immens hohen Nachfrage an Wohn-, Geschäftsraum und Industriefläche zu entsprechen.



Das von Volvo Construction Equipment zugelassene „Used Equipment Southwest Repair Center“ wurde am 19. Juli feierlich eröffnet.

„CORH BLICKT VOLLER STOLZ AUF EINE LANGE GESCHÄFTSVERBINDUNG MIT VOLVO CE ZURÜCK.“

Chongqing ist Chinas drittgrößte Produktionszentrum für Kraftfahrzeuge und das größte für Motorräder mit einer jährlichen Fertigungskapazität von einer Million Autos und 8,6 Millionen Motorrädern. Zudem ist Chongqing das neungrößte Zentrum für Eisen- und Stahlproduktion in China und einer der drei wichtigsten Aluminiumhersteller. Allerdings spielt die Landwirtschaft mit dem Reis- und Obstanbau – hauptsächlich Orangen – noch immer eine sehr wichtige Rolle. Bodenschätze sind dank großer Kohle- und Erdgasvorkommen und mehr als 40 unterschiedlichen Mineralien reichlich vorhanden.

Die Stadt hat erhebliche Investitionen in die Infrastruktur getätigt, um Investoren anzulocken. Die Straßen- und Schienenverbindungen zwischen Chongqing und dem restlichen China wurden sukzessive ausgebaut. Der beinahe fertiggestellte Three Gorges Damm (der größte der Welt) wird die Stadt künftig nicht nur mit Strom versorgen, sondern auch Hochseeschiffen das Anlegen im Yangtse-Hafen von Chongqing ermöglichen. Das hat zur Folge, dass sich ausländische Investoren aus den Bereichen Banken,

Finanzen und Konsumgüter sowie weitere international agierende Unternehmen sich dazu entschlossen haben, in Chongqing zu investieren – darunter auch Volvo Construction Equipment (Volvo CE).

KUNDENDIENST OPTIMIEREN

Das „Reparaturzentrum für Gebrauchsmaschinen“ von Volvo CE wurde am 19. Juli 2013 feierlich eröffnet. Es ist das insgesamt vierte Reparaturzentrum für Gebrauchsmaschinen in China und das erste im Südwesten, das dort den Geschäftsbereich Remarketing abdeckt. Chongqing Ruihao Construction Equipment Technology Services Ltd. (CQRH), einer der größten Volvo CE-Händler Chinas investierte 130 Millionen Yuan (knapp 16 Millionen Euro) dafür.

CQRH errichtete die Gebäude, einschließlich Büroräumen, Werkstätten, Vorführcentrum, Auditorium, und sogar ein Hotel. Das Zentrum erstreckt sich über 6.000 Quadratmeter und gilt als das führende technische Reparaturzentrum und 4S-Warenlager im Südwesten Chinas. 4S steht für „Sales“ (Verkauf), „Sparepart“ (Ersatzteil), „Service“ (Kundendienst) und „Survey“ (Begutachtung) und unterstreicht die Tatsache, dass das Zentrum ein herausragendes Serviceangebot zu bieten hat.

CQRH blickt auf eine lange Geschäftsbeziehung mit

Volvo CE zurück und ist nun in der Lage, den Kunden nicht nur neue Maschinen anzubieten, sondern auch Ersatzteile, Austauschteile für Gebrauchsmaschinen sowie die Wartung und Reparatur der Maschinen. Die Fertigstellung des Volvo-Reparaturzentrums für Gebrauchsmaschinen stellt einen neuen Meilenstein in der Entwicklung von CQRH dar.

Mit einer Kapitalanlage in Höhe von 18 Millionen Yuan (rund 2,2 Millionen Euro) in 2004 gegründet und als eines der ersten Unternehmen, die Zugang zum Markt von Chongqing hatten, ist CQRH der einzige Volvo-Händler der Millionenmetropole und hat in den letzten neun Jahren bereits tausende Einheiten an Volvo-Geräten ausgeliefert. Unter strengster Einhaltung der Anforderungen von Volvo CE an seine Vertragshändler hat CQRH sein Volvo CE 4S-Warenlager aufgebaut und vertreibt jetzt Maschinen und bietet den Kunden Reparatur- und Ersatzteildienste an.

LANGFRISTIGES DENKEN

Das Unternehmen zeichnet sich durch eine langfristig ausgelegte Vorgehensweise im Bereich Entwicklung aus. Um den Marktanforderungen zu genügen und das Geschäftsfeld zu erweitern, wurde beispielsweise eine unabhängige Reparaturwerkstatt errichtet, die es ermöglicht, Arbeiten an gleich sechs großen Maschinen parallel durchzuführen.

CQRH widmet der Kompetenz seiner Mitarbeiter größte Aufmerksamkeit und ist der Ansicht, dass ein gutes Verkaufsteam zwar Gewinn generieren kann, aber dass auch ein Team aus professionellen Servicetechnikern einer der Schlüssel für die künftige Entwicklung darstellt. Weiterbildungskurse und -einrichtungen werden sowohl den Verkaufs- als auch den Serviceteams angeboten, um die Effizienz beider stetig zu verbessern. Das Unternehmen hat über die Jahre hinweg viele der in China vollzogenen Veränderungen miterlebt, aber sein Bestreben, ein Lieferant hochwertiger Produkte für die Industrie sein zu wollen, kommt der Stadt Chongqing zugute und stärkt die Partnerschaft zwischen CQRH und Volvo CE.

GEWACHSENE ZUSAMMENARBEIT

CQRH ist eine hundertprozentige Tochter der in 1990 gegründeten Chongqing Huigong Industrial (Group) Co., Ltd. (CQHG). CQHG besitzt mehr als 20 Unternehmen mit über 2.000 Mitarbeitern. Zu den Geschäftsbereichen der Gruppe gehören Baumaschinen, Maschinenbau und Aufbereitung. CQHG verfügt derzeit über Niederlassungen in den Provinzen Chongqing, Sichuan, Guizhou und Yunnan.

Die Zusammenarbeit zwischen Volvo CE und Chongqing Huigong Industrial Co., Ltd., dem einzigen Vertragshändler in Chongqing und Guizhou, begann im Jahr 2003. In 2004 wurden Chongqing Ruihao Construction Equipment Technology Services

Ltd. (CQRH) und Guizhou Ruihao Construction Equipment Technology Services Ltd., beide im Besitz der CQHG-Gruppe, gegründet. Der Schwerpunkt lag auf dem Verkauf von Volvo-Produkten. In Guiyang und Chongqing wurden 4S-Warenlager gemäß der Standards von Volvo CE eingerichtet.

Die Geschäftsfelder der Gruppe decken die meisten Provinzen im Südwesten Chinas ab. Der Vorsitzende der Holdinggesellschaft von CQHG Huigong, Wang Zongbai, ist der Überzeugung, dass Volvo CE eine höchst zuverlässige, von den Endkunden sehr geschätzte Marke darstellt, die dem Unternehmen großartige Geschäftsmöglichkeiten und wirtschaftliche Gewinne verspricht.

GROSSARTIGE GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN

CQRH arbeitet sehr eng mit Volvo CE zusammen. So wurde zum Beispiel das erste Technologieseminar von Volvo Construction Equipment von Wang Zongbai persönlich organisiert und geplant, mit dem Ziel, hunderten von Kunden Volvo CE als bekannte globale Marke näher zu bringen. Obwohl Volvo CE zu jener Zeit gerade erst in den chinesischen Markt eingestiegen war, wurden im Rahmen der Veranstaltung auf Anhieb bereits 13 Volvo-Bagger verkauft.

Wang Zongbai hat einen Bachelor-Abschluss und gründete 1989 eine eigene Baufirma. Als Vorsitzender von CQHG und den Tochterunternehmen pflegt der 51-Jährige seit vielen Jahren eine enge Beziehung zu Volvo CE. CQRH ist einer der wichtigsten Volvo-Händler in China und eng mit den zahlreichen Aktivitäten des schwedischen Baumaschinenherstellers in der Region verbunden. Enrich, eine Niederlassung der Huigong-Gruppe, erreichte den ersten Platz in der 2012 VCE China Dealer Agreement Competition und durfte somit sogar zum Volvo Ocean Race nach Irland reisen. Wang Zongbai wohnte dieser atemberaubenden Veranstaltung natürlich auch bei.

Als passionierter Golfer nahm er auch an der von Volvo CE ausgerichteten Volvo World Golf Challenge teil und begleitete Kunden durch das Turnier. Einer seiner Kunden wurde sogar Sieger des Events. „Ich habe vollstes Vertrauen in die Aftermarket-Strategie von Volvo CE. Das Reparaturzentrum für Gebrauchsmaschinen wurde nach jahrelanger Vorbereitung errichtet und gilt als ein neuer Meilenstein für die Geschäftsentwicklung von CQRH“, betont Wang Zongbai.

In der Stadt des „doppelten Jubiläums“ sind CQRH und Volvo CE ein leuchtendes Beispiel für eine großartige Partnerschaft, die hoffnungsvoll in die Zukunft blickt, und wer weiß, vielleicht können sie in Zukunft noch weitere gemeinsame Jubiläum begehen. 



260

Rettung extrem

Knickgelenkte Dumper durchqueren extremes Gelände und transportieren Steine, Erde, Bauschutt und vieles mehr. Sie arbeiten sich unwiderstehlich durch tiefsten Schlamm, über steilste Anstiege und fahren auf zerwühlten Wegen, die Straßen nicht mal im Geringsten ähneln. Im Sommer 2013 bildeten jedoch trübe und stetig steigende Wassermassen ein noch unübersichtlicheres Terrain. Selbst die Eigentümer der Dumper wussten nicht, ob die Maschinen dem hohen Wasserstand, verursacht durch ein schnellfließendes Unglück namens Alberta-Hochwasser, gewachsen sein würden. Sie hatten aber keine Zeit, sich groß Gedanken über die zwei Meter hohen Fluten zu machen. Sie handelten einfach. Und retteten damit gemeinsam hunderte Leben.

Der Sommer 2013 war in vielen Gegenden Kanadas und den Vereinigten Staaten überaus nass. In High River in der kanadischen Provinz Alberta verrät der Name der Stadt bereits an, dass Hochwasser nicht gerade unüblich ist. In der Tat wird dort am Ende des Frühjahrs und zu Beginn des Sommers etwas Hochwasser erwartet. Die Frage ist dabei nicht, ob sondern wann es kommt.

Das Sommerwetter in High River nördlich des US-Bundesstaates Montana bringt in der Regel Feuchtigkeit, die auf die kanadischen Rocky Mountains prallt und sich dort dann in Niederschlag ergießt. Mitte Juni aber lief alles plötzlich aus dem Ruder. Die feuchte Luft kam aus den Vereinigten Staaten nach Norden und blieb hängen, was zu anhaltenden Regenfällen in den Vorgebirgen von Alberta führte. Das Wasser in den Vorgebirgen konnte nur nach unten abfließen und schmolz auf seinem Weg den dort liegenden Schnee. Die Flüsse und Wasserwege konnten die Massen nicht halten, und die Städte in der Ebene hatten kaum noch Zeit zu reagieren. In 32 Fällen wurde der Notstand ausgerufen, da nach Aussage des kanadischen Roten Kreuzes mehr als 100.000 Menschen im gesamten Gebiet von Alberta umgesiedelt werden mussten.



„Die Volvo-Dumper waren stark und schwer genug, den Wassermassen auf den Straßen standzuhalten“, erzählte Ken.



WENN ES REGNET, DANN RICHTIG

Ken Smith und seine Ehefrau Mary Dawn sind in High River im Gebiet von Alberta geboren und aufgewachsen, haben dort zwei Söhne großgezogen und ihr gesamtes Leben verbracht. Sie kennen das Land und die Menschen dieser ländlichen, eng zusammengewachsenen Gemeinschaft, die seit 21 Jahren sein Unternehmen, Ken Smith Corral Cleaners, trägt. Es hat sich auf das Ausbringen von Dünger, die Reinigung von Futterplätzen, Erdarbeiten, Fuhrbetrieb und Transportarbeiten spezialisiert. Seine Söhne, der 24-jährige Jarrett und der 21-jährige Keenan, haben seit ihrer frühen Jugend schon alle Geräte gefahren. Diese Erfahrungen sollten sich auf eine Weise als nützlich erweisen, mit der niemand gerechnet hatte.

Am 19. Juni war Sturm angesagt, und die Familie Smith achtete auf Starkregen- und Sturmwarnungen, da sie dies schon oft erlebt hatten. Als Mary Dawn und Keenan sich jedoch am nächsten Morgen auf den Weg in die Stadt machten, wurden sie wiederholt von Vertretern der Stadt und Feuerwehrleuten angehalten und gebeten, mit den drei

Radladern des Unternehmens Hilfe zu leisten. Die Radlader konnten in den schnell steigenden Wassermassen jedoch nicht viel ausrichten und hatten bei vielen überfluteten Straßen bereits schwer zu kämpfen. Bis zum Mittag war das gesamte Telefonnetz, sowohl das Festnetz als auch der Mobilfunk, zusammengebrochen.

Keenan und Jarrett erkannten schnell, dass nur die beiden knickgelenkten Volvo-Dumper des Typs A30D eine Chance hatten, den Flutmassen zu widerstehen. Die Maschinen waren für die Ausbringung von Dünger umgerüstet und verfügten über flache, verlängerte Ladeflächen, die mehr als 3,3 Meter länger waren als üblich.

„Die Volvo-Dumper waren stark und schwer genug, den Wasserströmen auf den Straßen standzuhalten“, erzählt Ken. „Jedes andere Fahrzeug wäre weggespült worden. Die Volvo-Dumper aber fuhren unbeirrt weiter.“

UNGLAUBLICHE WASSERMASSEN

Es half Jarrett und Keenan auch, dass sie die Stadt und die Straßen wie ihre Westentasche kennen, denn das

Wasser stand so hoch, dass nur schwer festzustellen war, wo sich Bordsteinkanten oder Hydranten befanden.

Während der Flut von Alberta im Jahr 2013 wurde eine Fließgeschwindigkeit von sage und schreibe 2.200 Kubikmeter/Sekunde gemessen. Der nahegelegene Highwood River fließt normalerweise mit einer Geschwindigkeit von lediglich 25 Kubikmeter/Sekunde.

Als die Dunkelheit einsetzte, war alles pechschwarz, mit Ausnahme des Scheinwerferlichts von Kens Volvo-Dumpfern. Um 10:00 Uhr stand das Wasser in der Stadt im Durchschnitt anderthalb Meter hoch. An vielen Stellen betrug der Wasserstand mehr als zwei Meter. An einigen Punkten wurden gar 3,5 Meter erreicht.

RETTUNG IM AKKORD

Ken fuhr mit seinem Volvo-Dumper von Tür zu Tür und rettete im Akkord die Menschen. Viele hatten nicht einmal die Zeit, etwas von ihren Habseligkeiten oder Andenken mitzunehmen, so schnell stieg das Wasser. „In vielen Fällen wurde die Ladefläche so

nahe wie möglich an das Vordach oder Dach herangefahren, auf dem die Leute warteten“, berichtet Ken.

Das wiederholte sich die ganze Nacht hindurch. „Das ist nicht gerade die Taktzeit, über die wir normalerweise bei Ausrüstungen sprechen“, sagt Larry Brunton, Leiter von Strongco Equipment für den Standort Calgary. „Es hat aber Wunder gewirkt.“ Alles in allem schätzt Ken, dass sie in dieser Nacht etwa 1.000 Menschen retten konnten, etwa 50 Leute pro voller Dumper-Ladung.

„Die Grundausstattung des Volvo-Dumpers bietet das Gewicht, die Leistung, Höhe und Konstruktion, um Rettungsarbeiten dieser Art erfolgreich ausführen zu können“, erklärt Mike Eperjesy, Leiter des örtlichen Volvo-Kundendienstes. „Natürlich hat Volvo seine Maschinen nicht für einen solchen Hochwassereinsatz konstruiert, aber einige wichtige Konstruktionsmerkmale, die den Maschinen dabei geholfen haben, so lange im Hochwasser durchzuhalten, waren die hohe Anordnung des Auspuffs, des Ansaugluftfilters und des Entlüftungsfilters. Die Motoren liefen, solange sie trocken blieben.“

Schließlich aber konnten auch die Volvo-Maschinen den hohen Wellen nicht mehr Stand halten. Jarretts knickgelenkter Dumper wurde von einer 2,5 Meter hohen Welle besiegt, und er musste mit dem Boot gerettet werden. Die Maschine stand schließlich mehr als zwei Wochen nach der Rettungsaktion bis über die Decke des Fahrerhauses im Wasser.

FÜR DIE ARBEIT GEMACHT

Auch wenn Volvo seine Dumper nicht speziell für den Einsatz im Wasser entwickelt hat, so passten sie doch ganz bestimmt gut in Kens Geschäftsmodell. Seine Düngerstreuwagen fahren auf die Felder der Rancher, reinigen Boxen, transportieren Dünger, Kies und Silage, was oft mit rauem Untergrund, tiefem Schlamm und felsigem Boden verbunden ist.



Ken Smith, Keenan Smith und Jarrett Smith.

„Wir haben uns alle Dumper-Fabrikate angesehen, doch Volvo hat uns am meisten überzeugt“, betont Ken. „Die Hydraulik hat uns sehr zugesagt, denn wir brauchten nur noch eine weitere Vorlaufpumpe anzuschließen und konnten nun den mechanischen Teil der Verteilereinheit am Ende der Ladefläche in Betrieb nehmen. Alle anderen Hersteller hätten noch einen weiteren Kleinmotor und gesonderte Leitungen erforderlich gemacht. Uns hat überzeugt, dass der Volvo stabil gebaut ist und extrabreite Reifen mit einem Sechsrad-Antrieb hat. Die Fahrzeuge waren genau das Richtige für uns, wir haben sie noch etwas aufgerüstet, und nun helfen sie uns noch besser.“

Kens Spezialstreuwagen sind die beiden einzigen ihrer Art auf der Welt. Die beiden Spezial-Dumper erledigen die Arbeit, für die vorher fünf Doppel-Lkw benötigt wurden und erfordern weniger Arbeitskräfte und Wartung. Die A30D von Volvo sind seiner Meinung nach noch besser geeignet als ihre großen Brüder, der A35 und der A40, sie sind schmaler und passen so besser durch die Tore der Farmen und Ranches.

Die beiden Dumper waren nicht die einzigen Volvo-Maschinen, die während des Hochwassers von Alberta eingesetzt wurden: Zehn Volvo-Dumper A35D und A40D, die Ken bei Strongco gekauft hatte, kamen ebenfalls für die laufenden Aufräumarbeiten im Auftrag der Regierung zum Einsatz.

AN EINEM STRANG GEZOGEN

Kens Familie hat wie fast

alle ringsum in der Katastrophe viel verloren, unter anderem auch die Volvo-Dumperstreuwagen, die schließlich nach ihrem heldenhaften Einsatz als Totalverlust bezeichnet werden mussten. Manche Leute haben ihr Haus und ihr Gewerbe eingebüßt, und leider hat das Hochwasser auch einige Menschenleben gefordert. Die Gemeinschaft hat jedoch in der Krise eng zusammengehalten.

„Wir waren nicht die einzigen, die mit Maschinen geholfen haben. Andere haben mit ihren Steintransportern, Ladern und sogar Erntemaschinen mit hohen Bühnen den Leuten geholfen, damit sie trockenes Land erreichen“, erzählt Ken. „Es gibt kein Regiebuch, wie man eine ganze Stadt evakuiert. Alle meinten nur ‚Wir müssen es tun. Lasst uns an die Arbeit gehen.‘“

So hat zum Beispiel die Familie Smith von Strongco, dem größten Händler von Volvo Construction Equipment in Kanada, viel in den Wiederaufbau investiert. Strongcos Unternehmens- und Mitarbeiter-Spendenprogramm sammelte kürzlich 12.300 Dollar für die Wiederaufbaumaßnahmen des kanadischen Roten Kreuzes. Volvo Construction Equipment Nordamerika hat diese Spende um weitere 5.000 Dollar erhöht.

Die Smiths, Strongco und die Einwohner von High River, sie haben alle an einem Strang gezogen, zusammengearbeitet und den Schlamm, das Wasser und die Tränen eines unvergessenen Sommers weggewischt. **W**

Text: Chi-an Chang



Neue Ideen aufsaugen, einatmen und leben: Warum Volvo Innovation in den Genen hat.

NATÜRLICH MUSS MAN SICH AUCH ANPASSEN UND EINEM TREND FOLGEN, WIR ABER MÖCHTEN VORNE SEIN.



Anders Larsson, Executive Vice President für Technologie bei Volvo CE.



OR EINIGEN MONATEN WURDE ANDERS LARSSON AUF DER ERSTEN TAGUNG DES INNOVATIONSFORUMS VON VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT (VOLVO CE) GEFRAGT, OB DAS UNTERNEHMEN DARÜBER NACHDENKEN WÜRDEN, SICH VON INNOVATIONEN ABZUWENDEN, SEINE FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSKOSTEN KÜRZEN UND SO IN SCHWEREN WIRTSCHAFTLICHEN ZEITEN GELD SPAREN WOLLE.

Natur aus keine Nachahmer – das ist nicht die Art von Volvo. Und wir wollen auch keine werden.“

„Mein Eindruck ist, dass Volvo in puncto Innovation hohes Ansehen genießt, und das ist wirklich einer der Gründe, weshalb wir uns entschlossen haben, das Innovationsforum erstmalig zu veranstalten. Wir wollten veranschaulichen, was wir von Innovation halten und wie wichtig es uns ist, innovativ zu sein.“

Die Antwort des Vizepräsidenten für Technologie war ein unmissverständliches „Nein“ – genau dieselbe Antwort, die im Verlauf der langjährigen Firmengeschichte jeder im Unternehmen stets gegeben hätte.

„Innovation haben wir in den Genen und im Blut“, erklärt Larsson. „Wir saugen sie auf, atmen sie ein und leben sie. Sie durchströmt jeden Bereich unserer Entwurfs-, Entwicklungs-, Verkaufs- und Marketingprozesse.“ „Natürlich muss man sich auch anpassen und einem Trend folgen, wir aber möchten vorne sein. Das gehört zu unserer Denkweise und unserer Kultur. Wir sind von



Die Dumper-Studie „Centaur“ von Volvo CE.

INTERNATIONALER MEDIALER ERFOLG

Die wegweisende Veranstaltung in Eskilstuna im August zog etwa 100 Vertreter internationaler Medien an. Der Erfolg hat wohl zur Folge, dass sie alle zwei oder drei Jahre wiederholt werden wird. Die Journalisten wurden durch das Werk geführt, in dem Antriebsbauteile, Achsen und Getriebe entwickelt und produziert werden und verfolgten anschließend eine Vorführung sowie eine Präsentation. Darauf folgte eine Rundfahrt durch sechs Arbeitsstationen mit Erläuterungen zu Innovationen von Volvo CE und dem Schwerpunkt auf Tier-4-Final/Stufe-IV-gerechten Motoren.

Einige Leute verbinden Innovation mit futuristischen Fahrzeugkonzepten, so zum Beispiel dem Dumper Centaur, dem Radlader Gryphin und dem Bagger Sfinx. Und das ist auch richtig. Solange diese Maschinen noch nicht auf dem Markt sind, können sie akribisch durchkonstruiert werden. Sie enthalten Technologieelemente, die auch in die gegenwärtig produzierten Maschinen einfließen. „Das sind keine Modekonstruktionen, sie sind innen wie außen komplett durchdacht“, erläutert Larsson. „Sie sind die Lokomotiven für neue Technologien.“

Innovation kann jedoch auch viel einfacher sein. Sie kann sich auch in einer ganz schlichten Änderung äußern, und keineswegs Hightech sein. Das kann also auch eine Verbesserung

„DIE KUNDEN BILDEN IN UNSERER DEFINITION DER INNOVATION DEN WICHTIGSTEN TEIL.“

bei der Wartung der Maschine durch leichtere Zugänglichkeit sein. Wichtig ist dabei jedoch, dass sie den Besitzern der Maschine klare, wirkliche Verbesserungen bringen muss.

AUSSCHLAGGEBEND SIND DIE KUNDEN

Die Kunden sind immer ausschlaggebend.

„Die Kunden bilden in unserer Definition der Innovation den wichtigsten Teil“, fährt Anders Larsson fort. „Innovation zählt nicht, solange der Kunde sie nicht greifen kann, sie erkennt und sie ihm nützt.“

„Ebenso hängen die meisten unserer Innovationen auch direkt mit unseren wichtigsten Werten zusammen. Dazu gehört die Qualität, eine höhere Betriebsdauer, Zuverlässigkeit und Leistung. Dazu zählen auch Sicherheit und ein höherer passiver und aktiver Schutz für die Bedienkräfte sowie die anderen beteiligten Arbeiter. Und das ist zudem der Umweltschutz,

der Beitrag zur effizienteren Kraftstoffausnutzung und weniger Emissionen.“

Neue Ideen sind untrennbar mit dem Bedarf verbunden. Die Eigentümer der Maschine wollen ganz selbstverständlich immer das Beste haben. Und sie möchten, dass das Beste immer besser und besser wird, so dass Qualität und Leistung immer weiter in die Höhe geschraubt werden.

„Wir nehmen uns diese Aufforderung des Kunden zu Herzen und betrachten sie als täglichen Antrieb, denn bei unseren Vorhaben werden Ideen zu hochentwickelten technischen Projekten. „Mitunter aber kommt es vor, dass der Markt nicht genau weiß, welche Techniken schon vorhanden sind und was angeboten werden kann. Innovation ist eigentlich eine Kombination, bei welcher der Markt zieht und die Technik schiebt.“

„Volvo CE ist beispielsweise berühmt für die Einführung des knickgelenkten Dumpers und dafür, dass Massentransporte nun über sehr schwierige Untergründe möglich wurden, niemand aber hatte damals danach gefragt. Das haben wir angeschoben.“

VON MOTOREN ZU ANTRIEBSSTRÄNGEN

In den letzten Jahren sind als Antwort auf die Änderungen der Emissionsgesetze in den USA und in Europa einige der wichtigsten Innovationen im Rahmen der marktführenden Motorfamilie V-ACT von Volvo entstanden. Der letzte Schritt, Tier IV Final, der Stickoxid- und Feinstaubemissionen erfolgreich auf Null senkt, kommt Anfang 2014 ins Spiel.

Anders Larsson erwartet, dass sich der Schwerpunkt nun auf die maximale Effektivität der Antriebsstränge und die Kraftstoffeinsparung verlagert. Und er ist begeistert.

„Ich habe gerade 35 Jahre Zugehörigkeit zu Volvo CE gefeiert“, erklärt er. „Innovation ist das Richtige für mich – das



Die marktführende Baureihe der V-ACT-Motoren von Volvo CE.

„HINTER DER NÄCHSTEN ECKE WARTET IMMER SCHON EINE NEUE AUFGABE. UND HINTER DIESER ECKE KOMMT DIE NÄCHSTE ECKE.“

heißt, nie zufrieden zu sein. Das ist eine Haltung, bei der man jung bleibt, auch wenn mein gelichtetes Haar etwas anderes aussagt.“

„Hinter der nächsten Ecke wartet immer schon eine neue Aufgabe. Und hinter dieser Ecke kommt die nächste Ecke. So etwas ist genau der richtige Job für mich.“

„Und es geht ja nicht nur um Technologien und Produkte, es geht um das Innenleben einer Organisation und darum, wie wir alles besser machen können – seien es unsere Fertigungsmethoden oder die Schnelligkeit unserer Produktentwicklung. Es geht darum, schneller, besser und günstiger zu werden. Was könnte aufregender sein?“ 

Text: Tony Lawrence.



WIEDERBELEBUNG EINER TRADITION – VON GRUND AUF

Zeit ist Geld, das weiß jeder. Allerdings sind bei der Straßenfertigung die zeitlichen Spielräume noch enger bemessen als in den meisten anderen Bereichen der Bauindustrie. Kurzum: Fehler oder Verzögerungen sollten tunlichst vermieden werden.

„Asphalt ist sehr teuer und etwas, das wir leicht verderblich nennen“, sagt Dan Donovan, Verkaufsleiter bei Volvo CE für Straßenbau & Abbruch in Nordamerika. „Wenn 25 Lkw bereitstehen, jeder mit 15 Tonnen verderblichem Material beladen, dann müssen die Straßenfertiger absolut betriebssicher und zuverlässig sein und extremen Bedingungen standhalten.“

Manchmal allerdings scheint selbst die Zunft der Straßenbauer geduldig zu sein. Auch sie weiß, dass sich das Warten manchmal lohnt. Wie im Falle der neuen Volvo-Baureihe Blaw Knox 7000.

Der P7110 Kettenfertiger und der P7170 Radfertiger, die den Händlern in Shippensburg (Pennsylvania) im vergangenen Oktober im Rahmen eines besonderen „Road Revival“-Events vorgestellt wurden, sind die ersten Blaw Knox-Straßenfertiger, die „von Grund auf“ von Volvo CE konzipiert und entwickelt wurden.

EIN ECHTER GEWINNER

„Das ist eine tolle Nachricht und eine, auf die der Markt gewartet hat. Draußen herrscht viel Begeisterung, auch bei den früheren treuen Blaw Knox-Kunden, die sehnlichst darauf gewartet haben, diese Maschine endlich in die Finger zu bekommen.“

„Der Kreis der Straßenfertiger ist sehr klein und eng verbunden. Er ist auch sehr anspruchsvoll. Wenn es ein gutes Produkt gibt, dann spricht sich das schnell herum. Offenbar haben wir hier einen echten Gewinner.“

Die Maschinen der 7000er-Baureihe, von denen eine erstmals im März auf der

„World of Asphalt“ gezeigt wurde, werden seit Juli an Kunden ausgeliefert. Auf der internationalen Messe CONEXPO-CON/AGG in Las Vegas im März 2014 werden sie eines der absoluten Highlights auf dem Volvo-Stand sein.

Doch was macht sie so besonders? Für Dan Donovan, der seit fast 40 Jahren in der Industrie tätig ist, liegt es insbesondere an den 179 kW starken Volvo D8-Tier IV-Motoren, der Volvo Elektrik, den Beschickungssystemen und den Ketten, aber auch an der großen Auswahl an front- und heckmontierten Bohlen.

„DAS BESTE AUF DEM MARKT“

„Wir haben einen verbesserten Antriebsstrang mit mehr Motorleistung als zuvor und sind gleichzeitig kraftstoffsparender. Das Beschickungssystem ist zuverlässiger und haltbarer als je zuvor, während das Kettensystem wohl das Beste auf dem Markt ist“, betont Donovan.

„Wir zählen mit Blaw Knox wieder zu den Besten – dank der Unterstützung und der Kompetenz von Volvo.“

„Die 7000er-Baureihe, das sind unsere Hauptstraßenfertiger für schwere Autobahnarbeiten, große und Gewinn generierende Maschinen, die auch für Flughäfen und wichtige Infrastrukturarbeiten eingesetzt werden können.“

„Die Marke Blaw Knox wurde akquiriert, als Volvo CE im Jahr 2007 das Straßenbausegment von Ingersoll Rand übernommen hat“, erklärt Dan Donovan. „Ich habe seinerzeit zuvor bereits 31 Jahre für Ingersoll Rand gearbeitet. Es gab

„Wenn 25 Lkw bereitstehen, jeder mit 15 Tonnen verderblichem Material beladen, dann müssen Ihre Straßenfertiger betriebssicher und zuverlässig sein und unter extremen Bedingungen standhalten.“



grundlegende Designprobleme mit den Straßenfertigern der letzten 6000er-Baureihe, die wir produziert haben. Volvo bekam diese sozusagen vererbt. Es erforderte eine Menge Entwicklungszeit von Volvo und eine Vielzahl an Verbesserungen, damit die Maschinen wieder dorthin zurückkehren konnten, wo sie in puncto Haltbarkeit, Zuverlässigkeit und Bedienfreundlichkeit auch hin gehören.

WIEDERBELEBUNG DER TRADITIONEN VON BLAW KNOX

„Die Marktaussichten für die 6000er-Straßenfertiger waren zunächst nicht sonderlich rosig. Anstatt den Maschinen lediglich einen Tier IV-Motor zu verpassen, wagte Volvo für die 7000er-Baureihe lieber einen kompletten Neustart mit einem grundlegend veränderten Design.“

Und wie immer wird der Markt letztendlich entscheiden, wie erfolgreich Volvo

„Wir sind wieder unter den Besten mit Blaw Knox – dank der herausragenden Kompetenz und Unterstützung von Volvo CE.“



„Es ist eher ungewöhnlich, dass Kunden einen Vorführstraßenfertiger vom Fleck weg kaufen. Die Leute sträuben sich eher dagegen, die ersten vom Band laufenden Maschinen zu kaufen, aber genau das passierte mit der Baureihe 7000.“



bei der Wiederbelebung der besten Traditionen des Blaw Knox war.

Die ersten Anzeichen stimmen jedoch schon sehr optimistisch.

Ein Vorführmodell des Straßenfertigers P7110 wurde an das in Albuquerque ansässige Unternehmen Golden Equipment Co. geliefert, einen Volvo-Händler mit den einzigen schweren Baumaschinen in dieser Region des Bundesstaates New Mexico.

„Wir hatten fünf Vorführungen auf unserem Highway, mit Kunden und lokalen Bauunternehmen, wie dem New Mexico Department of Transportation und die U-Bahn von Albuquerque“, erzählt Judd Segal, Verkaufsleiter von Golden Equipment.

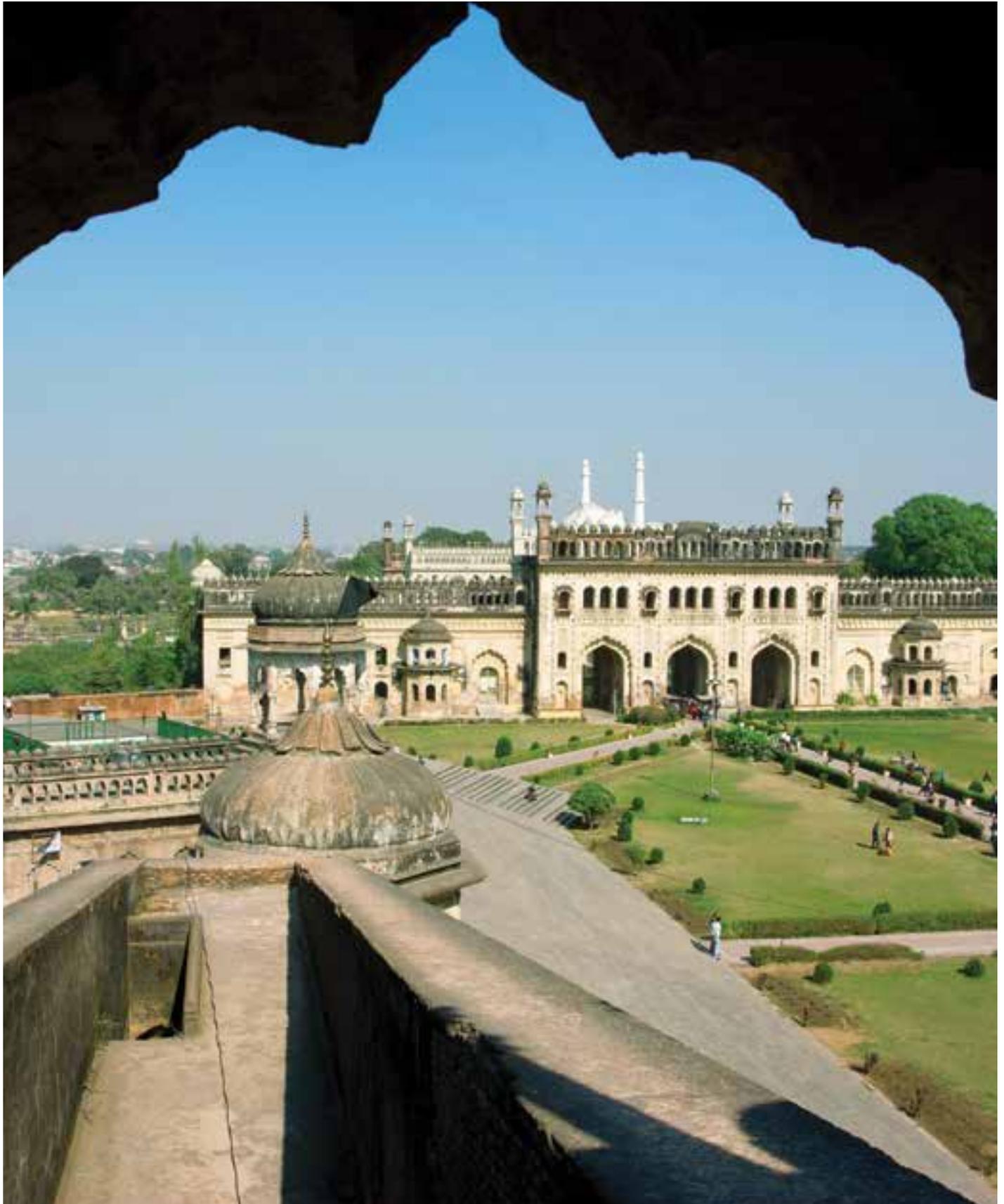
WERTVOLLE UNTERSTÜTZUNG

„Volvo schickte seinen Außendienstmitarbeiter Corky Hawkins zu den Vorführungen. Er unterstützte unsere Monteure Jimmy Thompson und John Keddy sen. bei der Betreuung unserer Kunden. Das war wirklich sehr hilfreich und baute sofort Vertrauen auf. Wir verkaufen die gesamte Bandbreite an Volvo-Maschinen, aber die Reaktion auf diese war so positiv, dass wir uns entschlossen, sie selbst anzuschaffen – entweder um sie weiterzuverkaufen oder um sie in unsere Mietflotte einzugliedern.“

Die Auswahl von Albuquerque als einer der Vorführstandorte war keineswegs Zufall.

„Die allerersten Maschinen der 6000er-Baureihe neigten noch zum Überhitzen und waren in großer Höhe nicht besonders leistungsstark. Volvo hat dafür gesorgt, dass diese Probleme endgültig der Vergangenheit angehören. Es ist eher ungewöhnlich, dass Kunden einen Vorführstraßenfertiger vom Fleck weg kaufen. Die Leute sträuben sich eher dagegen, die ersten vom Band laufenden Maschinen zu kaufen, aber genau das passierte mit der Baureihe 7000. Ich habe acht Vorführmaschinen vor Ort, und wir haben bereits drei von ihnen verkauft“, berichtet Dan Donovan. „Die Leute verlassen sich auf uns. Ich erzähle ihnen: Der Blaw Knox, den sie gut kannten, ist wieder zurück – und Volvo ist da.“ 

Text: Tony Lawrence



Wie CareTrack Maschinen vor schlimmen Schäden bewahrt.

„IHRE MASCHINEN AUF DEN NEUESTEN STAND ZU BRINGEN UND AM LAUFEN ZU HALTEN, BILDET AUS UNSERER SICHT DAS FUNDAMENT EINER GUTEN BEZIEHUNG.“



Die Stadt wurde 8.000 vor Christus gegründet und ist reich an Geschichte und Kultur.

LUCKNOW, AUCH ALS FÜRSTLICHE „STADT DER NAWABS“ BEKANNT, LIEGT AM UFER DES GOMTI UND IST DIE HAUPTSTADT DES INDISCHEN STAATES UTTAR PRADESH. SÜDLICH DER GRENZE ZU NEPAL GELEGEN, WURDE DIE STADT WÄHREND DER SURYAVANSHI-DYNASTIE 8.000 V.CHR. GEGRÜNDET. SIE VERFÜGT ÜBER EINE REICHHALTIGE GESCHICHTE UND KULTUR. DIE ALTEN NAWABS, DIE HIER SIEDELTEN, HABEN EINEN REICHEN SCHATZ AN NOCH HEUTE POPULÄRER LITERATUR, MUSIK, TÄNZEN UND KUNST HINTERLASSEN, OBWOHL DIE STADT IN DEN VERGANGENEN ZEHN JAHRTAUSENDEN NATÜRLICH WESENTLICH MODERNER GEWORDEN IST.

An einigen der jüngsten Veränderungen des Stadtbildes war auch das Straßenbau- und Infrastrukturunternehmen APCO Infratech beteiligt. APCO liegt im Osten der Stadt, beschäftigt mehr als 850 Mitarbeiter, einschließlich 120 staatlich geprüfter Techniker, und ist auf Straßenbau und -unterhaltung, Energie-Infrastrukturösungen, urbanes Bauen und Industrieentwicklung spezialisiert. Seit 2011 ist APCO Kunde von Volvo Construction Equipment (Volvo CE) und vertraut

auf die hohe Qualität seiner Maschinen, mit denen die Baustellen versorgt werden. Das Unternehmen verfügt aktuell über einen Bestand von 23 Volvo-Maschinen, inklusive Motor-Grader, für den Straßenbaubereich des Unternehmens und Radlader für den Transport im eigenen Steinbruch.



Das CareTrack-System liefert die Maschinendaten, einschließlich des Kraftstoffverbrauchs und der Leistungsdaten, die sowohl der Maschinenbesitzer als auch der örtliche Händler aus der Ferne einsehen können.

„OHNE DIE HILFE VON CARETRACK BLEIBT SO ETWAS LEICHT UNBEMERKT.“

AUSFÄLLE SCHNELL UND EFFIZIENT BEHEBEN

„Ausfallzeiten von Maschinen sind für unsere Kunden der größte Kostenfaktor – also müssen wir dafür sorgen, dass ihre Geräte stets einwandfrei laufen, wenn wir sie bei Laune halten wollen“, erklärt Amit Singh, Leiter im Kundendienst des indischen Volvo CE-Händlers Infra Equip. „Wenn Probleme mit den Maschinen auftauchen sollten, beheben wir sie natürlich so rasch wie möglich.“

Infra Equip hat bereits bewiesen, dass es in der Lage ist, Maschinenausfälle schnell und effizient zu beheben, wenn über CareTrack, das patentierte Telematiksystem von Volvo CE, eine Meldung abgesetzt wird. Das System liefert die Maschinendaten, einschließlich Kraftstoffverbrauch und Leistungsdaten, die sowohl der Maschinenbesitzer als auch der örtliche Händler einsehen können. Kürzlich ging die Meldung eines Radladers von APCO Infratech ein, bei dem der Öldruck auf ein kritisches Niveau abgefallen war, und es gab den Hinweis, dass ein weiterer

Maschinenbetrieb zu einem schweren Motorschaden führen könne.

„Das ist kein üblicher Defekt“, erläutert Singh. „Ohne die Hilfe von CareTrack bleibt so etwas leicht unbemerkt und verursacht weitere Motorschäden – und somit einen kosten- und zeitintensiven Reparaturfall. Wir konnten mit Hilfe von CareTrack den Kunden sofort informieren und Schäden am Motor verhindern. Und wir konnten die Fehlermeldung von CareTrack mit den Öldruckdaten von MATRIS, dem elektronischen Borddiagnosesystem von Volvo CE, abgleichen und so eine schnelle und genaue Diagnose stellen.“

STETS ZU IHREN DIENSTEN

Ein Servicetechniker kümmerte sich binnen 24 Stunden an Ort und Stelle um die Maschine und untersuchte, was den Alarm ausgelöst hatte. Es stellte sich heraus, dass eine Pumpe nicht mehr richtig funktionierte und folglich der Öldruck im Motor abfiel. Hätte die Maschine weitergearbeitet, hätte sich der Motor mit hoher Wahrscheinlichkeit festfressen können, was für den Kunden hohe Kosten für Ersatzteile und Arbeitsleistungen und zusätzlich Ausfallzeit verursacht hätte.

„Wenn einer unserer Radlader ausfällt, können wir die Lkw nicht beladen, und sie bleiben stehen. Das verdoppelt



MATRIS und CareTrack arbeiten gemeinsam daran, Informationen über den Kraftstoffverbrauch, die Motorleistung, Erinnerungen an Serviceintervalle und Fehlerberichte bereitzustellen.

die Kosten, da nicht nur eine Maschine stillsteht, es sind gleich mehrere“, erklärt uns Herr Kamish, der vorgesetzte Mechanik-Projekttingenieur bei APCO Infratech, der die Arbeiten im Steinbruch betreut. „Mit Hilfe von Fernüberwachungssystemen, wie zum Beispiel CareTrack, und dank des schnellen Eingreifens unseres Volvo-Händlers vor Ort konnten wir den Fehler finden und schwere Schäden an der Maschine verhindern. Unsere Maschinen sind täglich mehr als zwölf Stunden in Betrieb, und je schneller wir ein Problem lösen, desto besser.“

BEIDE SEITEN PROFITIEREN

Nach Aussage von Amit Singh, der beim Volvo-Händler vor Ort den Kundendienst versieht, kann das Auswechseln eines Motors bis zu 17 Tage in Anspruch nehmen und Kosten von mehr als 2,3 Millionen Indische Rupien (rund 36.000 US-Dollar) verursachen. „Das schnelle Eingreifen unseres Service- und Wartungsteams hat Kosten von über 1,5 Millionen Rupien (rund 24.000 US-Dollar) und mehr als zehn Tage Stillstandszeit erspart. Wir sehen uns als Geschäftspartner unserer Kunden, denn wenn wir etwas dafür tun, dass ihr Unternehmen floriert, hilft das auch uns weiter. So geben wir stets unser Bestes dafür, dass die Maschinen unserer Kunden stets einwandfrei laufen, was auch immer passiert.“

Die hochmoderne Technik von Volvo CE ermöglicht es den Eigentümern, den Maschinisten und Händlern, die

„WIR SEHEN UNS ALS GESCHÄFTSPARTNER UNSERER KUNDEN, DENN WENN WIR ETWAS DAFÜR TUN, DASS IHR UNTERNEHMEN FLORIERT, HILFT DAS WIEDERUM AUCH UNS.“

Maschinendaten zu überwachen. MATRIS und CareTrack arbeiten gemeinsam daran, Informationen über Kraftstoffverbrauch, Motorleistung, Erinnerungen an Serviceintervalle und Fehlerberichte bereitzustellen. „Unsere Händler haben in diesem Fall ausgezeichnete Teamarbeit geleistet und für einen unserer hochgeschätzten Kunden ein Problem gelöst“, betont Singh, „Und damit haben wir die Beziehung zu ihm gefestigt und hoffen, unsere Partnerschaft in Zukunft noch weiter ausbauen zu können.“ 

Text by: Holly Brace



Das Unmögliche möglich machen

**Berge, Wald und Sumpf.
Darunter verläuft eine
lebenswichtige Pipeline,
die Gas von Russland
in die Türkei befördert.**

**Irgendwie gilt es, eine Straße
hierdurch zu bauen, die als Zufahrt zu einem
Wärme­kraftwerk für die Olympischen Spiele
2014 in Sotschi (Russland) dient – wahrhaft ein
Prestige­projekt.**

„Volvo Construction Equipment hilft uns dabei, das Unmögliche möglich zu machen“, sagt Konstantin Grigoriev-Rudakov von KDB, dem wichtigsten Straßenbauunternehmen in Krasnodar im Süden Russlands, etwa 80 Kilometer nordöstlich vom Schwarzen Meer gelegen. „Mit Baumaschinen von Volvo lassen sich tatsächlich auch die schwierigsten Probleme lösen.“

KDB, bereits seit 75 Jahren in der Branche tätig, hat auf jeden Fall das immense Potenzial der Technologie von Volvo Construction Equipment (Volvo CE) erkannt. „KDB verfügt über einen großen Volvo-Maschinenpark“, berichtet Projektleiter Oleg Hohryakov. „Es sind insgesamt zwölf Maschinen – ein Raupenbagger, zwei Baggerlader, zwei Kompaktlader, drei Straßenfertiger sowie vier Erdbauwalzen. Hinzu kommen fünf Volvo-Lkw. KDB und Volvo sind zweifellos ein hervorragendes Beispiel für ein harmonisches, technisches Tandem, in dem zwei Unternehmen sich gegenseitig in der Weiterentwicklung unterstützen. Eine solche Zusammenarbeit wirkt sich natürlich positiv auf die Straßenqualität aus, sodass sich die Verkehrsteilnehmer der Straßen erfreuen können.“

Für KDB, mit vollem Namen Kubandorblagoustroistvo, ist die Partnerschaft sehr wichtig. Seit 2007 ist das Unternehmen damit beauftragt, bei den Bauvorhaben für die Olympischen Spiele im Jahr 2014 mitzuwirken. Das erste Projekt war der Bau einer Zufahrtstraße zum Wärmekraftwerk in der Nähe von Dzhubga im Verwaltungszentrum von Krasnodar Krai. Sie ist zwar lediglich einen Kilometer lang, aber das Gelände, mit der lebenswichtigen Blue Stream Gaspipeline im Boden, machte die Aufgabe zu einem äußerst diffizilen Projekt, das die zuverlässigsten Maschinen mit den bestausgebildetsten Fahrern erforderlich machte.

Die Partnerschaft wurde ein Jahr zuvor aus der Taufe gehoben, als der Vorstand von KDB sich für Volvo CE entschied und einen Motor-Grader des Typs Volvo G746B anschaffte. Es zeigte sich, dass dies eine Allroundmaschine ist, die sowohl als Planierdraupe als auch als Erdbewegungsmaschine eingesetzt werden kann, die auch nach sieben Jahren noch immer tadellos läuft. Für KDB war die Anschaffung der richtigen Ausrüstung elementar wichtig. Ferronordic Machines ist der von Volvo CE autorisierte Händler in Krasnodar, der sich um die Wartung der Maschinen und auch um die Schulung der Bediener kümmert. Das führt dazu, dass die Kunden die Maschinen bereits zwei Tage nach dem Kauf einsetzen können.

Alexander Kulik ist der Geschäftsführer von KDB und ein zufriedener Kunde. Die Auflistung der Maschinen spricht für sich. „Zum ersten Kauf von KDB gehörten auch der Straßenfertiger Volvo ABG 6820, die Erdbauwalzen DD138HFARC, DD95 und DD38HF, der Kompaktlader des Typs MC135C sowie einige Volvo-Lkw. Die Wahl war absolut gerechtfertigt, denn diese Maschinen haben all unsere Erwartungen übertroffen.“

„KDB und Volvo sind zweifelsfrei ein hervorragendes Beispiel für ein harmonisches technisches



Konstantin Grigoriev-Rudakov von KDB.

Tandem, bei dem sich zwei Unternehmen gegenseitig in der Weiterentwicklung unterstützen.“

„Der Straßenfertiger hatte keinerlei Mühe mit Makadam und Gussasphaltbeton, einer eher neuen Straßenbelagstechnologie. Wir kauften auch Zubehörteile für den Kompaktlader, eine Kehrmaschine mit Wassersprüher und Kaltplanierer. Diese Maschinen waren beim Bau der Autobahn von Maykop nach Tuapse äußerst hilfreich. Alle Maschinen sind auch sehr vielseitig, sodass sie bei der Flutkatastrophe in Krymsk nach den schweren Regenfällen sehr nützliche Dienste leisten konnten. „Der Kompaktlader ist bärenstark“, sagt Alexander Kulik begeistert. Heute ist er stolz auf die erneute Zusammenarbeit zwischen KDB und Volvo CE beim Flughafen in Krasnodar, der als Ausweichflughafen für Sotschi wiederum ein wichtiges Puzzleteil in der olympischen Infrastruktur darstellt. Und da gibt es noch einen weiteren wichtigen Punkt, der die Sache rundlaufen lässt. „Unsere gesamte Ausrüstung wurde auf Leasingbasis angeschafft. Volvo bietet verschiedene Finanzierungsmodelle, die den Unternehmen bei der Effizienzsteigerung entgegenkommen.“

KDB wurde letztes Jahr auf Volvo CE aufmerksam, als man sich für Innovation interessierte, insbesondere in puncto Recyclingtechnik für die Straßeninstandsetzung. Und hier war Volvo CE nach den Worten von Konstantin Grigoriev-Rudakov, Doktorand der Ingenieurwissenschaften und stellvertretender Generaldirektor von KDB, bei der Suche nach Lösungen zur Stelle, genau wie im Falle der kurzen Straße in der Nähe von Dzhubga. KDB war mit der Entwicklung neuer Materialien für den Straßenbau befasst, nicht nur in Krasnodar, sondern im ganzen Land. „Wenn innovative Technologien getestet werden, ist es von entscheidender Bedeutung, dass neue Maschinen tadellos arbeiten. Volvo liefert absolut betriebssichere Maschinen, auf die man sich hundertprozentig verlassen kann. Die lassen dich niemals im



KDB und Volvo CE sind ebenfalls an einem Flughafen in Krasnodar beteiligt, der wiederum ein wichtiges Puzzleteil der olympischen Infrastruktur als Ausweichflughafen für Sotschi darstellt. Die gesamte Ausrüstung wurde auf Leasingbasis angeschafft. Volvo CE bietet verschiedene Lösungsmodelle, die den Unternehmen bei der Effizienzsteigerung entgegenkommen.“





Stich, selbst unter den schwierigsten Bedingungen, und dies ist für Bauunternehmen besonders wichtig“, betont Konstantin Grigoriev-Rudakov.

Auf was alle Verantwortlichen von KDB hinweisen, ist das CareTrack-System, das die Maschinen jederzeit „im Auge behält“ und daran erinnert, wann eine Wartung erforderlich ist. Es gehört zum standardmäßigen Lieferumfang, und die Anbindung an das System sowie die Nutzung sind für drei Jahre kostenlos. „Das System ermöglicht es uns, die Kosten zu senken“, sagt Geschäftsführer Alexander Kulik. „Wir können rechtzeitig Defekte an unseren Maschinen entdecken und die entsprechenden Maßnahmen ergreifen. Die Fehlerquelle Mensch wird vollkommen ausgeschlossen. Es ist unmöglich, Termine zu vergessen oder zu wenig Zeit zu haben.“

Alles was für den Betrieb von CareTrack benötigt wird, ist eine Online-Verbindung. „Man muss sich keinesfalls in der Nähe eines Baggers oder Radladers befinden, um dessen technischen Zustand überprüfen zu können“, verdeutlicht Konstantin Grigoriev-Rudakov. „Sie können sich in einer anderen Stadt oder sogar in einem anderen Land aufhalten. Alle Volvo-Maschinen sind mit integrierten GPS-Modulen, Modem und Empfänger ausgestattet. Dank dieser Geräte erhält man über das mobile Netzwerk Zugang zu den Daten bezüglich des Zustands der Ausrüstung auf der allgemeinen Datenbank. Für die Anmeldung ist nur ein mit dem Internet verbundener Computer nötig, ein Benutzernamen und ein Passwort.“

CareTrack stellt die Daten in drei Varianten zur Verfügung: Karten und Überwachung, Betriebsberichte sowie Wartungsbefehle. Sie erhalten Informationen zum Kraftstoffverbrauch, zur Betriebsstundenzahl und rechtzeitige Erinnerungen im Hinblick auf die Wartung. „Also, selbst wenn man sich in der Karibik aufhält, kann man sehen, wo seine Maschine sich gerade befindet, wie viel Kraftstoff im Tank ist, oder man kann das Datum für die Wartung festlegen“, resümiert Konstantin Grigoriev-Rudakov.

Das Ergebnis dieses strengen Instandhaltungssystems ist laut Projektleiter Oleg Hohnryakov, dass die Volvo CE Maschinen 12 bis 16 Stunden am Tag laufen. „Sie arbeiten zuverlässig ohne Pause. Die Kundenbetreuung funktioniert einwandfrei. Wir können die Wartung jederzeit anfordern und sicher sein, dass sie innerhalb einer möglichst kurzen Frist durchgeführt wird.“

Wie einfach ist also der Einsatz dieser dem neuesten Stand der Technik entsprechenden Maschinen? „Heutzutage ist moderne Ausrüstung aus dem Ausland weit verbreitet“, sagt Alexander Kulik. „Aber in unserer Gegend fehlt es an Personal, das solche Maschinen bedienen kann, sodass die Frage nach Schulung der Bediener auftaucht.“ Der KDB-Geschäftsführer unterstreicht die Wichtigkeit der von Volvo CE angebotenen Schulungen für die Unternehmen, die seine Maschinen kaufen. Jetzt plant KDB eine eigene Ausbildungseinrichtung und entwickelt derzeit in Zusammenarbeit mit Volvo CE ein Schulungsmodul.

KDB ist stolz auf seine jüngsten Errungenschaften, unter anderem jene Straße zum Wärmekraftwerk in Dzhubga oder die Instandsetzung eines Teils der Autobahn von Sotschi nach Dzhubga sowie auf weitere Projekte in Krasnodar. Das Unternehmen zeichnet für die gesamte Verkehrsinfrastruktur rund um eine Fabrik für Konservendosen sowie für alle Straßen zum Jug Avto Automobilort verantwortlich und ist derzeit mit dem Bau weiterer Autobahnen befasst. Und stets kommen mehrere Volvo-Maschinen, wie die Straßenfertiger, Walzen, Dumper und Kompaktlader zum Einsatz. Und seine eigenen technologischen Innovationen sind Zeichen dafür, dass man in die Zukunft blickt. Oder um es mit den Worten von Konstantin Grigoriev-Rudakov auszudrücken: „KDB ist ein vorausschauendes Unternehmen, genau wie Volvo.“

Es überrascht demnach kaum, dass Projektleiter Oleg Hohnryakov von einem „harmonischen technischen Tandem“ spricht. Sind KDB und Volvo CE doch gemeinsam bemüht, das Unmögliche möglich zu machen. 



Warum Volvo CE und Golf so gut zusammenpassen!

Sponsoren von Sportveranstaltungen haben keine Favoriten. Das versteht sich von selbst. Dürfte Volvo Construction Equipment aber Sympathien für einen der Superstars hegen, dann wäre das sicherlich der Golfspieler Louis Oosthuizen.



„Vor dem Profi-Amateur-Wettbewerb haben wir ihm gesagt, wir würden, wenn er gewinnen sollte, das Auto gegen einen Bagger austauschen.“

Warum? Drehen wir einfach das Rad der Zeit ein Stück zurück, auf Anfang 2013, und sehen wir uns den Durban Country Club an, das 18. Green der Volvo Golf Champions, Ende der zweiten Runde. Oosthuizen, Sieger der British Open 2010 und schärfster Konkurrent Bubba Watsons beim Masters 2012, nimmt sich ungewöhnlich viel Zeit für seinen 30-Fuß-Putt zum Birdie.

Und das ist ungewöhnlich. Es ist schließlich erst die zweite Runde, und er liegt bereits mit an der Spitze. Das ist doch wohl nicht der entscheidende Putt. Bis zum „Moving Day“, an dem die Teilnehmer des Golfturniers versuchen, die beste Position vor dem Endspiel zu ergattern, sind es noch 24 Stunden. Und der wichtigste Teil der 2-Millionen-Dollar-Veranstaltung beginnt erst am Sonntag.

Aber die zweite Runde der Volvo Golf Champions ist etwas Besonderes, sie ist ein „Event im Event“, in dem zwei Profis ein Team mit einem Volvo-Kunden bilden. Die beiden besten Ergebnisse an jedem Loch werden für das Team gewertet, und für die Sieger steht ein Luxusauto bereit.

WARUM DER EC55B GANZ OBEN AUF LOUIS' WUNSCHLISTE STAND

Louis Oosthuizen jedoch, der gemeinsam mit dem Amateur Colin Ledwith aus England und dem Profi-Spitzenspieler Thongchai Jaidee angetreten war, hatte etwas anderes im Blick. Genauer gesagt, einen Volvo-Kompaktbagger des Typs EC55B.

„Er besitzt eine Farm in der Nähe von Mosel Bay in Südafrika und wünschte sich einen Bagger für die verschiedensten

Erdarbeiten und wollte vielleicht auch ein paar neue Bunker auf seinem Übungsgelände anlegen“, sagt Elin Svanström, Leiterin für Sponsoring und Veranstaltungen bei Volvo Construction Equipment (Volvo CE).

„Er hatte erstmalig während der Volvo China Open vor zwei Jahren ein Auge auf den EC55B geworden und mit dem Unternehmen über einen Kauf gesprochen. Und so haben wir ihm vor dem Profi-Amateur-Wettbewerb gesagt, wir würden, wenn er gewinnt, das Auto gegen einen Bagger austauschen.“

Wenn es schwierig wird, so sagt man, kommen die Starken erst recht in Schwung. Oosthuizen platzierte seinen Putt ordentlich (und gewann dann auch das gesamte Turnier) auf dem Weg zur Verwirklichung seines Traums.

DIE SPONSORENBILANZ

So sind Volvo und Oosthuizen auf besondere Art miteinander verbunden. Volvo und Golf haben auch eine lange gemeinsame Geschichte. Das Unternehmen sponsert die European Tour bereits seit den Volvo Belgian Open 1987. 2011, im ersten Jahr der Volvo Golf Champions, war das Turnier die neunte gesponserte Volvo European Tour. So viele Turniere hatte noch kein Sponsor unterstützt.

Der Mai 2013 war für Volvo besonders interessant, mit den China Open in Tianjin Anfang des Monats, die der in Höchstform befindlichen Australier Brett Rumford in überragender Manier gewann, gleich dahinter folgte das bahnbrechende Volvo World Match Play Championship am Golf and Beach Resort



„Volvo hat als erstes Unternehmen eine Veranstaltung der European-Tour nach China geholt, und wir sind auch die ersten, die eine komplette Veranstaltung der European-Tour nach Bulgarien bringen.“

an den Thrakischen Klippen in Bulgarien, auf dem der US Open Sieger aus 2010, der Nordire Graeme MacDowell, im Finale über den eindrucksvollen Thongchai Jaidee triumphierte.

Per Ericsson, Präsident des Volvo Event Management, erklärte: „Volvo hat als erstes Unternehmen eine Veranstaltung der European Tour nach China gebracht, und wir sind die ersten, die eine vollständige European Tour nach Bulgarien bringen, denn Osteuropa ist für uns ein wichtiger Wirtschaftsraum. Wir sind stolz, dass wir immer noch bahnbrechende Innovationen bringen können, jetzt, da wir bereits unser 130. professionelles Golfturnier ausrichten.“

Die Spieler auf den Thrakischen Hügeln waren ebenfalls ungeheuer dankbar. Der südafrikanische Halbfinalist Thomas Aiken schwärmte: „Es war eine fantastische Woche, Volvo tut sehr viel für jede Veranstaltung, die es ausrichtet. Es war wieder einmal spektakulär und die Atmosphäre großartig.“

EINE STARKE MARKE

Man sieht sehr gut, warum Volvo und Golf perfekt zusammenpassen. Beide verfügen über eine wahrhaft globale Anhängerschaft, und beide haben eine starke Identität oder ‚Marke‘. Die Menschen wissen genau, wofür sie stehen.

Jeder, der gern Golf spielt, weiß, dass ein gutes Spiel vor allem physische und mentale Ausgeglichenheit erfordert, dass der Zeitpunkt wichtig ist und dass man einen kräftigen Schwung braucht, auf den man sich jederzeit verlassen kann. Gelegentlich in guter Form zu sein, reicht nicht aus. Wer wirklich gut sein will, muss mehr als leidenschaftlich und hochprofessionell zu Werke gehen. Leidenschaft, hohe Leistung, professionell mit Pioniertechnik und Innovation? Klingt alles sehr nach Volvo.

Und die hohe Qualität der Mechanik beim Golfspiel und die Technik in

den Klubs fordern Kreativität und Innovation. Ein Golfspieler muss im Stande sein, seine Grenzen zu überschreiten, neue Schläge und Ideen zu entwickeln. Genauigkeit im Detail ist ebenso wichtig – es bringt nichts, einen kräftigen Drive über 300 Yards zu schlagen, wenn man nicht in der Lage ist, Putts über anderthalb Meter einzulochen.

TEILNEHMEN

„In diesem Jahr unternehmen wir große Bemühungen, zum Beispiel mehr Kunden von Volvo Construction Equipment einzubeziehen. Wir laden die Kunden ein, an Turnieren in aller Welt, wie dem Volvo World Golf Challenge, teilzunehmen und zu einem der vielen lokalen Wettbewerbe zu kommen, die wir ausrichten“, erläutert Svanström.

„Wenn sie dort gut abschneiden, können sie sich für regionale Wettbewerbe und sogar für das Weltfinale qualifizieren. Dort haben die Besten dann die Chance, mit den Profis zu spielen und zum Beispiel in einem Team mit Golfstars wie Louis Oosthuizen zu stehen. Jeder, der gesehen hat, wie begeistert unsere Amateure in Durban bei der Sache waren, möchte ebenfalls an diesem Spiel teilnehmen.“

Als Amateure haben sie natürlich nicht die Möglichkeit, Preisgelder zu gewinnen, aber sie haben durchaus die Chance einen Luxuswagen von Volvo oder einen Bagger des Marktführers mit nach Hause zu nehmen, falls ihnen an einem Loch zum Beispiel ein Ass, ein sogenanntes Hole-in-one, gelingen sollte.

Beim Weltfinale ist es auch möglich, Louis Oosthuizen in Aktion zu sehen, der sich mit seinem diesjährigen Sieg in Durban automatisch für die Volvo Golf Champions 2014 qualifiziert hat und dort versuchen wird, seine Sammlung an Volvo-Baumaschinen um ein weiteres Exemplar aufzustocken. **VA**

Text: Tony Lawrence

VOLVO AND GOLF ICONIC AND PRESTIGIOUS EVENTS



VOLVO CHINA OPEN

The National Open Golf Championship of China. 20th Anniversary in 2014. The annual Volvo China Junior Championship provides a pathway for the country's expanding number of young golfers with a chance to qualify for the Volvo China Open.



VOLVO GOLF CHAMPIONS

The season-opening on the European Tour. The first-ever true Tournament of Champions on the European Tour. Inaugurated in 2011.



VOLVO WORLD MATCHPLAY CHAMPIONSHIP

Dates back to 1964 and is one of the most iconic events in global golf. Widely seen as the unofficial World Championship of match play golf.



Eine begegnung mit einem ironman im herzen der revolution des Volvo Ocean Race.

„BEIM NÄCHSTEN RENNEN WIRD JEDES TEAM DAS RENNEN IN EINER IDENTISCHEN, NEUKONZIPIERTEN YACHT DES TYPUS VOLVO OCEAN 65 BESTREITEN, WODURCH SICH DER FOKUS WIEDER MEHR AUF DIE LEUTE RICHTET, DIE AUCH TATSÄCHLICH DEN SEGELJOB ERLEDIGEN.“



Nick leitet „Die Werft“, eine zentralisierte Stelle für die Wartung und Betreuung der Boote.

ES BESTEHT KEIN ZWEIFEL: NICK BICE HAT MEHR ALS EIN GESICHT. DA GIBT ES NICK BICE, DEN FAMILIENMENSCHEN, NICK BICE, DEN ABENTEURER, NICK BICE, DEN TEAMPLAYER UND NICK BICE, DEN EINZELGÄNGER. DARÜBER HINAUS GIBT ES AUCH NOCH DEN NICK BICE ZU LANDE, UND DEN NICK BICE ZU WASSER.

Wenn das über neun lange Monate und 39,379 Seemeilen führende und stets mit Dramatik gespickte Volvo Ocean Race am 4. Oktober 2014 beginnt und die Leinen losgemacht werden, bleiben der Familienmensch und Teamplayer zurück, zumindest rein körperlich, wenn auch nicht geistig.

Der 35-jährige Australier wird eine ebenso wichtige Rolle spielen, wie alle anderen bei der im kommenden Jahr aufgefrischten und revolutionierten Regatta.

Nick leitet „Die Werft“, eine zentrale Wartungs- und Servicestation für Boote, die einen elementaren Bestandteil des neuen „One Design“-Konzepts des weltweit härtesten Hochseerennens bildet. Jedes Team soll das Rennen in identischen, dem Stand der Technik entsprechenden Yachten des Typs Volvo Ocean 65 bestreiten, wodurch für noch mehr Spannung gesorgt ist und die Kosten reduziert werden sollen. Derlei wurde bisher noch nie bei Regatten dieser Art versucht.

DER MENSCH IM FOKUS

„Es herrschten Zweifel an der Machbarkeit der Regatta. Natürlich ist es das Nonplusultra des Hochseerennensports, aber die Anforderungen an das Sponsoring sind mit der Zeit zum Problem geworden. So erreichten beispielsweise bei der Auflage



Das Volvo Ocean Race gilt als die härteste Segelregatta der Welt.

„SIE KÖNNEN ES MIT DER WARTUNG EINES LKW ODER EINER BAUMASCHINE VERGLEICHEN, DIE TAUSENDE BETRIEBSSTUNDEN AUF DEM BUCKEL HABEN. WIR WISSEN ALSO GENAU, WAS ZU TUN IST.“

2005-2006 die größten Teambudgets Beträge von 20 bis 30 Millionen Euro“, erklärt Nick Bice.

„Es glich fast der Formel 1, wo die Technologie ein solch großes Gewicht besitzt. In gewissem Umfang kauften sich Teams die Leistung, um zu gewinnen. Beim nächsten Mal wird jedes Team das Rennen in identischen, neu konzipierten Volvo Ocean 65 Booten bestreiten, wodurch sich der Fokus wieder vermehrt auf die Leute richten wird, die auch tatsächlich den Segeljob erledigen.“

Das Werft-Team, das je nach Bedarf bis zu 50 Mitarbeiter zählt, wird das Rennen um die Welt begleiten. Vom Alicante (Spanien) aus geht es nach Kapstadt (Südafrika), Abu Dhabi, Sanya (China), Auckland (Neuseeland), Itajai (Brasilien), Newport Rhode-Island (USA), Lissabon (Portugal), Lorient

(Frankreich) und schließlich zum großen Finale nach Göteborg (Schweden).

Bei jedem Zwischenstopp werden den Teams unterschiedliche Serviceleistungen angeboten. Diese reichen von kleinen Wartungsarbeiten bis zur vollständigen Bootszerlegung bei einem Full-Service-Zwischenstopp, damit das Boot für die nächste strapaziöse Etappe gerüstet ist. Die Werft wird auch für die Zuschauer in jedem Austragungsort zugänglich sein.

ALS 750.000 EURO NICHTS WERT WAREN

„Sie können es praktisch mit der Wartung eines Lkw oder einer Baumaschine vergleichen, die tausende Betriebsstunden auf dem Buckel haben“, sagt Nick. „Wir wissen genau, was in Kapstadt, Auckland oder wo auch immer zu tun sein wird. Bisher mussten alle Teams ihre Arbeiten in Eigenregie erledigen, wofür deutlich mehr Leute erforderlich waren.“

„Da jedes Boot sein eigenes Design hatte verwendete in der Vergangenheit jede Crew maßgefertigte Ersatzteile – vom Windensystem über den Mast bis zum Ausleger und Steckschwert. So konnte es etwa vorkommen, dass ein Team einen 750.000 Euro teuren Mast um die ganze Welt transportierte, ohne ihn je zu benötigen. War das Rennen vorbei, dann hatte er keinerlei Wert mehr.“

„Obwohl die Teile von jedem Team genutzt werden können und die Volvo Ocean 65 Boote viel stabiler als ihre Vorgänger sind, wurden sie nicht für den Einsatz in nur einem Rennen konzipiert, sondern für zwei Renneinsätze. Die Rennbudgets der Teams lassen sich somit auf etwa 10 bis 14 Millionen Euro verringern.“

Das erste, von Farr Yacht Design in den USA konzipierte und von einem europäischen Werftkonsortium gebaute Volvo Ocean 65 wurde dem ausschließlich aus Frauen bestehenden SCA-Team zur Verfügung gestellt und von ihm im Rahmen einer Fahrt von Großbritannien nach Lanzarote auf Herz und Nieren geprüft.

SCHNELLIGKEIT, STABILITÄT, SICHERHEIT

Den ersten Berichten zufolge ist alles in bester Ordnung mit dem Boot, das seinem Ruf für hohe Geschwindigkeit, Stabilität und zusätzlicher Sicherheit alle Ehre macht. Der größere Kieftiefgang, die geneigten Kielachse, die zusätzlichen Wasserballaste sowie die acht Schottwände (gegenüber vier auf den früheren Volvo Open 70 Booten) machen's möglich.

Darüber hinaus wird das Volvo Ocean 65 mit mehr Kameras und Mikrofonen ausgestattet sein, damit die Zuschauer noch näher am Geschehen sein können, wenn die Boote und ihre Besatzungen mit Eisbergen, Walen, mehrere Stockwerke hohen Wellen und Temperaturen zwischen -15 und +45 Grad Celsius zu kämpfen haben.

Und selbstverständlich wird Nick diese Bilder mit großem Interesse verfolgen. Von Beruf Schiffsbauer, hat er bereits an zweimal an einem Volvo Ocean Race teilgenommen und war in zwei weiteren Rennen Teil der Landmannschaft. Er verbrachte zweifellos einen Großteil seiner Kindheit auf Booten.

DIE SUCHT NACH MEER

Nick gesteht, dass er sich von „extremen Herausforderungen“ angezogen fühlt und schließt für sich eine weitere Teilnahme an diesem Rennen keineswegs aus – wengleich seine Frau und Tochter diesbezüglich noch ein ernstes Wörtchen mitzureden haben dürften.

„Das Volvo Ocean Race ist ein solch einzigartiges Erlebnis, das nur sehr wenigen Menschen auf der Welt vergönnt ist. Es ist etwas ganz Besonderes. Wenn Sie mit 18 Meter hohen Wellen konfrontiert werden, dann können Sie gar nicht anders, als eine tiefe Freundschaft mit den Menschen um Sie herum zu empfinden.“



„DAS VOLVO OCEAN RACE IST EIN SOLCH EINZIGARTIGES ERLEBNIS, DAS NUR SEHR WENIGEN MENSCHEN AUF DER WELT VERGÖNNT IST.“

Aber fürs Erste ist Nick dazu verdammt, eine „Landratte“ zu sein. Er arbeitet sehr hart auf der Werft und geht dann nach Hause, um bei der Zubereitung des Abendessens zu helfen und nach seiner Tochter zu sehen.

Extreme Herausforderungen sind also vorerst out. Abgesehen von der gelegentlichen Teilnahme am Ironman-Triathlons mit 3,86 Kilometer Schwimmen, 180 Kilometer Radfahren und einem Marathon über 42,195 Kilometer. Nick hat dieses Jahr bereits an vier davon teilgenommen. Letztendlich braucht doch jeder ein bisschen Aufregung in seinem Leben... 

Text: Tony Lawrence



WARUM VOLVO CE SO SEHR AUF DEN ERFOLG SEINER GROSSKUNDEN BEDACHT IST

Die Maschinen von Volvo Construction Equipment (Volvo CE) gibt es in allen Größen und Formen. Das Gleiche gilt für die Kunden. Am einen Ende des Spektrums finden sich die klassischen Ein-Mann- bzw. Ein-Maschinen-Betriebe. Und am anderen Ende gibt es Unternehmen, die größer als Volvo CE oder sogar größer als die gesamte Volvo-Gruppe sind.

Es liegt auf der Hand, dass letztgenannte Unternehmen – jene „Großkunden“ oder wie man neudeutsch so schön sagt „Key Accounts“ – eine besondere Geschäftsbeziehung erfordern.

„Großkunden sind sehr anspruchsvolle Kunden mit unterschiedlichen Bedürfnissen im Vergleich zu eher lokal agierenden Unternehmen“, sagt Carl Slotte, Senior Vizepräsident für Großkunden bei Volvo CE. „Sie sind global aktiv, also müssen wir anders an sie herangehen, als an kleinere Betriebe, die wiederum andere Ansprüche stellen. Das ist die Herausforderung.“

Die Zahl solcher „Big Player“ nimmt stetig zu, weil der härtere Wettbewerb in den Industriebereichen wie Zement, Steinbruch und Zuschlagstoffe die mittelgroßen Unternehmen dazu veranlasst, mit größeren Konzernen zu fusionieren.

„Wir erleben eine Konsolidierung des Kundenkontakts, wenn Großkunden wachsen, ihre Bedeutung zunimmt und sie zu Global Playern werden. Für uns ist es wichtig, sie bei ihrem Wachstum zu unterstützen, sobald sie in aufstrebende Märkte vordringen“, fügt Slotte hinzu.

REGER INFORMATIONSAUSTAUSCH

„Die Beziehung ist sehr stark von der Kundenbetreuung und einem regen Informationsaustausch geprägt. Wir müssen manchmal auch Diplomaten sein, um alles unter einen Hut zu bekommen. Das ist unsere wichtigste Aufgabe.“ Wann wird ein Kunde plötzlich zu einem Großkunden?

„Dafür gibt es keine einfache Definition“, sagt Thomas Stemper,

Großkundendirektor bei Volvo CE für Europa, den Nahen Osten und Afrika (EMEA).

„Es gibt bestimmte Industriezweige, wie beispielsweise die Lkw-Industrie, in der möglicherweise von einem Großkunden die Rede ist, wenn er mehr als 500 ihrer Fahrzeuge hat und auf mindestens fünf Märkten vertreten ist. Aber unser Geschäft ist weitaus differenzierter, sodass sich nicht die gleichen Maßstäbe anlegen lassen.“

„Wir arbeiten zum Beispiel mit führenden Unternehmen des Baugewerbes, der Zementindustrie und der Abfallindustrie zusammen. Diese lassen sich nicht miteinander vergleichen. Sie unterscheiden sich alle sehr stark voneinander.“

DIREKTER ANSPRECHPARTNER

„Da gibt es Zementunternehmen, die in 50 bis 70 Ländern der Welt tätig sind. Das sind echte Global Player. Im Bausektor dagegen findet man Unternehmen mit bis zu 115.000 Mitarbeitern, was in etwa dem Personalbestand der Volvo-Gruppe entspricht.“

Volvo CE hat vier Großkundenorganisationen, welche die Regionen EMEA, Amerika, China und den Asien-Pazifik-Raum abdecken (APAC). Großkunden, ganz gleich, ob es sich nun um globale, internationale oder regionale Unternehmen handelt, erfordern eine gewisse Beständigkeit in deren Geschäften mit deren Hauptlieferanten, und die Aufgabe, deren Geschäfte voranzutreiben, liegt in den Händen von Thomas Stemper und seinen Mitstreitern.

„Großkunden jeder Industrie streben nach kontinuierlichen Bedingungen“, erklärt Thomas Stemper.



Carl Slotte, Senior Vizepräsident für Großkunden bei Volvo CE.



Thomas Stemper, Direktor für Großkunden von Volvo CE für Europa, den Nahen Osten und Afrika (EMEA).

„Für uns ist es wichtig, sie bei ihrem Wachstum zu unterstützen, sobald sie in aufstrebende Märkte vordringen.“

„Wir müssen die Perspektive unserer Kunden verstehen, müssen verstehen, was sie zu erreichen versuchen und was möglicherweise ihre nächsten Schritte sind in puncto Eintritt in neue Märkte oder Bereiche.“

„Sie wollen grenzüberschreitende Beständigkeit, sie wollen Stabilität, und sie wollen eine bestimmte Person als direkten Ansprechpartner. Wenn Probleme auf irgendeiner Ebene auftauchen, wollen sie direkt diese eine Person ansprechen, um sie zu lösen.“

„Wir verfügen über ein Kernteam in der Zentrale, das sich darum kümmert, und wir werden durch unsere Kollegen vor Ort unterstützt, die auf der nächsten unternehmerischen Ebene mit diesen Kunden zusammenarbeiten. Wir haben unsere Struktur über die Jahre entwickelt, sodass fast jeder Händler über eine bestimmte Großkundenvertretung verfügt.“

DIE GROSSEN ZUSAMMENHÄNGE IM AUGEN BEHALTEN

In einigen wichtigen Volvo CE-Märkten, wie zum Beispiel Frankreich, in denen Großkunden etwa 30 Prozent des gesamten Geschäfts ausmachen, gibt es nicht nur einen Ansprechpartner auf Marktebene, sondern eine ganze Großkundenorganisation.

Der Kontakt mit der Zentrale ist laut Thomas Stemper selbstverständlich eminent wichtig, da dort ja auch die Geschäfte vorbereitet und verhandelt werden. „Aber genauso wichtig ist, dass Kunden sich bei unseren Händlern gut aufgehoben fühlen, ansonsten wird die Geschäftsbeziehung einfach nicht funktionieren.“

Carl Slotte stimmt zu: „Es ist nicht immer einfach für Händler, die nur Geschäfte von lokaler Bedeutung mit einem Unternehmen tätigen, das seinerseits allerdings weltweit agiert. Die Sicherstellung, dass alle Beteiligten die großen Zusammenhänge in solchen Fällen im Auge behalten, erfordert viel Kommunikation und Information.“

Was auch immer Volvo CE mit seinen Großkunden unternimmt, es funktioniert zweifellos. Die Rückmeldungen dieser Kunden bestätigen das. Thomas Stemper, der am Produktionsstandort in Konz (Deutschland) arbeitet, ist der Meinung, dass zwei Schlüsselemente diesen Erfolg bedingen: Aufmerksamkeit und Teamwork.

DER KUNDE IM FOKUS

„Ja, ich glaube, dass unsere Aufmerksamkeit, die wir unseren Kunden widmen, unsere Stärke ist, weil wir dadurch genau wissen, was er will und was er braucht. Das ist es, was die Rückmeldungen ausdrücken.“

„Zunächst unterhalten wir sehr gute Beziehungen zum Topmanagement, aber darüber hinaus ist die Betreuung auf Händlerebene genauso stark ausgeprägt, was uns ebenso wichtig ist. Das Unternehmen zeichnet sich durch eine sehr gute Koordinierung und Teamwork quer durch die Unternehmenshierarchie aus.“

Das Wissen, wie seine Kunden ihre Geschäfte betreiben, war in der Tat stets eine andere wichtige Stärke von Volvo CE, an der Thomas Stemper und sein Team unablässig arbeiten.

„Ja, das ist hundertprozentig wichtig für uns“, sagt er. „Wir müssen die Perspektive unserer Kunden verstehen, müssen verstehen, was sie zu erreichen versuchen und was möglicherweise ihre

nächsten Schritte sind in puncto Eintritt in neue Märkte oder Geschäftsbereiche.“

„Es ist äußerst wichtig, nah am Kunden zu sein, damit sich herausfinden lässt, wie man ihnen in wirtschaftlich guten aber auch schlechten Zeiten helfen kann. Wenn zum Beispiel ihr Umsatz einbricht und die Kunden längeren Laufzeiten ihrer Maschinen mehr Bedeutung beimessen müssen, oder sie neue Maschinen besser leasen statt kaufen sollten. Die Verringerung der Gesamtbetriebskosten ist stets etwas, wofür wir uns bemühen.“

„Indem wir die Kunden und ihre Märkte verstehen, sind wir mitunter in der Lage, Dinge zu antizipieren, noch bevor die Kunden es selbst wissen, und das kann sowohl für die Kunden als auch für uns und damit für den Erfolg unserer Geschäftsbeziehung von unschätzbarem Wert sein.“ 

Text: Tony Lawrence



Maßstäbe gesetzt



Über 8.500 Besucher aus allen Ecken der Welt reisten im August und September diesen Jahres in das Herz Schwedens und die geistige Heimat von Volvo Construction Equipment, nach Eskilstuna, um an den aufregendsten und bisher erfolgreichsten Volvo Days teilzunehmen.

Das Kundenzentrum von Volvo CE, einen Steinwurf nordwestlich von der Stadt gelegen, in der Volvo CE 1832 gegründet wurde, war Gastgeber der Veranstaltung, auf der die Besucher die komplette Produktpalette von Volvo Construction Equipment (Volvo CE) in Augenschein nehmen und sogar zur Probe fahren konnten, darunter auch die brandneuen Walzen SD75 und SD135 und die kompakten Radlader L30G und L35G.

Sie lernten auch das umfangreiche Leistungsangebot von Volvo CE und seine kundenspezifischen Lösungsangebote kennen und versuchten sich an den Volvo-Simulatoren, den bahnbrechenden, realistischen Plattformen für die sichere Fahrerausbildung, die weder die Umwelt belasten noch wertvolle Arbeitsmaschinen für Trainingszwecke aus der

Produktion abziehen. Überall stattfindende Aktionen zu historischen und futuristischen Themen brachten einmalige Erlebnisse und Erkenntnisse über das reiche, 181-jährige Erbe von Volvo und seiner innovativen Sicht auf die Zukunft.

Ein absolutes Highlight für viele war die spektakuläre Maschinenvorführung mit etwa 90 verschiedenen Maschinen einschließlich der Volvo-Nutzfahrzeuge für jeden Bereich,



„Die Maschinenvorführung war der reinste Broadway, und zwar mit Heavy Metal. Fantastisch!“

angefangen von der Forstwirtschaft, über Steinbrüche und Tagebaue über Materialbewegung, Bau und Tiefbau bis hin zu Straßenbau, Betriebsstoffen sowie Öl und Gas. Ein Besucher aus den USA brachte die Begeisterung kurz und bündig auf den Punkt: „Die Maschinenvorführung war ja reiner Broadway, und zwar mit Heavy Metal. Fantastisch.“

Kajsa Dymling, Eventmanagerin bei Volvo CE, Region EMEA, sagte: „Wir haben mit den diesjährigen Volvo Days versucht alle Puzzleteile zu drei Kapiteln zusammenzufügen – Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft. Dies entwickelte sich mit der Zeit zu ‚auswerten, interagieren und verbinden.‘“

„Mit dieser einzigartigen Veranstaltung wollten wir unseren jetzigen und künftigen Kunden zeigen, dass wir zwar nach vorne schauen, dabei aber nie vergessen, wo wir herkommen.“



„Diese gemeinsamen Stunden mit unseren Maschinen und unseren Technikern sind der Hauptgrund dafür, dass Spezialisten um die halbe Welt hierher reisen.“

Nach der aufregenden Maschinenvorführung, welche die Besucher förmlich von den Stühlen riss, besichtigten die Gäste sechs „Stationen“ der Ausstellung und erhielten dort einen kurzen Überblick über das vollständige Programm von Volvo CE – sowohl über die Maschinen als auch die Serviceangebote. „Diese Vorstellung aller unserer Produkte und Leistungen fand außerordentlich regen Anklang“, betont Kajsa. „So waren wir in der Lage, den Kundenservice und die angebotene Unterstützung für Unternehmen detailliert vorzustellen und nochmals auf die Volvo-Kernwerte Qualität, Sicherheit und Umweltschutz hinzuweisen.“

Nach einem mit Weltklassetheater und Lernen ausgefüllten Vormittag konnten sich die Besucher für den Rest des Tages aktiv betätigen, Probefahrten auf sämtlichen Fahrzeugen

unternehmen – angefangen von dem fantastischen, innovativen Kompaktbagger ECR25D über die neue Maßstäbe setzende Erdbauwalze bis zum Dauerbrenner, dem knickgelenkten Dumper. „Probefahren ist der Höhepunkt der Volvo Days“, berichtet Kajsa. „Diese gemeinsamen Stunden mit unseren Maschinen und unseren Technikern sind der Hauptgrund dafür, dass Spezialisten um die halbe Welt hierher reisen.“

Anlässlich dieser 55. Volvo Days fanden zwei verschiedene Galadinner statt. Das erste war den geschichtlichen Ursprüngen des Unternehmens gewidmet und fand im würdigen Rahmen des Munkell-Museums statt. Im Mittelpunkt des zweiten stand, was die Kunden in den kommenden Jahren von Volvo CE auf der Grundlage seiner Zukunftsplanungen erwarten können.

Die Volvo Days sind eine Veranstaltung, die Impulse setzt und all das zeigt, wofür das Unternehmen steht. Die Kundenresonanz war ausgezeichnet – und genau darauf kommt es an 



Lucky Monday... Volvo Spirit trifft einen Baggerfahrer, der Nigeria zu einem neuen Platz auf der Landkarte verhilft.

„DIESE MASCHINE HAT IN DEN LETZTEN ZWEI JAHREN TAGEIN TAGAUS GEARBEITET UND NIE VERSAGT, OBWOHL DIE ARBEIT EXTREM SCHWIERIG IST.“



Die Schönheit des Ortes täuscht jedoch über die harten Arbeitsbedingungen hinweg.

DER MASCHINIST MONDAY JOHNSON UND SEINE KOLLEGEN AMÜSIEREN SICH KÖSTLICH DARÜBER, DASS SEIN BAGGER, WENN MAN DESSEN POSITION AUF DER MOBILFUNK-SATELLITENKARTE SUCHT, FAST EINEN KILOMETER VON DER KÜSTE ENTFERNT AUF SEE SCHWIMMT.

Der 42 Jahre alte Monday ist Fahrer einer Unterwasser-Baumaschine von Volvo und einer der erfahrensten Arbeiter des 1.200 Mann starken Teams, das auf der riesigen Baustelle von EKO Atlantic in Lagos, Nigeria, dem größten Landgewinnungsprojekt der Welt, beschäftigt ist.

Am Ende eines schmalen Sandweges, gesäumt von den kobaltblauen Wellen des Atlantischen Ozeans, kann Monday für sich in Anspruch nehmen, an einem der malerischsten Orte weit und breit arbeiten zu dürfen. Die Schönheit des Ortes sollte jedoch nicht über die harten Arbeitsbedingungen hinwegtäuschen.

Die Quecksilbersäule des Thermometers kann durchaus auf 40 Grad Celsius klettern, und während der Regenzeit schüttet es derart, dass die Sicht gegen Null geht. Dann sind die Bedingungen auf der zehn Quadratkilometer großen Baustelle einzigartig: Salznebel vom Meer her, wenn die Wellen gegen die Felsen schlagen, sowie Sand und Staub, wenn die Luft ganz heiß und trocken ist. Sowohl Monday als auch seine Maschine müssen entsprechend hart im Nehmen sein können.



Die Volvo-Maschinen arbeiten auch unter sehr schwierigen Bedingungen und meistern diese hervorragend.

DIE WELLEN SCHLAGEN GEGEN DIE FELSEN UND SORGEN FÜR SALZNEBEL. SAND UND STAUB MIT HEISSER, TROCKENER LUFT TUN IHR ÜBRIGES. SOWOHL MONDAY ALS AUCH SEINE MASCHINE MÜSSEN VIEL AUSHALTEN KÖNNEN.

BEGEISTERUNG

„Die Arbeit kann hart sein“, erklärt er mit einem Lächeln, „aber die Volvo-Maschinen kommen damit gut zurecht. Im Fahrerhaus ist es angenehm kühl. Auch wenn der Untergrund mitunter uneben ist, bleibt die Maschine jederzeit im Gleichgewicht.“ Er zuckt mit den Achseln und lächelt erneut. „Es ist nie problematisch. Diese Maschine hat in den letzten zwei Jahren tagein tagaus gearbeitet und nie versagt, obwohl die Arbeit unglaublich schwer ist.“

Monday und der EC460, der bereits fast 5.000 Stunden auf dem Zähler hat, haben die Aufgabe, jeden Tag Tausende Tonnen Granitsteine abzusetzen, die von einem 250

Kilometer entfernten Steinbruch angeliefert werden. Sie sollen den Fuß eines acht Kilometer langen Walles bilden, der eine Barriere zum Meer bilden und die im Inneren entstehende Neuentwicklung schützen soll.

Es ist natürlich beileibe nicht die einzige Aufgabe, die Monday in den zwei Jahren Arbeit an dieser Stelle erledigt hat. Er hat schon mit anderen Volvo-Baggern gearbeitet, sowohl mit kurzem als auch mit langem Ausleger. Damit hat er andere Aufgaben bewältigt, einschließlich des Transports und der Sortierung der Barrieren in Geform, die ebenso einen Teil dessen bilden werden, was die Einheimischen „Die Große Mauer von Lagos“ nennen. Er ist auch schon Radlader gefahren.

Angesichts der Vorteile, die das Mammut-Projekt Eko Atlantic seiner Heimatstadt Lagos künftig bringen soll, strahlt Monday eine Mischung aus Zufriedenheit und Begeisterung aus. „Ich bin stolz darauf, hier zu arbeiten. Hoffentlich hilft es Lagos und bringt Geld und Investitionen und Arbeit für die Leute. Aber die Arbeit macht mir auch Spaß, und sie wird gut bezahlt.“

SCHWERE ARBEIT

Nach Schichtschluss schauen Monday, der seit zwölf Jahren als Baggerfahrer arbeitet, und seine Kollegen gern auf der Baustelle ein Fußballspiel, um die Arbeit aus dem Kopf zu



bekommen. Fußball ist in Nigeria ein Volkssport, und das Land schwebt nach dem Sieg der „Super Eagles“ im Afrika-Cup der Nationen Anfang 2013 noch immer auf Wolke sieben.

Während viele seiner Freunde die Spiele der englischen Premier League verfolgen, in denen nigerianische Stars wie John Obi Mikel und Victor Moses ihr Geld verdienen, ist Monday Anhänger des FC Barcelona. „Bei Fußball haben wir immer was zu Lachen und unseren Spaß. Auch wenn die Arbeit schwer ist, gibt es immer etwas zu lachen“, sagt er.

Die schwere Arbeit dauert noch viele Jahre an. Vier Jahre läuft das Projekt nun schon, und 140 Millionen Tonnen Sand sind für das Fundament der neuen Stadt aus dem Meer gebaggert worden, während 700.000 Tonnen Steine von Ibadan für den Bau der Mauer antransportiert wurden. Es werden aber noch mehrere Jahre vergehen, bis genügend Sand für das gesamte Gebiet aus dem Meer geholt worden ist. Noch hat Monday weitere vier Kilometer Mauer zu bauen.

CHANCEN

Es wird geschätzt, dass 2015 die ersten Gebäude auf dem bereits aus dem Meer geholten Land stehen werden. Es wird aber noch eine Generation dauern, bis das gesamte Gebiet fertig bebaut ist. Dann wird Monday seinen Schutzhelm schon

„HOFFENTLICH HILFT ES LAGOS UND BRINGT GELD UND INVESTITIONEN UND ARBEIT FÜR DIE MENSCHEN.“

lange abgesetzt haben. Bis dahin wird es hier Beschäftigung und Chancen für Leute wie ihn geben.

Die Hand über den Augen zum Schutz vor der Mittagssonne schaut Monday auf der riesigen Sandebene um sich, auf der die Neuentwicklung entstehen soll, übersät mit Dünen von Menschenhand und voller im Hitzedunst flimmernder Maschinen und Menschen. „Verrückt, sich vorzustellen, dass hier einmal eine neue Stadt stehen wird“, wagt Monday einen Blick in die Zukunft.

Aber eines Tages wird sie da stehen. Sie wird auf der Landkarte erscheinen, und er hat ihr zu diesem Platz verholfen. **W**

Text: Dan Waddell

Fotos: Julian Cornish Trestrail

KONTAKT HALTEN - AUF DEM LAUFENDEN BLEIBEN

Verfolgen Sie das Volvo Spirit Magazin
weltweit auf:

www.volvocepiritmagazine.com



Erfahren Sie mehr über uns auf Twitter und
Facebook, oder laden Sie unsere kostenlose
Spirit-iPad-App für exklusive Artikel, Videos und
mehr herunter.



VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT www.volvoce.com



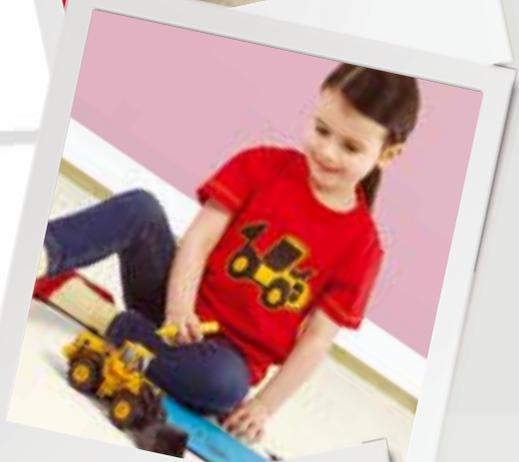
Official Volvo Merchandise

VOLVO

ÜBUNG MACHT DEN MEISTER

Die Leidenschaft für Perfektion
beginnt am Anfang.

Entdecke die „Yellow Tab“-Warenkollektion
unter: www.volvomerchandise.com



OFFICIAL VOLVO MERCHANDISE

VOLVO

Volvo Merchandise Corporation