

spirit

VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT MAGAZINE



DE GROENE MIJN VAN CHINA

VOLVO'S AAN HET WERK IN EEN GEBIED MET STRENGE MILIEUNORMEN

Redding in extremis: Knikdumpers in de strijd tegen het water in Alberta (Canada)

Focus: Innovatie – nieuwe ideeën eten, ademen en beleven

Key Accounts: Volvo totaal gefocust op behoeften van de klant

Cockpit: Helpen om Nigeria op de kaart te zetten

Plus: Volvo's wegenbouwmachines maken het onmogelijke mogelijk in Rusland;

CareTrack van onschatbare waarde in India



Inhoud

- 5 De groene mijn van China**
Volvo voldoet in Sichuan (China) aan alle strenge milieunormen voor de keuze van bouwmaschinen zonder de efficiëntie in gevaar te brengen.
- 13 Redding in extremis**
Knikdumpers van Volvo helpen levens te redden tijdens de vernietigende overstromingen in Alberta.
- 21 Volvo Blaw Knox 7000 Serie**
De eerste Blaw Knox asfalteermachines, die volledig door Volvo zijn ontworpen en ontwikkeld, oogsten grote bewondering.
- 29 Het onmogelijke wordt mogelijk**
KDB Russia en Volvo, een voorbeeld van hoe twee ondernemingen samenwerken om elkaars business te bevorderen en oplossingen te vinden voor de moeilijkste problemen.
- 37 Spotlight**
Nick Bice – de man van staal en de revolutie van de Volvo Ocean Race.



Alleen de sterkste overleeft

Charles Darwin zei ooit dat het niet de sterkste van de soort is die overleeft, en ook niet de intelligentste. Wie dan wel overleeft? Diegene die het beste omgaat met verandering.

Volvo CE heeft zich in zijn 181-jarig bestaan, sinds de oprichting in zijn thuishaven Eskilstuna (Zweden), ontwikkeld tot een wereldwijde industriegigant. En het is juist te danken aan het aanpassingsvermogen van onze onderneming dat wij competitief wisten te blijven. Volvo doet echter meer dan gewoon reageren op veranderingen. Wij gaan altijd een stap verder en proberen die veranderingen naar onze hand te zetten. Net als in 1832 staat innovatie dan ook altijd bovenaan onze agenda.

Natuurlijk gaat het bij innovatie niet altijd om high-tech huzarenstukjes of futuristische conceptmachines. Vaak komt het neer op incrementele verbeteringen aan onze producten op het vlak van kwaliteit, veiligheid en milieuzorg. In deze Spirit geeft Anders Larsson, Head of Technology, uitleg bij de drijvende kracht van het allereerste Innovation Forum van Volvo CE, waar de pers kon ontdekken hoe innovatie is ingebed in het DNA van onze onderneming.

Eén van de recentste innovaties van Volvo zijn de Tier 4 Final/Stage IV-compatibele motoren, die wij nu beginnen te leveren aan de klanten. Nooit eerder hebben wij zo sterk gefocust op brandstofefficiëntie en uitstootverlaging als bij de ontwikkeling van deze motoren. Dat geldt niet alleen voor de markten waarvoor de nieuwe reglementeringen gelden, dit zijn wereldwijde aandachtspunten. Een goed voorbeeld is de groene mijn van Lomon Panzhihua in de provincie Sichuan, in het zuidwesten van China. Wij gaan na hoe sommige innovaties van Volvo CE op het vlak van milieuzorg in deze mijn in praktijk worden gebracht en de concurrentie ver achter zich laten.

Voor Volvo CE is innovatie ook de manier waarop wij als onderneming samenwerken met onze klanten en onze machines afstemmen op hun behoeften. In Rusland laten wij zien hoe Volvo CE en onze klant KDB samenwerken om de infrastructuur te leveren voor de Olympische Spelen van 2014 in Sotsji, waar de allerfitsten zullen tonen tot welke extreme prestaties de atletische mens in staat is. Net als de topsporters maken Volvo CE en KDB het schijnbaar onmogelijke mogelijk met een vloot krachtige en compleet uitgeruste wegenbouwmachines.

Bij al deze verhalen die wij voor u geselecteerd hebben, mag uiteraard het indrukwekkende verhaal van de familie Smith uit Alberta (Canada) niet ontbreken. Toen de burens er door de overstromingen



in hun huizen gevangen zaten, gebruikten de Smiths hun twee dumpers met platte laadvloer om hen te bevrijden. Helaas hebben hun twee aangepaste knikdumpers – de enige twee ter wereld en natuurlijk niet berekend op reddingswerk – het hoge water niet overleefd, maar dankzij hun unieke kenmerken en de vindingrijkheid van de eigenaars, kunnen zo'n 1000 mensen dit avontuur wel navertellen.

Niet alleen Volvo CE evolueert, ook Spirit magazine verandert. Voor het volgende nummer werken wij aan een totaal nieuwe look en uiteraard krijgt u dan weer volop nieuws over de nieuwste innovaties waarmee Volvo CE de concurrentie ver voor blijft. Net zoals ieder jaar.

Klas Magnusson

UITGEVER Volvo Construction Equipment
HOOFDREDACTEUR Klas Magnusson **REDACTIE-ASSISTENT** Klas Magnusson
REDACTIONELE ASSISTENTIE EN LAY-OUT EMG Communications Ltd
MEDEWERKERS Niall Edworthy, Tony Lawrence, Dan Waddell, Holly Brace, Chi-an Chang
FOTOGRAFIE Julian Cornish Trestail

CORRESPONDENTIEADRES: VOLVO SPIRIT – VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT, HUNDERENVELD 10, 1082 BRUSSEL, BELGIË. E-MAIL: VOLVO.SPIRIT@VOLVO.COM

ALLE RECHTEN VOORBEHOUDEN. NIETS VAN DEZE PUBLICATIE MAG WORDEN VERMENIGVULDIGD EN/OF OPENBAAR GEMAAKT DOOR MIDDEL VAN DRUK, FOTOCOPIË, MICROFILM OF OP WELKE ANDERE WIJZE DAN OOK, EN EVENMIN IN EEN RETRIEVAL SYSTEEM WORDEN OPGESLAGEN, ZONDER DE VOORAFGAANDE SCHRIFTELIJKE TOESTEMMING VAN DE UITGEVER. VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT AANVAARDT GEEN VERANTWOORDELIJKHEID VOOR FOUTEN OF WEGLATINGEN IN DEZE PUBLICATIE EN GAAT NIET NOODZAKELIJKERWIJS AKKOORD MET DE INHOUD ERVAN. DEZE PUBLICATIE KAN TECHNISCHE OF ANDERE ONNAUWKEURIGHEDEN BEVATTEN EN NIET ALLE PRODUCTEN OF DIENSTEN WAARNAAR WORDT VERWEZEN, ZIJN OVERAL VERKRIJGBAAR.

www.volvocem.com/global



DEALER NETWORK

TOTAL SOLUTIONS

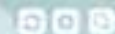


ALLE PRODUCTEN EN DIENSTEN VAN VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT MET MAAR ÉÉN MUISKLIK

**U vindt uw plaatselijke dealer op
www.volvoce.com**



CUSTOMER SERVICE



RELIABILITY



VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT

www.volvoce.com





De groene mijn van China

LI BAI, EEN BEKENDE DICHTER UIT HET OUDE CHINA, ZEI OOI DAT DE WEGEN IN SICHUAN “ONTOEGANKELIJKER WAREN DAN DE LUCHT”. EEN COLLEGA VAN HEM, DE EVENMIN ONBEKENDE DICHTER DU FU, SCHREEF: “DOOR MIJN RAAM KAN IK DE EEUWIGE SNEEUW OP DE WEST MOUNTAIN ZIEN.” IN DE LOOP DER EEUWEN ZIJN DOOR DE UNIEKE LANDSCHAPPEN EN DE OUDE CULTUUR GROTE RIJKDOMMEN EN EEN UITERST GECULTIVEERD VOLK TOT ONTWIKKELING GEKOMEN, NET ALS EEN AANTAL LEGENDES IN SICHUAN, EEN GEBIED DAT BEKEND STAAT ALS HET “LAND VAN OVERVLOED”.

In het zuidwestelijke deel van Sichuan ligt de prachtige, legendarische stad Panzhihua. De afgelopen veertig jaar heeft de stad een sterke economische groei doorgemaakt en is ze toonaangevend geworden op het gebied van de productie van staal, vanadium-titanium en energie. Dankzij de grote minerale rijkdommen en de aanhoudend groeiende vraag naar mineralen gaat het de mijnbouw hier voor de wind.

Toch valt in het uitgestrekte industriële landschap van Panzhihua duidelijk een groot, groen gebied op. Op de kaart ziet het eruit als een groene zee, in werkelijkheid zijn het bomen. Een oceaan van bomen, zover het oog kan zien. Een groene mijn, die wordt geëxploiteerd door de Lomon Corporation.

De Lomon Corporation vestigde zich in 2003 in Panzhihua. Deze grote privéonderneming legt zich toe op de grootschalige ontwikkeling en het gebruik van fosfor, titanium, biochemische producten en magnetiet op vanadium-titaniumbasis. Sinds ze in 2007 een mijn in de stad kocht, focust de Lomon Corporation vooral op de winning van fosforerts. De activiteiten van het bedrijf stellen hoge eisen aan de aanwezigheid van vegetatie, stofpreventie en uitstootbeheersing. Ieder jaar wordt het doorgelicht door de milieudiensten van de overheid en de titel van “groene mijn”, waar het groot belang aan hecht, is dan ook absoluut verdiend.

UITRUSTING DIE DE SNELLE GROEI KAN BIJBENEN

De strenge milieuvoorschriften zijn mede bepalend voor de uitrusting die de Lomon Panzhihua Base kiest. Hun mijnbouwmachines moeten uiterst efficiënt zijn en mogen slechts een zeer lage uitstoot produceren. Het werk in een mijn stelt ook hoge eisen aan het staal dat in de uitrusting wordt gebruikt, vooral aan de tanden van de bakken. De kwaliteit moet dan ook absoluut top zijn om het werk aan te kunnen en de snelle groei van de onderneming te waarborgen. Lomon Panzhihua Base kocht ooit acht graafmachines van twee verschillende merken. Op basis van een horizontale vergelijking koos het later voor de graafmachines van Volvo. Aanvankelijk had het bedrijf vier Volvo graafmachines, nu heeft het er op de diverse werven in Panzhihua drieëntwintig, waaronder de EC360 en EC460.

Volgens specialisten in Panzhihua betekent één dag machinestilstand van een graafmachine een verlies van 3500 m³ aan mineralen. Vandaar dat de kwaliteit, zeker voor een groeiend bedrijf, van cruciaal belang is. “Stabiele en efficiënte prestaties zijn de voornaamste reden waarom wij blijven kiezen voor Volvo CE”, zegt de heer Wu, die Management Engineer van het bedrijf is. “Volvo is nu onze grootste leverancier van machines voor onze mijnbouwactiviteiten. Ik ben verantwoordelijk voor het beheer en de continuïteit van de uitrusting voor zware werkzaamheden en ik vind de motoren van de Volvo CE machines de beste omdat ze





**“STABIELE EN EFFICIËNTE
PRESTATIES ZIJN DE
VOORNAAMSTE REDENEN
WAAROM WIJ BLIJVEN KIEZEN
VOOR VOLVO CONSTRUCTION
EQUIPMENT.”**





zelden of nooit storingen vertonen. De motor is het hart van een machine en is dus bepalend voor het uithoudingsvermogen.”

HOGЕ PRODUCTIVITEIT, LAGE KOSTEN

Het stof in de mijn en de temperaturen, tot soms meer dan 40°C in de zomer, zijn een stevige uitdaging, maar de machines van Volvo gaan daar uitstekend mee om. Eén van de graafmachines van Volvo CE heeft al 18.200 uren op de teller staan!

De hydraulische systemen van Volvo werken perfect samen met de motor, waardoor de machines uiterst stabiel en efficiënt zijn. Dat verklaart waarom Lomon Panzhuhua Base graafmachines van Volvo CE is gaan gebruiken en sindsdien veel productiever is. De efficiëntie van de machines is zelfs met 90% gestegen! De combinatie van hoge productiviteit, lage onderhoudskosten en indrukwekkende prestaties is voor het bedrijf een stevige basis om de uitrustingskosten onder controle te houden.

Lomon Panzhuhua Base vergeleek de Volvo-onderdelen met die van van andere merken. De onderdelen van Volvo bleken aanzienlijk stabiel en duurzamer, met als resultaat een langere levensduur, sterk verbeterde efficiëntie, een grotere beschikbaarheid en een lagere storingskans. Daarom gebruikt Lomon Panzhuhua Base consequent uitsluitend originele Volvo-onderdelen. Die zijn weliswaar niet echt goedkoop, maar ze bieden wel een duidelijke meerwaarde wanneer men niet constant wil investeren in de vervanging van onderdelen. Met een volledig bedrijfsklare Volvo CE graafmachine kan het bedrijf de kosten in twee jaar terugverdienen. Tegelijkertijd bevordert Lomon Panzhuhua Base de levensduur van zijn machines door regelmatig onderhoud en revisie. Ook dat heeft een aanzienlijk rendement opgeleverd. Het bedrijf heeft nog geen enkele Volvo graafmachine naar de schroot hoeven te brengen.

ERVAREN MACHINISTEN, PROFESSIONELE TRAINING EN HULP WANNEER HET NODIG IS

Om het maximum uit deze Volvo graafmachines te halen is het van vitaal belang om uitmuntende machinisten te

vinden en verder op te leiden. Het bedrijf heeft machinisten die een door de overheid uitgegeven diploma hebben en ieder jaar uitgebreid geëvalueerd worden. Lomon Panzhuhua Base investeert flink in de opleiding van zijn medewerkers. Het bedrijf hecht ook veel waarde aan professionele trainingen met machines van Volvo CE, die theorie en praktijk combineren. “Wij hebben als bedrijf veel baat gehad bij opleidingen”, vertelt machinist Xiao Mou. “Ze hebben ons een diepgaand inzicht in diverse details opgeleverd, zoals het dagelijks onderhoud, olieversen en rijgedrag. Zelf werk ik al jaren met een Volvo EC460. Nu begrijp ik pas goed dat een machine een bepaalde zorg nodig heeft, net als mensen.”

Chengdu Fusheng Construction Machinery Co.,Ltd, een erkende dealer van Volvo Construction Equipment, speelt een belangrijke rol bij de uitvoering van het opleidingsprogramma, dat speciaal voor Lomon Panzhuhua Base is ontwikkeld. Medewerkers van Fusheng treden op als instructeur en geven de technici en machinisten in opleiding professioneel advies. Het vliegveld Panzhuhua Airport is al bijna twee jaar buiten gebruik en het vervoer is beperkt, maar wanneer er een telefoontje komt van Lomon Panzhuhua Base, zorgt Fusheng wel dat hij zo snel mogelijk in Panzhuhua is om te bepalen om welke storing het gaat en deze te verhelpen. “Fusheng heeft een onderhoudsteam in de mijn”, vertelt Operations Manager Zhang Shiyin. “Ze zijn er dus altijd wanneer je ze nodig hebt. Wij danken onze toegenomen en snelle productie voor een groot deel aan de support van Volvo CE, dat niet alleen een onmisbare maar ook een strategische partner voor ons is.”

Volvo CE heeft Lomon Panzhuhua Base stap voor stap begeleid in deze periode van ongelooflijke groei. Net als Volvo hecht Lomon ondanks zijn snelle groei veel belang aan milieubehoud. Milieuzorg is een kwestie van verantwoordelijkheid en ook van wederzijds begrip. Zorgen voor de mensen in je omgeving, voor de verstandhouding met je partners en de geschenken die moeder natuur je geeft. Dat is precies wat ze doen in de groene mijn van Panzhuhua. **WM**



De naam van de Chinese stad Chongqing betekent “Dubbele Viering” en dat is bijzonder toepasselijk, want CQRH en de voorzitter van haar houdstermaatschappij Huigong Group, de heer Wang Zongbai, hebben heel wat te vieren!



Het centrum beslaat een oppervlakte van ongeveer 560 vierkante meter en wordt beschouwd als de toonaangevende fabriek Zuidwest-China.

MET EEN BEVOLKING VAN BIJNA NEGENENTWINTIG MILJOEN MENSEN IS CHONGQING ÉÉN VAN DE GROOTSTE STEDEN IN HET ZUIDWESTEN VAN CHINA. HET IS OOK ÉÉN VAN DE VIER DIRECT GECONTROLEERDE STEDEN IN DE VOLKSREPUBLIC CHINA. CHONGQING IS EEN STAD MET EEN INDRIKWEKKENDE GESCHIEDENIS EN CULTUUR. BESTUURLIJK GEZIEN BESTAAT ZE UIT NEGENTIEN DISTRICTEN, VIJFTIEN GEWESTEN EN VIER AUTONOME GEWESTEN EN VORMT ZE HET ECONOMISCH HART VAN HET JANGTSEKIANGBEKKEN.

De stad ligt tussen het Qinghai-Tibet plateau en het stroomgebied van het middelste en lagere deel van de Jangtsekiang. Dit uitgestrekte gebied wordt doorkruist door tal van rivieren en wordt in het noorden, oosten, zuidoosten en zuiden door gebergte begrensd. Het hele gebied daalt van het noorden naar het zuiden, naar het dal van de Jangtsekiang, en vertoont soms een erg grillig reliëf. Het subtropische klimaat wordt gekenmerkt door moessons.

Chongqing werd in maart 1997 van de provincie Sichuan gescheiden en werd daardoor bestuurlijk een aparte gemeente, die zich samen met de westelijke gebieden van China snel ontwikkelde.

VEEL TROEVEN

De stad is een belangrijk productie- en transportcentrum en werd in juli 2012 door 'the Economist' tot de dertien grootste opkomende megasteden van China gerekend. De stedenbouw gaat hier dan ook

razendsnel. Uit statistieken blijkt dat er door nieuwbouw ongeveer 137.000 vierkante meter nuttige vloeroppervlakte per dag is bijgekomen voor woningen, winkels, bedrijven en fabrieken.



Op 19 juli nam Volvo Construction Equipment onder grote belangstelling het officiële Used Equipment Southwest Repair Center in gebruik.

“CQRH HEEFT AL JARENLANG EEN ZAKELIJKE RELATIE MET VOLVO CE.”

Chongqing is het op twee na grootste centrum van de autoproductie in China en daarnaast het grootste productiecentrum van motorfietsen van het land. Ieder jaar rollen hier een miljoen auto's en 8,6 miljoen motorfietsen van de band. De stad staat op de negende plaats van de grootste ijzer- en staalcentra van het land en in de top drie van de aluminiumproductie. Ook landbouw is belangrijk met als voornaamste producten rijst en fruit, vooral sinaasappelen. Natuurlijke rijkdommen zijn overvloedig aanwezig en omvatten grote reserves steenkool, aardgas en meer dan veertig soorten mineralen.

De stad heeft zwaar geïnvesteerd in haar infrastructuur met de bedoeling kapitaal aan te trekken. Het wegen- en spoorwegennet dat Chongqing met de rest van China verbindt is uitgebreid en geüpgraded en de nabije Driekloevendam (de grootste stuwdam ter wereld) zal na voltooiing de stad van elektriciteit voorzien. Boven zullen door de bouw van de dam ook oceaanschepen de rivierhaven aan de Jangtsekiang kunnen

bereiken. Het resultaat van deze inspanningen is dat buitenlandse banken, financiële instanties en retailbedrijven besloten hebben in Chongqing te investeren, een voorbeeld dat Volvo Construction Equipment graag volgt.

INVESTEREN IN SUPERIEURE SERVICE

Op 19 juli nam Volvo Construction Equipment onder grote belangstelling het officiële 'Used Equipment Southwest Repair Center' in gebruik. Dit is het vierde reparatiecentrum voor gebruikte machines in China en het eerste in het zuidwesten, om ook daar de markt voor gebruikte voertuigen beter te kunnen bedienen. Chongqing Ruihao Construction Equipment Technology Services Ltd. (CQRH), één van de grootste dealers in het Chinese netwerk van Volvo CE, heeft hier meer dan 130 miljoen Yuan (€15.644.460) voor Volvo CE geïnvesteerd.

CQRH bouwde de vestiging met onder meer kantoren, een werkplaats, een demonstratiecentrum, een auditorium en zelfs een hotel. Het centrum beslaat een oppervlakte van ongeveer 560 vierkante meter en wordt beschouwd als de toonaangevende professionele revisiefabriek voor gebruikte machines in Zuidwest-China en geldt als hét 4S-centrum van de regio. 4S is de afkorting van Sales, Spareparts, Service, Survey (verkoop, onderdelen, service en onderzoek) en hiermee biedt het centrum een werkelijk superieur servicepakket aan.

CQRH heeft al jaren een uitstekende zakelijke relatie met Volvo CE en kan haar klanten nu niet alleen van nieuwe machines voorzien, maar ook onderdelen leveren, gebruikte machines vervangen, onderhouden en renoveren. De voltooiing van dit Volvo CE reparatiecentrum in het zuidwesten is een nieuwe en boeiende fase in de groei van CQRH.

De onderneming is in 2004 opgericht met een kapitaal van 3 miljoen USD en is één van de eerste bedrijven die toegang hebben tot Chongqing als afzetmarkt. CQRH is de enige Volvo CE dealer in Chongqing en heeft de afgelopen negen jaar duizenden machines geleverd. Zoals Volvo CE van zijn dealers verlangt, heeft CQRH een 4S-filiaal geopend, zodat het nu kan zorgen voor distributie, reparatie en voor de levering van onderdelen.

EIGEN AANPAK

De onderneming kiest duidelijk voor ontwikkeling op lange termijn. Om in te spelen op de behoeften van de markt en voor de diversifiëring van het businessmodel werd er bijvoorbeeld een onafhankelijke revisiewerkplaats gebouwd, waar tegelijkertijd aan zes grote machines gewerkt kan worden.

CQRH hecht ook zeer veel belang aan de competentie van haar medewerkers en huldigt het idee dat een voortreffelijk verkoopteam weliswaar winst kan genereren, maar dat een professioneel serviceteam toch essentieel is voor de toekomstige ontwikkeling. Om de efficiëntie te vergroten worden dan ook zowel de verkopers als de servicemedewerkers aangemoedigd om gebruik te maken van de opleidingen en andere faciliteiten.

De onderneming heeft veel veranderingen in de afgelopen jaren in China van nabij meegemaakt. Dat ze zich profileert als een topleverancier voor de sector is een voordeel voor de stad Chongqing en verstevigt bovendien haar partnerrelatie met Volvo CE.

SAMENWERKING OP LANGE TERMIJN

CQRH is een volle dochter van Chongqing Huigong Industrial (Group) Co., Ltd. (CQHG), die is opgericht in 1990. CQHG is eigenaar van meer dan twintig bedrijven en heeft in totaal ruim 2000 medewerkers. Voor de groep hebben bouwuitrusting en -machines, engineeringmachines en de herproductie van machines geen geheimen. Geografisch gezien omvat CQHG met haar huidige activiteiten de provincies Chongqing, Sichuan, Guizhou en Yunnan.

De samenwerking tussen Chongqing Huigong Industrial Co., Ltd. en Volvo CE dateert uit 2003, toen het bedrijf de enige Volvo CE dealer voor zowel Chongqing als Guizhou werd.

In 2004 werden Chongqing Ruihao Construction Equipment Technology Services Ltd. (CQRH) en Guizhou Ruihao Construction Equipment Technology Services Ltd., twee bedrijven van de CQHG Group, opgericht om zich toe te leggen op de verkoop van producten van Volvo CE. In Guiyang en Chongqing werden 4S vestigingen geopend die aan de normen van Volvo CE voldoen.

De groep is actief in de meeste provincies van Zuidwest-China. De voorzitter van de holding van CQHG, de heer Wang Zongbai, noemt Volvo een betrouwbaar merk dat bewonderd wordt door de grootste klanten en ook zijn bedrijf heel wat zakelijke kansen en winst kan opleveren.

RELATIES ZIJN ESSENTIEEL

In de loop der jaren hebben CQRH en Volvo CE nauw samengewerkt. Het eerste Volvo Construction Equipment Technology Seminar werd bijvoorbeeld georganiseerd door de heer Wang persoonlijk, met de bedoeling om Volvo CE als wereldmerk bij honderden klanten te introduceren. Hoewel Volvo CE toen nog maar net op de Chinese markt actief was, werden er tijdens het seminar maar liefst dertien Volvo graafmachines verkocht!

De heer Wang (1962) heeft een Bachelordiploma en richtte zijn bedrijf op in 1989. Als voorzitter van CQHG en de filialen ervan, onderhoudt de heer Wang al vele jaren lang een hechte relatie met Volvo CE. CQRH is één van de belangrijkste dealers van Volvo CE in China en is als zodanig nauw betrokken bij de vele activiteiten van VCE in de regio. Enrich, een filiaal van de Huigong Group, won de VCE China Dealer Agreement Competition van 2012 en mocht daardoor de Volvo Ocean Race in Ierland bijwonen. De heer Wang was aanwezig bij dit imposante evenement.

Als fervent golfer deed hij ook mee aan de Volvo World Golf Challenge, waarvoor Volvo CE als gastheer optrad. Hij begeleidde zijn klanten en deed mee aan alle activiteiten van het toernooi. Eén van zijn klanten wist bij het evenement zelfs beslag te leggen op de eerste plaats!

“Ik heb het volste vertrouwen in Volvo CE's strategie voor de secundaire markt”, zegt de heer Wang. “Wij hebben ons Used Equipment Southwest Repair Center na jaren van voorbereiding gebouwd en het wordt nu beschouwd als een nieuwe start voor de ontwikkeling van CQRH.”

In de stad van de “Dubbele Viering” zijn CQRH en Volvo Construction Equipment een voorbeeld van een uitstekend partnerschap met een rooskleurige toekomst. Wie weet kunnen de partners al plannen maken voor nog meer dubbele vieringen... 

A close-up photograph of a yellow excavator bucket. The bucket has the number '260' in large black digits. It is splashing water, creating a dynamic scene with white foam and droplets. The background is a bright, overexposed area, possibly a body of water or a very bright sky.

Redding in extremis

Knikdumpers werken vaak op moeilijk terrein om stenen, grond, puin en dergelijke te vervoeren. Ze hebben het dan zwaar te verduren. Ze ploegen door diepe modderpoelen, over steile hellingen en paden met diepe sporen, die absoluut niet lijken op wat je met goed fatsoen een weg zou kunnen noemen.

In de zomer van 2013 leverden de onheilspellende overstromingen in Alberta heel wat onverwachte problemen op en zelfs de eigenaars van de dumpers wisten niet of de machines wel opgewassen waren tegen het razende water. Maar het stond twee meter hoog en tijd om na te denken was er gewoon niet. Ze moesten meteen iets doen. Daardoor hebben ze honderden levens gered.

De zomer van 2013 was in veel gebieden in Canada en de Verenigde Staten erg nat. Neem nu High River in Alberta (Canada)... je zou denken dat een stad met zo'n naam wel gewend is aan hoog water. Dat klopt ook, want ze weten daar dat er in het late voorjaar en in het begin van de zomer kleine overstromingen komen. Niet af en toe, maar altijd.

In High River, dat ten noorden van de Amerikaanse staat Montana ligt, weten ze dat het in de zomer in de Canadian Rockies vochtig is en dat betekent dat het gaat regenen. Half juni bleek echter al gauw dat er meer regen zou vallen dan normaal. Vochtige lucht, afkomstig uit de Verenigde Staten, bleef hangen en veroorzaakte aanhoudende en zware regenval in de uitlopers van het gebergte bij Alberta. Het water kon alleen maar naar beneden en nam op zijn weg naar het dal de smeltende sneeuw mee. De rivieren en waterwegen konden het gewoon niet slikken, daardoor was er in de steden en dorpen in de heuvels nauwelijks tijd om te reageren. Tweeëndertig keer werd de noodtoestand uitgeroepen. Meer dan 100.000 mensen moesten volgens het Canadese Rode Kruis uit de regio Alberta worden geëvacueerd.



“De Volvo dumpers hadden genoeg vermogen en waren ook zwaar genoeg om weerstand te bieden aan de stortvloed die door de straten raasde.”



HET REGENT NIET, HET PLENST

Ken Smith en zijn vrouw Mary Dawn zijn geboren en getogen in de streek van High River. Zij hebben hier hun twee zoons grootgebracht en zijn er hun hele leven blijven wonen. Zij kennen het land door en door. Ze kennen iedereen in deze hechte landelijke gemeenschap waar Ken al eenentwintig jaar actief is met zijn bedrijf, Ken Corral Cleaners, dat gespecialiseerd is in bemesting, de sanering van grasland, afgraving, laden en transport. Er is geen machine waar zijn zoons Jarrett (24) en Keenan (21) niet mee hebben gereden en die ervaring zou hen goed van pas komen. Maar dan wel op een manier die ze nooit verwacht hadden.

Voor 19 juni was er storm voorspeld en de Smiths hielden rekening met zware regenval en hevige wind, zoals ze al zo vaak hadden meegemaakt. Toen Mary Dawn en Keenan de volgende ochtend naar de stad reden werden ze regelmatig aan de kant gezet door agenten en brandweerlieden, omdat ze de drie wielladers van hun bedrijf nodig bleken

te hebben. In het snel stijgende water konden de machines echter ook geen wonderen doen want ze hadden moeite om zich een weg te banen door de vele ondergelopen straten. Tegen de middag lag het telefoonverkeer plat, zowel de vaste als de mobiele lijnen.

Keenan en Jarrett beseften snel dat alleen de twee Volvo A30D knikdumpers van hun bedrijf eventueel een kans maakten in het overstroomde gebied. De machines waren op maat aangepast voor bemestingswerk en hadden een platte laadvloer die met 3,3 meter was verlengd.

“De Volvo dumpers hadden genoeg vermogen en waren ook zwaar genoeg om weerstand te bieden aan de stortvloed die door de straten raasde”, zegt Ken. “Andere voertuigen zouden gewoon zijn weggespoeld, maar de Volvo’s bleven onverstoorbaar hun werk doen.”

DOORWEEKT EN PIKDONKER

Het water stond zo hoog in de straten dat je niet meer kon zien waar

stoepranden, muurtjes of brandkranen waren, dus het kwam goed uit dat Jarrett en Keenan de stad en de plaatselijke wegen kennen als hun broekzak.

Bij de overstromingen van Alberta in 2013 werd een debiet gemeten van maar liefst 2200 kubieke meter per seconde. Normaal heeft de Highwood River die hier in de buurt stroomt een debiet van vijftientwintig kubieke meter per seconde.

Toen de avond viel was alles pikdonker. De enige lichten die er te zien waren, kwamen van de koplampen van de Volvo dumpers. Rond tien uur ‘s avonds stond het water in de stad gemiddeld 1,5 hoog, maar op veel plaatsen was dat twee meter en er waren zelfs plekken waar 3,5 meter werd gemeten.

EVACUATIE VAN DEUR TOT DEUR

Ken trok met zijn dumpers van deur tot deur om mensen te redden. Omdat het water zo snel steeg, hadden velen geen tijd om enkele bezittingen of

aandenkens mee te nemen. “In de meeste gevallen reden we de dumper met de laadvloer zo ver mogelijk tegen de gevel of de dakrand, waar de mensen stonden te wachten”, zegt Ken.

De hele nacht ging dat op die manier door. “Dit was niet het soort cyclustijden waar je het normaal over hebt als je over machines praat”, zegt Larry Brunton, Branch Manager voor Calgary van Strongco Equipment. “Maar het werkte fantastisch.” Ken schat dat ze in de loop van de nacht ongeveer duizend mensen geëvacueerd hebben, telkens vijftig per rit met een volle dumper.

“De Volvo dumper bleek door zijn gewicht, vermogen, hoogte en design in feite bijzonder geschikt voor dit soort reddingsactie”, zegt Mike Eperjesy, Volvo District Product Support Manager. “Natuurlijk heeft Volvo deze machines niet ontworpen voor werk in overstroomd gebied, maar sommige essentiële designelementen, bijvoorbeeld de hoog gemonteerde motoruitlaat, motorluchtreiniger en luchtinlaatfilter, hebben er wel toe bijgedragen dat ze zo lang in het water hebben standgehouden. Zolang ze droog bleven konden de motoren gewoon blijven draaien.”

Uiteindelijk bleken de hoge golven voor de meeste machines toch teveel. Jarretts knikdumper werd overspoeld door eenloedgolf van 2,5 meter hoog en hij moest met een boot in veiligheid gebracht worden. De machine stond twee weken na de reddingsoperatie nog altijd tot aan de cabine onder water.

GEMAAKT VOOR WERK

Volvo heeft zijn dumpers niet specifiek voor werk in het water ontworpen, maar ze passen wel perfect in het business plan dat Ken voor zijn bedrijf ontwikkelde. Met zijn op maat aangepaste bemestingstrucks rijdt hij naar de boeren om de stallen schoon te maken, mest, kiezelen en kuilvoer op te halen en daarvoor moet hij vaak over moeilijk terrein rijden, vol diepe modderpoelen en verraderlijk gesteente.



Ken Smith, Keenan Smith en Jarrett Smith.

“Wij hebben dumpers van alle merken bekeken maar die van Volvo bevielen ons het best”, zegt Ken. “De hydraulische systemen waren perfect voor ons. We moesten alleen een extra doorstroom pomp laten installeren om het mechanische deel van de mestverspreider aan de achterkant te kunnen gebruiken. Alle andere merken zouden daarvoor nog een extra motor en lijnen moeten monteren. Wat wij zo goed vonden aan de Volvo's is dat ze stevig gebouwd zijn en zeswielaandrijving met flotatiebanden hebben. Qua betrouwbaarheid vonden wij ze ideaal. Wij hebben ze alleen laten aanpassen voor ons specifieke werk.

Kens op maat aangepaste mestverspreiders zijn de enige twee in de hele wereld. Hij zegt dat de twee aangepaste Volvo dumpers samen het werk doen waar vroeger vijf tandemtrucks voor nodig waren en daarnaast het werk lichter maken en het onderhoud beperken. Bovendien vindt hij de Volvo A30D's beter geschikt dan hun grote broers, de A35 en A40. De A30D's zijn namelijk smaller en kunnen daardoor makkelijker de poorten van de boerderijen binnenrijden.

De twee dumpers waren niet de enige machines die bij de overstromingen in Alberta geholpen hebben. Ook de Volvo A35D en A40D dumpers die Ken bij Strongco heeft gekocht, werden gebruikt bij het opruimwerk dat de overheid organiseerde.

SAMEN STERK NA DE RAMP

Net als iedereen heeft ook de familie van Ken bij de ramp veel verloren. Zijn op maat aangepaste

Volvo bemestingstrucks werden na hun heldhaftige reddingswerk total loss verklaard. Veel mensen verloren hun woning of hun bedrijf en helaas vielen er bij de overstromingen ook doden te betreuren. Maar in deze crisistijd bleek de solidariteit groot.

“Wij waren niet de enigen die hebben geholpen. Wij hadden onze machines, anderen gebruikten hun trucks of wielladers en ik heb zelfs gezien dat er maaidorsers werden ingezet om de mensen op het droge te helpen”, vertelt Ken.

“Er is nu eenmaal geen kant-en-klaar draaiboek om een hele stad te evacueren. Iedereen zei gewoon ‘Kom op, we moeten helpen.’”

Nast de Smiths is ook Strongco, de grootste dealer van Volvo Construction Equipment in Canada, nauw betrokken bij het herstel. Strongco heeft onder zijn personeel een grootscheepse collecte georganiseerd en 12.300 dollar opgehaald. Dat bedrag werd aan het Canadese Rode Kruis geschonken en Volvo Construction Equipment North America heeft daar nog eens 5000 dollar bovenop gedaan.

De Smiths, Strongco en de inwoners van High River hebben de handen in elkaar geslagen om samen de modder, het water en de tranen te bedwingen van een zomer die niemand hier ooit zal vergeten. **WM**

Tekst: Chi-an Chang



Nieuwe ideeën eten, ademen en (be)leven: waarom innovatie in het Volvo DNA zit.



Anders Larsson, Executive Vice President of Technology van Volvo CE.

EERDER DIT JAAR ORGANISEERDE VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT ZIJN EERSTE INNOVATION FORUM. ANDERS LARSSON KREEG BIJ DEZE GELEGENHEID DE VRAAG OF DE ONDERNEMING OOIIT ZOU OVERWEGEN NIET MEER OP INNOVATIE TE FOCUSSEN EN DE UITGAVEN VOOR R&D TE BEPERKEN OM IN FINANCIIEEL MOEILIJKE TIJDEN GELD TE BESPAREN.

Het antwoord van Volvo CE's Executive Vice President of Technology was een ondubbelzinnig 'nee', hetzelfde antwoord dat iedereen binnen ons bedrijf op ieder moment in onze lange geschiedenis gegeven zou hebben.

"Innovatie zit in onze genen en in ons bloed", zegt Anders. "Wij eten, ademen en (be)leven innovatie. Het is iets dat ingebed is in ieder onderdeelje van onze design-, ontwikkelings- en verkoop- & marketingprocessen."

"Soms moet je natuurlijk slim zijn en een trend volgen, maar wij willen altijd liever zelf de toon aangeven. Dat hoort bij onze ingesteldheid en onze cultuur. Blindelings kopiëren doen wij natuurlijk nooit – dat stemt niet overeen met de Volvo Way."

"Ik weet dat Volvo wat innovatie betreft zeer hoog staat aangeschreven en dat was inderdaad één van de redenen waarom wij besloten hebben het allereerste Innovation Forum te organiseren. Wij wilden meer open kaart spelen over hoe wij over innovatie denken en hoe belangrijk het voor ons is om innovatief te zijn."



Volvo CE's Centaur dumper

INTERNATIONAAL MEDIASUCCES

Het baanbrekende evenement van augustus in Eskilstuna trok ongeveer honderd leden van de internationale media en door dit succes is het waarschijnlijk dat het om de twee of drie jaar herhaald zal worden.

De journalisten kregen een rondleiding door de fabriek waar aandrijfcomponenten, assen en transmissies worden ontwikkeld. Daarna volgden een demonstratie en een presentatie. Afsluitend gaf Volvo CE nog een rondleiding langs zes werkstations waar in detail werd ingegaan op innovatie, met extra aandacht voor de met Tier 4 Final/Stage IV-compliant compatibele motoren.

Sommigen denken bij het woord innovatie wellicht aan de futuristische conceptvoertuigen van Volvo CE, zoals de Centaur truck, de Gryphin wiellader en de Sfinx graafmachine. Dat moet ook. Hoewel deze machines nog niet voor de markt geproduceerd worden, zijn ze minutieus ontworpen en bevatten ze technologieën die nu al zijn terug te vinden in bestaande machines. "Dit is meer dan industrieel design dat er fantastisch uitziet. Dit zijn heel doordachte machines, zowel van binnen als van buiten", zegt Anders. "Ze zijn als het ware de locomotieven van nieuwe technologieën."

"ONZE KLANTEN STAAN CENTRAAL IN ONZE
DEFINITIE VAN INNOVATIE."

Innovatie kan echter ook veel eenvoudiger zijn. Het hoeft niet altijd hightech te zijn. Soms gaat het om kleine verbeteringen zoals makkelijker machineonderhoud door een betere toegankelijkheid van de onderdelen. Essentieel is uiteraard altijd dat innovatie voor een machine-eigenaar een verbetering betekent.

DE KLANT STAAT CENTRAAL

Zoals bij alles wat wij doen staat de klant centraal.

"Onze klanten zijn de spilfactor in onze definitie van innovatie", gaat Anders verder. "Innovatie krijgt pas waarde wanneer de klant een innovatief product in handen krijgt, dit als zodanig herkent en er voordeel uit haalt."

"De meeste van onze innovaties zijn overigens ook direct gekoppeld aan onze kernwaarden. Dat heeft alles te maken met kwaliteit, want ze verbeteren de beschikbaarheid,

betrouwbaarheid en prestaties, maar het gaat ook om veiligheid en een betere passieve en actieve bescherming van onze machinisten en andere medewerkers op de werf. En uiteraard zijn onze innovaties ook gericht op milieubehoud omdat ze bijdragen tot een hoger brandstofrendement en een lagere uitstoot.”

Nieuwe ideeën komen stevast voort uit een behoefte.

Machine-eigenaars willen altijd het beste, dat spreekt vanzelf. En ze willen dat de beste machines steeds beter worden en steeds meer kwaliteit en prestaties leveren.

“Wij luisteren zeer goed naar wat onze klanten verwachten en houden elke dag rekening met hun wensen. Mede daardoor ontwikkelen ideeën zich tot geavanceerde engineeringprojecten”, zegt Anders. “Soms weet de markt echter niet welke soorten technologieën er bestaan en wat er precies kan worden aangeboden. Innovatie is in wezen een combinatie van wat de markt vraagt en de technologie te bieden heeft.”

“Volvo CE dankt zijn reputatie onder andere aan de introductie van bijvoorbeeld het knikdumperconcept waarmee massatransport over zeer moeilijk terrein mogelijk werd. Weliswaar had niemand daar indertijd om gevraagd, maar wij hebben het concept wel gecreëerd.”

VAN MOTOREN TOT AANDRIJFSYSTEMEN

Als reactie op de veranderende emissiewetten in de VS en Europa heeft Volvo CE de afgelopen jaren bij enkele van de belangrijkste innovaties gefocust op zijn Volvo-ACT motoren. De laatste stap voor deze regio's - Tier IV Final, die de uitstoot van NOx en roetdeeltjes tot nul reduceert – wordt begin 2014 van kracht.

Anders Larsson verwacht dat de nadruk nu zal komen te liggen op het maximaliseren van de efficiëntie van de aandrijfsystemen en op brandstofbesparing. Een boeiende evolutie, vindt hij: “Ik werk nu vijfendertig jaar bij Volvo CE. Innovatie past uitstekend bij mij. Het betekent dat je nooit tevreden mag zijn. Dat is een benadering waar je jong bij blijft, hoewel het weinige haat dat ik nog heb misschien het tegenovergestelde doet vermoeden!”



Martkleiders: de V-ACT motoren van Volvo.

“OM DE HOEK WACHT ALTIJD EEN NIEUWE
UITDAGING. EN NA DIE HOEK KOMT ER WEER
EEN HOEK.”

“Er ligt altijd een nieuwe uitdaging om de hoek. En na die hoek komt er weer een andere hoek. Dit is de perfecte job voor mij.”

“Het gaat niet alleen om technologieën en producten. Het gaat om het innerlijke leven van een organisatie, om hoe we alles wat wij doen kunnen verbeteren, of dat nu onze productiemethodes zijn of de snelheid waarmee wij producten ontwikkelen. Het is een kwestie van sneller, beter en goedkoper zijn. Er is toch niets boeiender dan dat?” **VM**

Tekst: Tony Lawrence.



DE VOLVO BLAW KNOX 7000-SERIE: EEN TOTAAL NIEUW BEGIN

Ledereen weet het: tijd is geld. In de
wegenbouw geldt dat nog meer. Daar is de
winstmarge kleiner en de timing krapper
dan in de meeste andere sectoren van de
bouw. Met andere woorden: er is geen
ruimte voor fouten of vertraging.

“Asfalt is niet alleen erg duur, het heeft ook een beperkte houdbaarheid”, vertelt Dan Donovan, Volvo Construction Equipments Sales Director Road & Demolition for North America. “Wanneer er vijftientig trucks met elk vijftien ton beperkt houdbaar materiaal klaarstaan, dan moeten je asfalteermachines super betrouwbaar zijn en extreme omstandigheden aankunnen.”

Soms krijg je echter de indruk dat de wereld van de wegenbouw toch wel wat geduld kan opbrengen. Af en toe beseffen ze dat wachten de moeite waard kan zijn, bijvoorbeeld wanneer Volvo CE de nieuwe Blaw Knox 7000 serie aankondigt.

De asfalteermachines P7110 met rupsbanden en de P7170 op wielen, die in oktober in Shippensburg, Pennsylvania, aan de dealers onthuld werden tijdens een speciaal 'Road Revival' evenement, zijn de eerste asfalteermachines van Blaw Knox die volledig door Volvo zijn ontwikkeld. “Een totaal nieuw begin”, zegt Dan.

EEN GEBOREN WINNAAR

“Dat is een erg krachtige boodschap, een boodschap waar de markt op zat te wachten. De opwinding is dan ook groot, niet in het minst bij de vroegere Blaw Knox klanten, die niet kunnen wachten om deze machine aan te schaffen.”

“De wegenbouw is een kleine, hechte wereld. De lat ligt er altijd erg hoog en als er dan een goed product op de markt komt, gaat het nieuws snel rond. Wij hebben het gevoel dat wij hier een geboren winnaar hebben.”

De eerste machines van de 7000 Serie, waarvan er één in maart te zien was tijdens World of Asphalt, werden in juli naar de klanten verscheept en krijgen van Volvo een ereplaats bij de internationale CONEXPO-CON/AGG expo in Las Vegas, in maart 2014.

Wat maakt die machines zo bijzonder? Dan, die al bijna veertig jaar in de wegenbouw werkt, vindt vooral de Volvo D8 Tier IV motoren van 240 pk (179kW) imposant, plus uiteraard het elektrisch systeem van Volvo, de aanvoersystemen, de rupsen en het ruime gamma afwerkbalken die aan de voorzijde en de achterzijde gemonteerd kunnen worden.

DE BESTE OP DE MARKT

“Wij hebben een betere aandrijflijn dan vroeger, met meer pk's en toch hetzelfde brandstofverbruik, het aanvoersysteem is betrouwbaarder en duurzamer dan ooit, en de rupsen zijn verreweg de beste in de markt”, zegt hij.

“Dit is echt het beste van het beste van Blaw Know, mede dankzij de knowhow van Volvo.”

De 7000 Serie - “onze beste asfalteermachines voor zwaar werk op de snelwegen, grote machines die inkomsten genereren en ook gebruikt worden voor werk op luchthavens en grote infrastructuurprojecten” - heeft echter heel wat terrein goed te maken.

“Het merk Blaw Knox werd overgenomen toen Volvo CE in 2007 de wegenbouwdivisie van Ingersoll Rand kocht”, vertelt Dan. “Ik werkte op dat moment

“Wanneer er vijftientig trucks met elk vijftien ton beperkt houdbaar materiaal klaarstaan, dan moeten je asfalteermachines super betrouwbaar zijn en extreme omstandigheden aankunnen.”



al eenendertig jaar bij Ingersoll Rand. De asfalteermachines van de laatste 6000 Serie die wij maakten, hadden een paar designproblemen. Die erfde Volvo dus ook. Volvo moest dan ook fors investeren in engineering en upgrades om de machines de positie terug te geven die ze qua duurzaamheid, betrouwbaarheid en bedieningsgemak verdienden.

IN DE BESTE BLAW KNOX TRADITIE

“De marktvooruitzichten voor de asfalteermachines van de 6000 Serie waren aanvankelijk negatief. Daarom begon Volvo voor de 7000 Serie helemaal van voren af aan. In plaats van er gewoon een Tier IV motor in te bouwen, wilden wij liever een totaal nieuwe start en design.”

Zoals altijd zal de markt uiteindelijk beslissen hoe succesvol Volvo is met het naleven van de beste Blaw Knox traditie.

“Dit is echt het beste van het beste van Blaw Knox, mede dankzij de knowhow van Volvo.”



“Het is niet de gewoonte dat klanten een kant-en-klaar demonstratiemodel aanschaffen - mensen willen over het algemeen niet één van de eerste machines kopen - maar met de 7000 Serie gebeurde dat nu juist wel.”



De eerste tekenen zijn echter positief.

Eén demonstratiemachine, een P7110 asfalteermachine, werd verscheept naar Volvo-dealer Golden Equipment Co in Albuquerque, het enige bedrijf in New Mexico dat gespecialiseerd is in zware bouwuitrusting en -machines.

“Wij hebben vijf demonstraties georganiseerd voor onze ‘snelwegklanten’, plaatselijke wegenbouwbedrijven en klanten als het ministerie van vervoer van New Mexico en de metro van Albuquerque”, vertelt Sales Manager Judd Segal van Golden Equipment.

WAARDEVOLLE STEUN

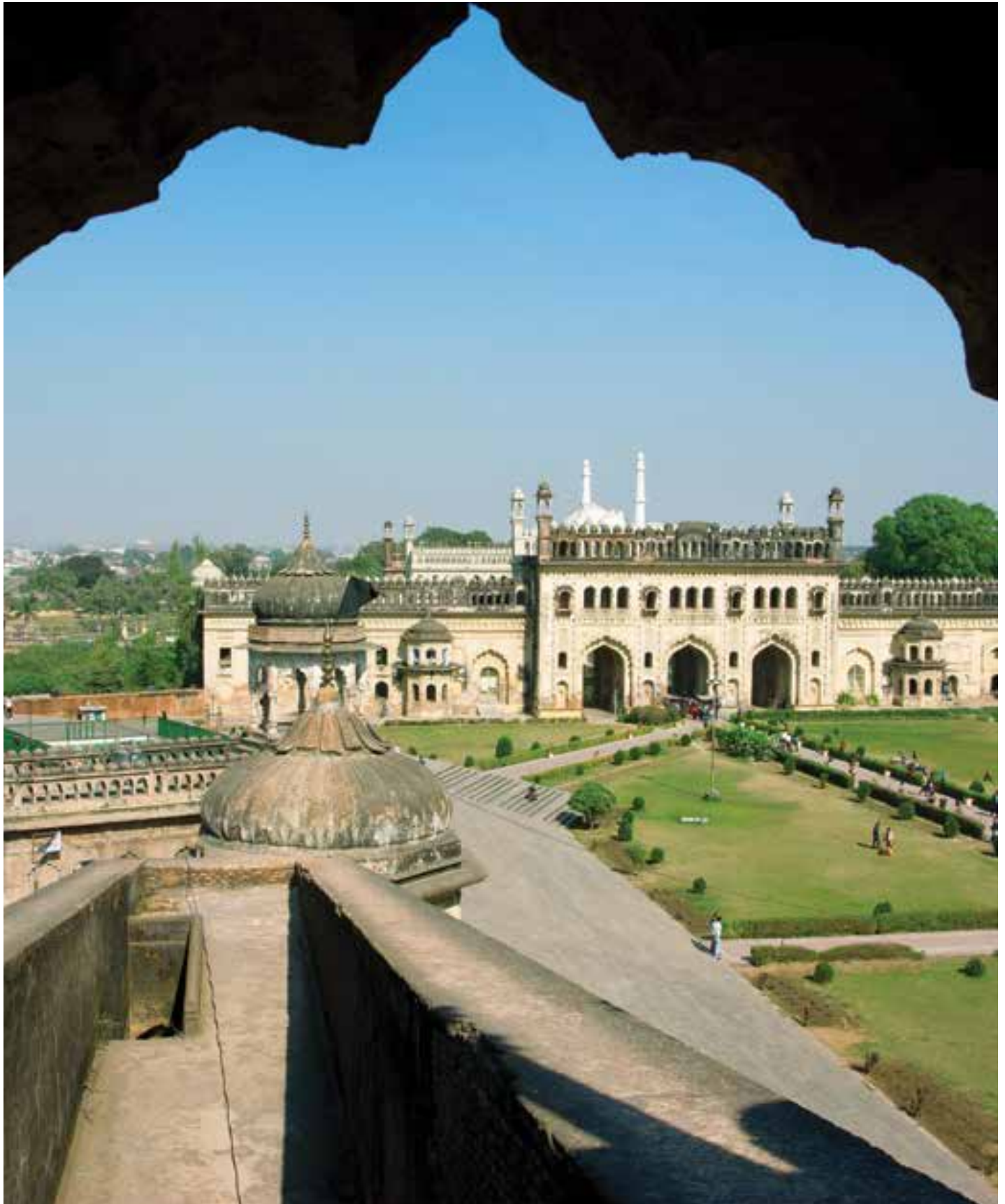
“Volvo stuurde hun vertegenwoordiger Corky Hawkins om te helpen bij de demonstraties. Hij hielp ook onze technici Jimmy Thompson en John Keddy Sr bij de begeleiding van de klanten. Zijn steun was bijzonder waardevol en schiep onmiddellijk vertrouwen. Wij verkopen het complete gamma machines van Volvo CE, maar de respons op deze machine was zo positief dat wij besloten er zelf één aan te schaffen. Misschien voor de verkoop, misschien voor de verhuur.”

De keuze van Albuquerque als plaats voor de demonstraties was geen toeval.

Dan: “De allereerste machines van de 6000 Serie hadden de neiging om warm te lopen en presteerden niet goed op grote hoogte. Volvo heeft ervoor gezorgd dat die problemen nu verleden tijd zijn. Het is niet de gewoonte dat klanten een kant-en-klaar demonstratiemodel aanschaffen - mensen willen over het algemeen niet één van de eerste machines kopen - maar met de 7000 Serie gebeurde dat nu juist wel. Ik heb acht demomachines op het terrein en daar hebben wij er nu al drie van verkocht.”

“De mensen vertrouwen op ons. Ik zeg altijd: ‘De Blaw Knox die u van vroeger kende, is helemaal terug.’ Nu staat er het Volvo-logo op.” 

Tekst: Tony Lawrence



CareTrack voorkomt vastgelopen motor in de prinselijke 'Stad der Nawabs'



De stad dateert uit 8000 voor Christus en heeft een rijke geschiedenis en cultuur.

LUCKNOW, BEKEND ALS DE ‘STAD DER NAWABS’, LIGT OP DE OEVERS VAN DE RIVIER DE GOMTI EN IS DE HOOFDSTAD VAN DE INDIASE STAAT UTTAR PRADESH. DE STAD LIGT VLAKBIJ DE GRENS MET NEPAL EN DATEERT UIT DE TIJD VAN DE SURYAVANSHI DYNASTIE VAN 8000 VOOR CHRISTUS. ZE HEEFT DAN OOK EEN RIJKE GESCHIEDENIS EN CULTUUR. HET OUDE NAWABVOLK DAT DE STAD STICHTTE LIET EEN ERFENIS VAN ZEER GELIEFDE LITERATUUR, MUZIEK, DANS EN KUNST NA, EN DEZE IS ONDANKS DE OPEENVOLGENDE MODERNISERINGEN VAN DE VOORBIJE TIENDUIZENDEN JAREN NOG ALTIJD INTACT.

Eén van de meer recente veranderingen in het landschap van de stad is mede het werk van infrastructuur- en wegenbouwbedrijf APCO Infratech, dat in het oosten van de stad is gevestigd. APCO heeft meer dan 850 mensen in dienst, onder wie 120 gediplomeerde ingenieurs. Het bedrijf is gespecialiseerd in de aanleg en het onderhoud van wegen, infrastructuuroplossingen voor de energiesector, stedenbouw en industriële ontwikkeling.

APCO is sinds 2011 klant van Volvo Construction Equipment en vertrouwt op onze machines om zijn werven operationeel te houden. Het bedrijf heeft momenteel een vloot van drieëntwintig Volvo's, waaronder graders voor zijn wegenbouwdivisie en wielladers om materiaal naar de groeve te vervoeren.



CareTrack verschaft gegevens over de machine, inclusief het brandstofverbruik en de prestaties. Deze gegevens zijn van op afstand toegankelijk voor zowel de eigenaar van de machine als de plaatselijke dealer.

“ZONDER DE HULP VAN CARETRACK ZOU DIT
GEMAKKELIJK ONOPGEMERKT VOORBIJ KUNNEN
GAAN.”

GEWOON LEKKER DOORWERKEN

“Machinestilstand is het duurste probleem waarmee onze klanten te maken kunnen krijgen. Het is dan ook essentieel dat hun machines gewoon blijven draaien, dat is trouwens ook de basis voor een goede verstandhouding tussen hen en ons”, legt Amit Singh, Customer Support Manager van de Indiase Volvo CE dealer Infra Equip uit. “Jammer genoeg kun je storingen nooit helemaal uitsluiten, dus wanneer die zich voordoen is het eerste wat wij doen de klant waarschuwen en het probleem zo snel mogelijk verhelpen.”

Infra Equip bewees dat ze in staat zijn problemen met machinestilstand snel en efficiënt op te lossen toen er een melding binnenkwam van Volvo's gepatenteerde telematicasysteem CareTrack. Dit systeem levert machinegegevens, ook over het brandstofverbruik en de algemene prestaties, die de eigenaar van de machine en de plaatselijke dealer allebei op afstand kunnen

bekijken. Recent bleek dat de oliedruk van één van de wielladers van APCO Infratech tot een gevaarlijk laag peil was gedaald en dat verder werken ernstige en misschien wel rampzalige schade aan de machine zou kunnen aanrichten.

“Dit was geen gebruikelijke storing”, zegt Amit. “Zonder de hulp van CareTrack had dit gemakkelijk onopgemerkt kunnen blijven, met zware schade aan de machine tot gevolg. Bovendien zou een reparatie tijdrovend en kostbaar zijn geweest. Dankzij CareTrack konden wij onze klant echter meteen waarschuwen en verdere problemen voorkomen. En nog mooier was dat wij de foutmelding van CareTrack konden dubbelchecken aan de hand van de oliedrukgegevens van MATRIS, het ingebouwde elektronische diagnosesysteem van Volvo CE. Op basis daarvan konden we snel een nauwkeurige diagnose stellen.”

TOT UW DIENST

Binnen vierentwintig uur was een technicus van Volvo Construction Equipment ter plaatse om de oorzaak van de foutmelding te onderzoeken. Het bleek dat een brandstofpomp niet meer correct werkte, wat de daling van de oliedruk veroorzaakte. Als de machinist had doorgewerkt was de kans groot geweest dat de motor was vastgelopen, met als gevolg enorme kosten door vervanging van onderdelen, werkuren en machinestilstand.



MATRIS en CareTrack werken samen en geven informatie over het brandstofverbruik, de motorprestaties, de planning van de onderhoudsbeurten en storingen.

“Wanneer één van onze wielladers buiten gebruik is, blijven trucks leeg en staan te wachten op hun lading. Dat verdubbelt of verveelvoudigt de kosten dus in feite, want niet alleen de wiellader, maar ook een aantal andere machines staat dan stil”, verklaart de heer Kamish, Senior Mechanical Project Engineer bij APCO Infratech. Hij superviseert de activiteiten in de groeve. “Met behulp van bewakingssystemen op afstand, zoals CareTrack, en dankzij het snelle optreden van onze plaatselijke Volvo CE dealer, konden wij vaststellen om welke storing het ging en ernstige schade aan onze machine voorkomen. Onze machines draaien meer dan twaalf uur per dag, dus hoe sneller wij een probleem kunnen oplossen, hoe beter.”

PARTNERSCHAP OP BASIS VAN VERTROUWEN

Volgens Amit, die bij de plaatselijke Volvo CE dealer verantwoordelijk is voor de klantenservice, kan het vervangen van een motor wel zeventien dagen duren en 2,3 miljoen roepies (ongeveer 27.103,20 euro) kosten. “Door de snelle reactie van onze onderhoudsteams hebben wij meer dan 1,5 miljoen roepies (ongeveer 17.676,00 euro) en ruim tien dagen machinestilstand kunnen besparen”, zegt Amit. “Wij zien onszelf als zakenpartners van onze klanten, want door hen te helpen bij de groei van hun bedrijf, helpen wij onszelf natuurlijk ook. Daarom doen wij altijd onze uiterste best om de machines van onze klanten in bedrijf te houden, wat er ook gebeurt.”

“WIJ BESCHOUWEN ONSZELF ALS ZAKENPARTNERS VAN ONZE KLANTEN. WANNEER WIJ HEN HELPEN OM HUN BEDRIJF TE LATEN FLOREREN, DAN IS DAT OOK GOED VOOR ONS.”

Volvo CE gebruikt de meest geavanceerde technologie waarmee eigenaars, machinisten en dealers de machinegegevens kunnen bekijken. MATRIS en CareTrack werken samen om informatie te geven over het brandstofverbruik, de motorprestaties, de planning van de volgende onderhoudsbeurten en foutmeldingen. “Onze medewerkers hebben bij deze storing uitstekend als team samengewerkt om een probleem bij een van onze zeer gewaardeerde klanten op te lossen”, zegt Amit. “Het resultaat daarvan is dat onze relatie hechter is geworden en wij hopen uiteraard dit partnerschap in de toekomst nog verder te kunnen ontwikkelen.” 

Tekst: Holly Brace



Volvo en KDB maken samen het onmogelijke mogelijk

Ziet u het voor u...? Bergen, wouden, moerasland... het decor voor een pijplijn van levensbelang, die aardgas van Rusland naar Turkije transporteert. Op de één of andere manier moet je zien

hier een weg aan te leggen om verbinding te maken met een thermische krachtcentrale voor de Olympische Spelen van 2014 in het Russische Sotsji. Wat je noemt een prestigeproject!

“Volvo Construction Equipment biedt ons hier de kans om het onmogelijke mogelijk te maken”, zegt Konstantin Grigoriev-Rudakov van KDB, de grootste wegenbouwer van Krasnodar (in het zuiden van Rusland op ongeveer tachtig kilometer ten noordoosten van de Zwarte Zee). “Je hoeft alleen maar een paar Volvo machines in je vloot te hebben en je hebt een snelle oplossing voor het neteligste probleem.”

KDB is al vijfenzeventig jaar actief in de wegenbouw en maakt maar wat graag gebruik van de technologie van Volvo Construction Equipment. “KDB heeft een fantastische vloot Volvo’s”, zegt projectleider Oleg Hohryakov. “Zeventien in totaal (2 graaflaadcombinaties, 1 rupsgraafmachine, 3 asfalteermachines, 2 schrankladers, 4 walsen en 5 trucks). KDB en Volvo zijn ongetwijfeld een uitstekend voorbeeld van een harmonieuze technische tandem, waarbij twee ondernemingen proberen elkaars business te laten groeien. Een dergelijke samenwerking heeft een positieve invloed op de kwaliteit van de wegen, zodat de automobilisten goedgehumtust op weg kunnen.”

Voor KDB, of Kubandorblagoustroistvo, is dit partnership essentieel. Sinds 2007 werkt het bedrijf mee aan de bouw van de Olympische infrastructuur, het eerste project was de dienstweg naar een thermische centrale bij Dzhubga in het administratieve centrum van Krasnodar Krai. De weg zou weliswaar maar één kilometer lang worden, maar het terrein, met de vitale Blue Stream gasleiding eronder, maakte de klus ingewikkeld. Hier konden alleen de meest betrouwbare machines, bediend door professioneel, goed getraind personeel, nuttig werk verrichten.

Het partnership dateert van een jaar eerder, toen de Raad van Bestuur van KDB voor Volvo Construction Equipment koos en een Volvo G746B grader aanschafte. Het bedrijf gebruikt deze multifunctionele machine als bulldozer en grondverzetmachine en zeven jaar na aankoop werkt ze nog altijd perfect. Voor KDB ging het zoeken van de juiste machines al even vlot. Ze vonden ze bij Ferronordic Machines, de erkende Volvo CE dealer in Krasnodar, die tevens het onderhoud doet en de machinisten opleidt. Dit betekent dat de klanten de machines al twee dagen na de aankoop zelf kunnen gebruiken.

Als CEO van KDB is Alexander Kulik een tevreden klant. De keuze voor het merk is een verhaal op zich. “De eerste machines die wij voor KDB kochten waren onder meer een Volvo ABG 6820 asfalteermachine en DD138HFARC, DD95 en DD38HF walsen, een MC135C schranklader en enkele Volvo trucks. Die keuze was technisch gerechtvaardigd: de machines overtroffen al onze verwachtingen.”

“KDB en Volvo zijn ongetwijfeld een uitstekend voorbeeld van een harmonieuze technische

tandem, waarbij twee ondernemingen proberen elkaars business te laten groeien.”



Konstantin Grigoriev-Rudakov van KDB.

“De asfalteermachine”, zegt hij, “presteerde uitstekend met macadam en mastiekasfalt (een relatief nieuwe wegdektechnologie). Wij kochten ook aanbouwdelen voor de schranklader, een veger met watersproeier en een koudfreemachine.” Deze machines bleken bijzonder nuttig bij de aanleg van de snelweg van Maykop naar Tuapse. Alle Volvo’s toonden zich echter opvallend veelzijdig toen ze werden ingezet na de zware overstromingen in Krymsk. “De schrankladers zijn bijzonder krachtig”, vertelt hij enthousiast. Hij is erg trots op de nieuwe samenwerking tussen KDB en Volvo CE voor de aanleg van een vliegveld in Krasnodar, dat als reserveluchthaven voor Sotsji een belangrijke schakel zal vormen in de Olympische infrastructuur. Maar er is nog een opvallend aspect aan deze samenwerking. “Wij leasen al onze machines. Volvo heeft diverse oplossingen waarmee bedrijven efficiënter kunnen werken.”

KDB nam vorig jaar contact op met Volvo CE omdat het wilde innoveren, vooral op het gebied van recyclingtechnologie bij het herstellen van wegen. Daarover zegt Konstantin Grigoriev-Rudakov, kandidaat Engineering Sciences en assistent van de General Manager van KDB, dat Volvo CE geholpen heeft bij het vinden van oplossingen, net als voor die korte weg bij Dzhubga. KDB heeft nieuwe materialen voor de wegenbouw ontwikkeld, niet alleen in Krasnodar, maar in het hele land. “Wanneer innovatieve technologieën worden getest”, zegt hij, “is het zeer belangrijk dat de nieuwe machines perfect werken. In dit geval levert Volvo betrouwbare machines waar je altijd op kunt rekenen. De Volvo’s laten je nooit in de steek, ook niet in de moeilijkste omstandigheden, en dat is zeker voor bouwbedrijven essentieel.”



KDB en Volvo CE werken ook aan de aanleg van een vliegveld in Krasnodar, dat als reservievliegveld voor Sotsji gaat dienen en dus een belangrijk element wordt in de Olympische infrastructuur. Alle machines zijn geleased. Volvo heeft diverse oplossingen waarmee bedrijven efficiënter kunnen werken.





Over één ding zijn alle managers van KDB het roerend eens en dat is CareTrack, het systeem dat de uitrusting 'bewaakt' en laat weten wanneer het tijd is voor onderhoud. CareTrack wordt standaard geïnstalleerd en de verbinding met het systeem en een abonnement van drie jaar zijn gratis. "Dankzij dit systeem kunnen wij onze kosten verminderen", zegt CEO Alexander Kulik. "CareTrack kan storingen in onze machines signaleren zodat wij op tijd maatregelen kunnen nemen. De menselijke factor - excuses als 'vergeten' of 'geen tijd gehad' - is hierbij uitgesloten."

Alles wat je nodig hebt om CareTrack te gebruiken, is een online verbinding. "Je hoeft zelfs niet in de buurt van een graafmachine of wiellader te zijn om de technische toestand van de machine te controleren", zegt Konstantin Grigoriev-Rudakov. "Dat kan ook vanuit een andere stad en zelfs vanuit het buitenland. Alle machines van Volvo CE zijn uitgerust met een geïntegreerde GPS-module, modem en ontvanger. Die apparaten zorgen ervoor dat je de status van de machines via het mobiele netwerk kunt aflezen in de algemene database. Om in te loggen heb je een computer met internetverbinding nodig, plus een gebruikersnaam en een wachtwoord."

CareTrack stuurt gegevens door in de vorm van kaarten, rapporten over de werking van de machine en onderhoudsplanning. Het systeem informeert over het brandstofverbruik, het aantal bedrijfsuren en de planning van het onderhoud. "Dus", bedenkt Konstantin, "zelfs als je met vakantie bent op één of ander eiland kun je controleren waar je machine is, zien hoeveel brandstof er in de tank zit en de dag van het onderhoud kiezen."

"Het resultaat van dit strikte onderhoudsschema", zegt projectleider Oleg Hohnryakov, "is dat de machines van Volvo

"De uitrusting van Volvo laat je nooit in de steek, ook niet in de moeilijkste omstandigheden, en dat is zeker voor bouwbedrijven essentieel."

CE twaalf tot zestien uur per dag in bedrijf zijn. Ze draaien constant, zonder onderbreking. Onze onderhoudsovereenkomst werkt prima. We kunnen op ieder gewenst moment rekenen op support en hebben altijd de zekerheid dat het onderhoud binnen de kortst mogelijke tijd wordt uitgevoerd."

Hoe eenvoudig is het om deze uiterst geavanceerde machines te gebruiken? "Tegenwoordig worden er op grote schaal machines van buitenlandse fabrikanten gebruikt", zegt CEO Kulik. "In onze streek is er echter een gebrek aan machinisten die met deze machines overweg kunnen, vandaar dat opleiding voor ons belangrijk is." Hij wijst op het belang van de opleidingen die Volvo CE aanbiedt voor de ondernemingen die haar machines aanschaffen. KDB wil nu een eigen opleidingscentrum bouwen en ontwikkelt samen met Volvo een opleidingsmodule.

KDB is trots op haar recente verwezenlijkingen, niet alleen op die weg naar de thermische krachtcentrale van Dzhubga of het herstel van een deel van de snelweg van Sotsji naar Dzhubga, maar ook op andere projecten in Krasnodar. Het bedrijf leverde alle verkeersinfrastructuur rond een conservenfabriek en alle wegen van en naar het autodorp Jug Avto. Momenteel werkt het ook aan de aanleg van andere snelwegen, waarbij het diverse Volvo-machines inzet, zoals asfalteermachines, walsen, dumpers en schrankladers. De eigen technologische innovaties geven aan dat KDB een onderneming met een toekomstvisie is. Konstantin Grigoriev-Rudakov zegt daarover: "KDB is een onderneming die vooruitkijkt, in die zin zijn wij net als Volvo."

Geen wonder dus dat projectleider Oleg Hohryakov het over een "harmonieuze technische tandem" heeft, want KDB en Volvo CE willen samen het onmogelijke mogelijk maken. 

A male golfer in a blue patterned polo shirt, white trousers, and a white cap is captured in the middle of a golf swing on a lush green course. In the background, a yellow Volvo CE excavator is partially visible, with the text 'C55B' on its side. Other spectators are blurred in the background.

Waarom Volvo CE en golf perfect bij elkaar passen!

Sponsors van sportevenementen hebben geen favorieten. Dat spreekt vanzelf. Maar als Volvo Construction Equipment een zwak mocht hebben voor één superster in het bijzonder, dan zou dat waarschijnlijk golfer Louis Oosthuizen zijn.



“Vóór de wedstrijd met het professionele-amateurteam hadden wij hem al gezegd dat hij de wagen zou kunnen ruilen voor de graafmachine. Als hij won natuurlijk.”

Waarom? Omdat uit te leggen gaan we even terug in de tijd, naar begin 2013, toen op de Durban Country Club het Volvo Golf Champions evenement werd gespeeld. Terug naar wat er gebeurde op de 18^e green, aan het eind van de tweede ronde...

Louis, winnaar van de British Open van 2010 en nummer twee na Bubba Watson bij de Masters van 2012, doet er ongewoon lang over om zijn birdie te berekenen, een slag van nog geen tien meter.

Dat is vreemd. Het is ten slotte de tweede ronde en hij staat al op een comfortabele gedeelde eerste plaats. Een bepalende slag? Niet echt. Het is nog vierentwintig uur voor 'Moving Day', de zaterdag waarop de deelnemers om de beste positie voor de laatste dag spelen. En de échte strijd om het prijzengeld van twee miljoen dollar begint pas op zondag.

Maar de tweede ronde van de Volvo Golf Champions is altijd een beetje speciaal, een 'evenement in een evenement', want dan vormen twee professionele golfers een team met een klant van Volvo. De twee beste scores bij elke hole tellen mee voor de teamscore en de winnaars kunnen daar een luxewagen mee winnen.

WAAROM DE EC55B BOVENAAN LOUIS' VERLANGLIJSTJE STOND

Louis, die een team vormde met amateurgolfer Colin Ledwith uit Engeland en de Thaïse prof Thongchai Jaidee, had zijn zinnen echter op iets anders gezet.

Namelijk een Volvo CE EC55B graafmachine.

“Hij heeft een boerderij in de buurt van Mosel Bay in Zuid-Amerika en zoekt een graafmachine voor diverse werkzaamheden. Misschien wil hij ook wel een paar nieuwe bunkers aanleggen op zijn oefenterrein!” zegt Elin Svanström, Sponsorship and Event Project Manager van Volvo Construction Equipment (Volvo CE).

“Hij zag de EC55B twee jaar geleden tijdens de Volvo China Open en had al met Volvo over een eventuele aankoop gesproken. Dus vóór de wedstrijd met het professionele-amateurteam hadden wij hem al gezegd dat hij de personenwagen zou kunnen inruilen tegen de graafmachine. Als hij won natuurlijk.”

Maar ze zeggen niet voor niets dat de echte toppers altijd net iets meer kunnen als het moeilijk wordt. Louis scoorde onverstoort zijn put en zag zo zijn droom werkelijkheid worden. Overigens zou hij ook gewoon het toernooi winnen.

RECORDSPONSOR

Louis heeft dus een speciale band met Volvo. En Volvo heeft al lang een speciale band met de golfsport.

De eerste keer dat wij optraden als sponsor van de European Tour, was bij de Volvo Belgian Open van 1987. In 2011 – het eerste jaar van de Volvo Golf Champions – werd het toernooi het negende gesponsorde evenement van de Volvo European Tour, meer dan elke andere sponsor.



Mei 2013 was bijzonder belangrijk voor Volvo. Aan het begin van de maand vond in Tianjin de China Open plaats, in grote stijl gewonnen door de in topvorm verkerende Australiër Brett Rumford. Meteen daarna volgde het baanbrekende Volvo World Match Play Championship in het Thracian Cliffs Golf and Beach Resort in Bulgarije, waar de winnaar van de US Open van 2010, de Noord-Ier Graeme McDowell, in de finale zegevierde over de indrukwekkende Thongchai Jaidee.

Per Ericsson, Voorzitter van Volvo Event Management, zegt: "Volvo was de eerste onderneming die een toernooi van de European Tour in China organiseerde en wij zijn ook de eerste die een compleet toernooi van de European Tour in Bulgarije organiseren. Oost-Europa is immers een belangrijke zakelijke regio voor ons. Wij zijn er erg trots op dat wij nog altijd met baanbrekende innovaties komen, ook bij ons 133^e professionele golftoernooi.

Ook de spelers toonden zich bijzonder erkentelijk in Thracian Hills. De Zuid-Afrikaanse halvefinalist Thomas Aiken zei: "Het was een fantastische week. Volvo doet het altijd geweldig als ze een evenement organiseren. Het was bijzonder spectaculair en de sfeer was prima!"

EEN STERK MERK

Het is niet moeilijk te begrijpen waarom Volvo en golf zo'n prima combinatie zijn. Om te beginnen hebben ze allebei fans in de hele wereld en een sterke identiteit of 'merk'. De mensen weten precies waarvoor ze staan.

Iedere golf liefhebber weet dat goed spelen een kwestie van lichamelijk en geestelijk evenwicht is, van timing en werken aan een doeltreffende swing, waar je op elk moment op kunt rekenen. Met af en toe goed spelen kom je er niet. En om écht heel goed te spelen moet golf je passie zijn en moet je het op-en-top professioneel aanpakken.

Passie, prestaties en een professionele aanpak op het gebied van baanbrekende technologie en innovatie? Dat is allemaal typisch Volvo.

En in de hoogwaardige golftechniek en de technologie voor het maken van de clubs, gaat heel wat creativiteit en innovatie zitten. Een golfer moet zijn grenzen kunnen verleggen en nieuwe slagen en ideeën kunnen toepassen. Ook aandacht voor details is daarbij cruciaal. Het heeft geen zin om een krachtige slag van 275 meter te slaan, als je geen put van 1 meter kunt intikken.

BETROKKENHEID

Dit jaar zullen wij extra inspanningen leveren om meer klanten van Volvo Construction Equipment bij het golf te betrekken. Wij nodigen hen uit om mee te doen aan de Volvo World Golf Challenge, een wereldwijd golftoernooi dat Volvo speciaal voor zijn klanten organiseert en dat uit diverse plaatselijke competities bestaat", legt Elin uit.

"Als ze daar goed spelen kunnen ze zich kwalificeren voor de regionale competities en daarna eventueel de World Final, waarbij de besten meedoen aan Playing With The Pros en de kans krijgen om een team te vormen met Louis of een van zijn collega's. Het enthousiasme van onze amateurgolfers die in Durban speelden, is genoeg om iedereen warm te maken voor deze sport!"

Amateurs krijgen uiteraard niet de kans om prijzengeld te winnen, maar ze kunnen wel meedingen naar een luxe Volvo personenwagen of één van onze toonaangevende graafmachines. Door een recente wijziging in het reglement kunnen amateurs nu immers ook de prijs voor een hole-in-one in de wacht slepen en dat kan dus best een graafmachine zijn.

Wie het geluk heeft om door te dringen tot de World Final krijgt misschien de kans om Louis Oosthuizen aan het werk te zien. Als winnaar van het toernooi van Durban van dit jaar werd hij automatisch de eerste speler die zich plaatste voor de Volvo Golf Champions van 2014, waar hij kan proberen om nog een machine van Volvo CE aan zijn collectie toe te voegen. **VW**

Tekst: Tony Lawrence

VOLVO EN GOLF - ICONISCHE EN PRESTIGIEUZE EVENEMENTEN



VOLVO CHINA OPEN

Het nationale open golfkampioenschap van China. 20^e editie in 2014. Het jaarlijkse Volvo China Junior Championship biedt perspectieven voor het groeiend aantal jonge golfers in het land, die zo de kans krijgen om zich te kwalificeren voor de Volvo China Open.



VOLVO GOLF CHAMPIONS

Het eerste toernooi van het seizoen van de European Tour. Het allereerste echte kampioentoernooi van de European Tour, voor het eerst gehouden in 2011.



VOLVO WORLD MATCHPLAY CHAMPIONSHIP

Dateert al van 1964 en is één van de meest iconische evenementen van de golfsport wereldwijd. Wordt algemeen beschouwd als het officiële wereldkampioenschap van matchplay golf (vorm van golf waarbij elke gespeelde hole een wedstrijd op zich is).



De man van staal en de revolutie van de Volvo Ocean Race.

“BIJ DE VOLGENDE RACE ZULLEN ALLE TEAMS MET DEZELFDE, NIEUW ONTWERPEN VOLVO OCEAN 65 BOTEN ZEILEN, WAARDOOR DE NADRUK WEER KOMT TE LIGGEN OP DE BEMANNING, DIE HET EIGENLIJKE WERK DOET.”



Nick heeft de leiding over 'The Boatyard', een gecentraliseerde functie voor het onderhoud van de boten.

NICK BICE IS DUIDELIJK EEN MAN DIE VAN VELE MARKTEN THUIS IS. JE HEBT NICK BICE DE HUISVADER, NICK BICE DE AVONTURIER, NICK DE TEAMSPELER EN NICK DE INDIVIDUALIST. EN DAN HEB JE NOG NICK BICE OP HET DROGE EN NICK BICE IN EN OP HET WATER.

Wanneer de Volvo Ocean Race van start gaat, op 4 oktober 2014, voor negen maanden en 39.379 zeemijlen zeilactie onder hoogspanning, wanneer de trossen worden losgegooid, dan blijft Nick, de huisvader en teamspeler, aan wal. Lichamelijk wel te verstaan, want in gedachten zal hij uiteraard volop meeleven.

Voor de vijfendertigjarige Australiër is immers een andere, zeer belangrijke rol weggelegd in de revolutionair herziene race.

Nick heeft de leiding over 'The Boatyard', een gecentraliseerde functie voor het onderhoud van de boten, die de kern vormt van het nieuwe 'One-Design' concept van de race. Het achterliggende idee is dat elk team identieke, uiterst geavanceerde Volvo Ocean 65 boten gebruikt, wat niet alleen de kosten drukt maar de race ook spannender maakt omdat de teams daardoor gelijke kansen hebben. Het is de eerste keer dat dit in dit soort races gebeurt.

FOCUSSEN OP MENSEN

“De race dreigde onuitvoerbaar te worden”, legt Nick uit. “Het is natuurlijk de top van het offshore-zeilen, maar de eisen in verband met de sponsoring begonnen een probleem te worden. In de race van 2005 lagen de grootste teambudgetten rond de twintig tot dertig miljoen euro.”



De Volvo Ocean Race wordt als de zwaarste zeilrace ter wereld beschouwd.

“VERGELIJK HET MAAR MET EEN TRUCK OF EEN GRONDVERZETMACHINE. NA DUIZENDEN BEDRIJFSUREN WETEN WIJ PRECIES WELK ONDERHOUD ER NODIG IS.”

“Het begon sterk op de Formule 1 te lijken, waar de technologie zo’n enorm grote rol speelt. In zekere zin kochten de teams prestaties en het recht om te winnen. Bij de komende race zullen alle teams echter met dezelfde, nieuw ontworpen Volvo Ocean 65 boot zeilen, waardoor de nadruk weer komt te liggen op de bemanning, die het eigenlijke werk doet.”

Het team van The Boatyard bestaat op de drukste momenten uit vijftig man en zal de race als een schaduw volgen, van startplaats Alicante naar Kaapstad en dan via Abu Dhabi, Sanya (China), Auckland, de Braziliaanse havenstad Itajai, Newport Rhode-Island, Lissabon, Lorient (Frankrijk) helemaal naar Gothenburg.

In iedere etappeplaats zal onderhoud worden uitgevoerd. Dat kan gaan van een kleine beurt tot de volledige demontage in daartoe uitgeruste etappeplaatsen/reparatieplaatsen, om de boten klaar te maken voor de volgende slopende etappe. In elk Race Village zal The Boatyard ook toegankelijk zijn voor het publiek.

TOEN 750.000 EURO NIETS WAARD WAS

“Vergelijk het maar met een truck of een grondverzetmachine, die hebben ook na duizenden bedrijfsuren onderhoud nodig”, zegt Nick. “Wij weten precies wat ons in

Kaapstad of Auckland of waar dan ook te doen staat. Vroeger moesten de teams allemaal hun eigen onderhoud doen, daar waren dus veel meer mensen voor nodig.”

“Ook moesten er voor de diverse boten specifieke onderdelen beschikbaar zijn, van windassen tot masten, gieken en kielborden, omdat iedere boot een ander design had. Het was goed mogelijk dat een team een reservemast van 750.000 euro met zich meesleepte en die nooit nodig bleek te hebben. Na afloop van de race was die mast niets meer waard.”

“Nu kunnen de onderdelen echter door alle teams gebruikt worden. Bovendien zijn de Volvo Ocean 65's veel steviger dan hun voorgangers en zijn ze niet voor één maar voor twee races ontworpen. De budgetten van de teams zullen hierdoor verminderen tot tien à veertien miljoen euro.”

De eerste Volvo Ocean 65, ontworpen door Farr Yacht Design in de VS en gebouwd door een Europees scheepsbouwconsortium, is geleverd aan het SCA-team, dat volledig uit vrouwen bestaat, en de boot om te testen van het Verenigd Koninkrijk naar Lanzarote zeilde.

SNEL, STEVIG EN VEILIG

Nick zegt dat de eerste bevindingen positief zijn en dat de boot met zijn diepere kiel, schuinere kielas, extra waterballasttanks en acht schotten (waar de Volvo Open 70 er vier had) zijn reputatie helemaal waarmaakt: hij is snel, stevig en veilig.

De Volvo Ocean 65's zullen ook met meer camera's en microfoons worden uitgerust zodat de fans de race nog dichter en in real time kunnen volgen, terwijl de bemanning de strijd aanbindt met ijsbergen, walvissen, huizenhoge golven en temperaturen die tussen -15°C tot +45°C schommelen.

Nick zal dat allemaal met grote belangstelling volgen.

Hij is scheepsbouwer van beroep en heeft al twee Volvo Ocean Races gezeild. Bij twee andere VOR's was hij lid van het supportteam aan wal. Het zal niemand verwonderen dat hij een groot deel van zijn kindertijd aan boord van diverse boten doorbracht.

EXTREME UITDAGINGEN

Hij geeft toe dat hij zich aangetrokken voelt tot extreme uitdagingen - “...of anders heb ik wel een heel kort geheugen...” - en sluit zeker niet uit dat hij ooit nog eens zelf aan de race zal meedoen (hoewel zijn nieuwe vrouw en dochter nog niet officieel op de hoogte zijn van dat voornemen).



**“DE VOLVO OCEAN RACE IS EEN UNIEKE
ERVARING WAAR MAAR HEEL WEINIG MENSEN
AAN DEELNEMEN.”**

“De Volvo Ocean Race is een unieke ervaring waar maar heel weinig mensen aan deelnemen. Echt heel bijzonder! Wanneer je samen geconfronteerd wordt met golven van achttien meter hoog, dan kan het niet anders of je wordt vrienden voor het leven.”

Momenteel leidt Nick echter het leven van een landrot. Overdag werkt hij in The Boatyard en daarna gaat hij naar huis, waar hij met het eten helpt en tijd maakt voor zijn dochter.

Voor hem voorlopig geen extreme uitdagingen meer. Behalve natuurlijk af en toe een Ironman. Voor wie het niet mocht weten: dat is 3,86 km zwemmen, 180,25 km wielrennen en een marathon. Nick heeft er dit jaar vier gedaan. Tot nu toe. Per slot van rekening heeft iedereen behoefte aan wat opwindning in zijn leven, zo nu en dan... **WN**

Tekst: Tony Lawrence



WAAROM VOLVO VOLLEDIG FOCUST OP HET SUCCES VAN ZIJN KEY ACCOUNTS

De machines van Volvo Construction Equipment zijn er in alle vormen en formaten. De klanten van Volvo Construction Equipment ook. Het spectrum is breed. Aan het ene uiteinde heb je de éénpersoonsbedrijfjes met één machine. En aan het andere eind? Daar vind je ondernemingen die soms groter zijn dan Volvo CE of zelfs groter dan de hele Volvo Groep.

Dat dergelijke organisaties - onze 'key accounts' - een speciale behandeling verdienen, hoeft geen verwondering te wekken.

"Key accounts zijn veeleisende klanten met behoeften die verschillen van die van bijvoorbeeld plaatselijke bedrijven", zegt Carl Slotte, Volvo CE's Senior Vice President Key Customers. "Zij hebben een wereldwijde voetafdruk en wij moeten voor hen dan ook een andere benadering kiezen dan voor kleinere bedrijven, die wellicht andere behoeften hebben. Dat is onze uitdaging."

Deze grote spelers worden qua omvang steeds belangrijker omdat de concurrentie tussen bijvoorbeeld cementfabrieken, groeves en producenten van opvulmateriaal steeds heviger wordt. Daardoor worden steeds meer middelgrote bedrijven overgenomen door grotere ondernemingen.

"Wij stellen een consolidatie van de contacten met de klant vast naarmate de key accounts groter worden, hun voetafdruk uitbreiden en spelers van wereldniveau worden. Voor ons is het belangrijk dat wij hen kunnen steunen in hun expansie op opkomende markten", zegt Carl.

INFORMATIE UITWISSELEN

"De relatie draait voor een groot deel rond het faciliteren en het uitwisselen van informatie. Wij moeten soms heel diplomatiek te werk gaan om alle banden te onderhouden, dat is onze belangrijkste taak."

Wanneer wordt een grote klant opeens een key account?

"Een eenvoudige definitie is er niet", zegt Thomas Stemper, Volvo CE's Key Customer Director for Europe, the Middle East and Africa (EMEA).

"Er zijn bepaalde sectoren, bijvoorbeeld de vrachtwagenbouw, waar iedere klant die meer dan 500 voertuigen van het merk heeft en op minstens vijf markten aanwezig is, een key account is. Maar onze sector is veel diverser en kan dus niet op dezelfde manier gemeten worden."

"Zo werken wij samen met toonaangevende ondernemingen in de bouwsector, de cementindustrie en de afvalverwerking. Die verschillen zo sterk van elkaar, je kunt ze gewoon niet vergelijken."

ACTIEF IN VIJFTIG TOT ZEVENTIG LANDEN

"Er bestaan bijvoorbeeld cementgroepen die actief zijn in vijftig tot zeventig landen wereldwijd. Dat zijn multinationale spelers. En in de bouw heb je soms ondernemingen met wel 115.000 medewerkers, net zoveel als de hele Volvo Groep."



Carl Slotte, Senior Vice President Key Customers van Volvo CE.



Thomas Stemper, Key Customer Director Europe, Middle East & Africa (EMEA) van Volvo CE.

"Voor ons is het belangrijk dat wij hen kunnen steunen in hun expansie op opkomende markten."

“Wij moeten de standpunten van onze klanten begrijpen. Wij moeten weten wat zij willen bereiken en wat waarschijnlijk hun volgende stap wordt bij hun uitbreiding naar nieuwe markten of segmenten.”

Volvo CE heeft vier key account organisaties om de regio's EMEA, Region Americas, China en APAC (Asia-Pacific) te bedienen. Key accounts, of ze nu wereldwijd, internationaal of regionaal actief zijn, eisen een consequente relatie met hun grootste leveranciers. Daarin ligt de taak van Thomas en zijn collega's, terwijl zij zorgen dat de business evolueert en groeit.

“Key accounts, ongeacht in welke sector ze actief zijn, willen geen relatie of voorwaarden die per afzonderlijke markt gelden”, zegt hij. “Zij willen één consequente aanpak, stabiliteit. Zij willen één contactpersoon die optreedt als hun vaste aanspreekpunt. Als er zich ergens een probleem voordoet, waar dan ook en op welk niveau dan ook, dan willen zij naar die ene persoon kunnen stappen om het probleem op te lossen.”

“Wij hebben in ons hoofdkantoor een speciaal team dat hierop focust en wij krijgen steun van onze collega's in de markt, die op het volgende organisatieniveau met deze klanten samenwerken. Wij hebben in de loop der jaren onze eigen structuur uitgebouwd en vrijwel iedere dealer heeft nu een specifieke key account vertegenwoordiger.”

HET GROTERE GEHEEL

Op sommige markten die voor Volvo CE belangrijk zijn, zoals Frankrijk, vertegenwoordigen key accounts ongeveer dertig procent van de totale business. Daar hebben wij niet één contactpersoon op marktniveau, maar een complete key account organisatie.

Contact met het hoofdkantoor noemt Thomas “vitaal”. Daar worden immers de deals voorbereid en onderhandeld. “Maar de klanten moeten zich ook op hun gemak voelen bij onze dealers, anders wordt de relatie niets.”

Carl

Slotte beaamt dit.

“Het is voor de dealers niet altijd gemakkelijk. Soms hebben ze lokaal maar een beperkte omzet bij een onderneming, die daarentegen best wereldwijd actief kan zijn. Het is belangrijk dat alle betrokkenen in dergelijke gevallen het grotere geheel zien en daar is intensieve communicatie en informatie voor nodig.”

Wat Volvo CE ook doet met zijn key accounts, het is duidelijk dat het werkt. De feedback die deze klanten geven is daarvan het beste bewijs. Thomas, die het Duitse Konz als standplaats heeft, gelooft dat dit succes aan twee elementen te danken is: focus en teamwerk.

FOCUS OP DE KLANT

“Ja, ik geloof dat onze kracht ligt in onze focus op de klanten, op wat zij willen en nodig hebben. Dat is wat ik uit onze feedback begrijp.”

“Om te beginnen hebben wij uitstekende relaties op het hoogste niveau en daarnaast - wat niet minder belangrijk is - is de focus op dealerniveau ook erg sterk. Op elk niveau in de hiërarchie van de onderneming zijn de coördinatie en het teamwerk uitstekend.”

Inzicht in de manier waarop de klanten hun bedrijf runnen is altijd al een sterk punt van Volvo CE geweest. Het is een principe waar Thomas en zijn collega's onvermoeibaar aan werken.

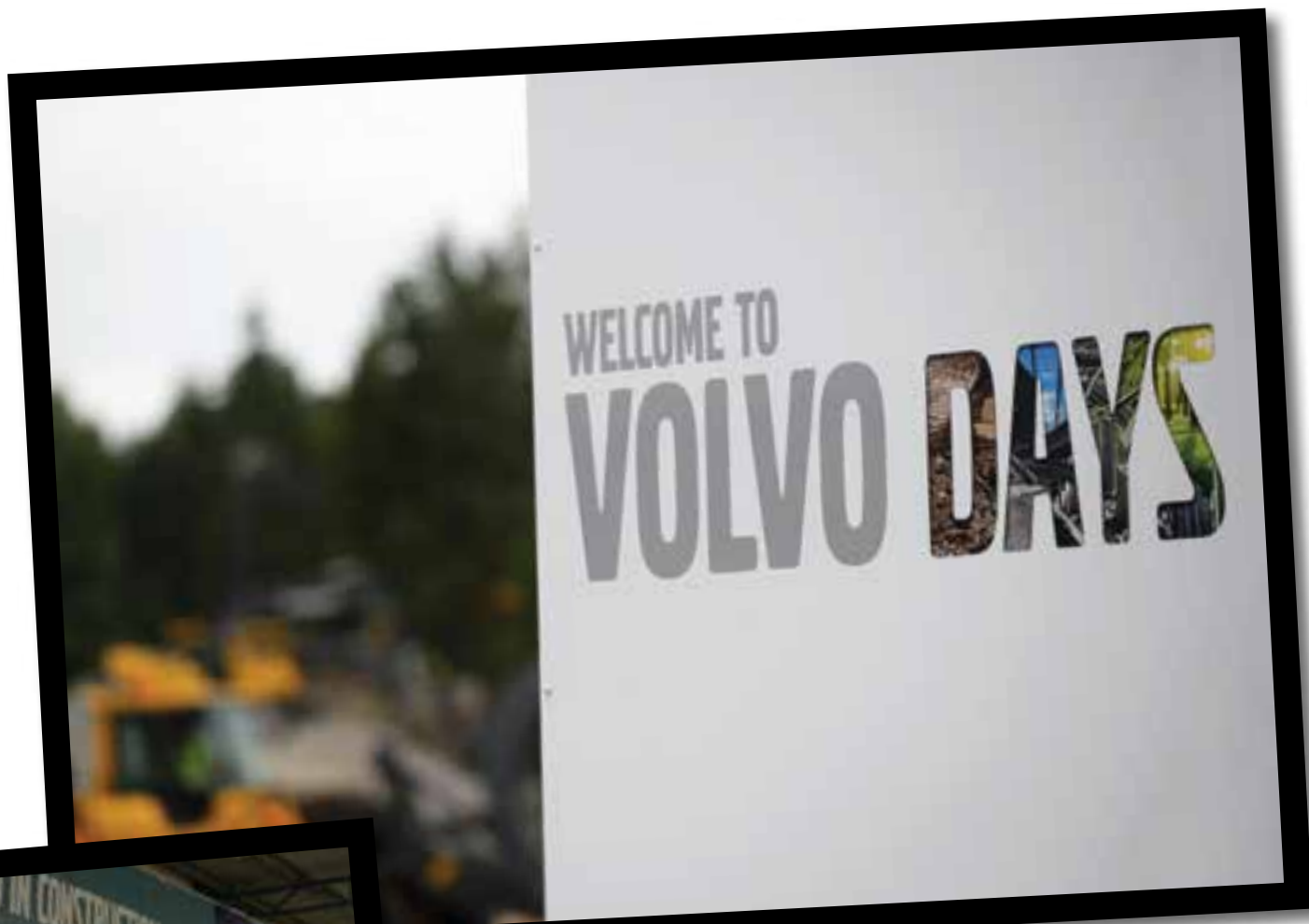
“Ja, dit is inderdaad absoluut prioritair voor ons”, zegt hij. “Wij moeten de standpunten van onze klanten begrijpen.

Wij moeten weten wat zij willen bereiken en wat waarschijnlijk hun volgende stap wordt bij hun uitbreiding naar nieuwe markten of segmenten.”

“Het is cruciaal dat je je klanten van dichtbij opvolgt en weet hoe je hen in goede en slechte tijden kunt helpen. Wanneer bijvoorbeeld hun omzet daalt, kan het voor hen belangrijker worden om hun huidige machines langer te houden of nieuwe machines te leasen in plaats van te kopen. Het verbeteren van de totale eigendomskosten is altijd een punt waar wij de aandacht op vestigen.”

“Dankzij ons inzicht in onze klanten en hun markten, komen wij bepaalde dingen soms eerder te weten dan zij en dat kan van onschatbare waarde zijn voor hen, voor ons en voor het succes van onze relatie. 

Tekst: Tony Lawrence



Volvo Days legt de lat opnieuw hoger!

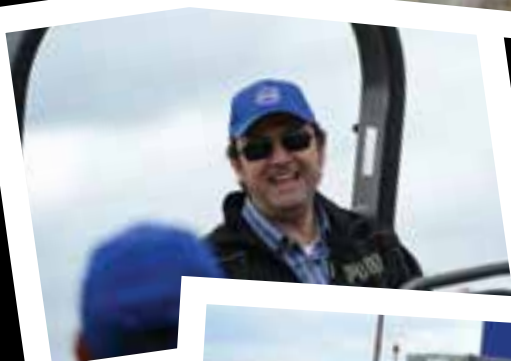


Meer dan 8500 bezoekers uit de hele wereld reisden naar Eskilstuna in het hart van Zweden. In de geboortestad van Volvo Construction Equipment vonden in augustus en september de meest spectaculaire en succesvolle Volvo Days tot nu toe plaats.

Het Volvo CE Customer Center, op een steenworp ten noorden van de stad waar in 1832 Volvo CE werd opgericht, was het gastvrije centrum van het evenement. De bezoekers konden er een complete reeks modellen van Volvo Construction Equipment bekijken, testen en zelfs proefrijden. Onder meer de gloednieuwe SD75 en SD135 walsen en de L30G en L35G compacte wielladers waren er te zien.

De belangstellenden kregen ook informatie over het uitgebreide aanbod van diensten en Customer Solutions van Volvo CE. Wie wilde kon een virtueel ritje maken in een Volvo simulator, een baanbrekend, realistisch systeem voor een veilige machinistenopleiding, dat geen impact heeft op het milieu en waarvoor geen kostbare machines uit bedrijf genomen moeten worden. Activiteiten met een historisch of juist een futuristisch thema maakten van het bezoek een unieke belevenis en gaven inzicht in de 181 jaar lange geschiedenis van Volvo en de innovatieve aanpak voor de toekomst.

Een absoluut hoogtepunt was voor velen de spectaculaire machineshow met negentig verschillende machines, waaronder diverse Volvo Trucks, voor zeer uiteenlopende toepassingen, gaande van bosbouw, mijnbouw en vervoer, tot algemene en zware



“Die machineshow, wauw, het leek wel Broadway, maar dan met ‘heavy metal’. Fantastisch gewoon!”

bouwwerkzaamheden, wegeaanleg, utiliteitsbouw en olie en gas. De algemene waardering was groot, maar wellicht zijn deze woorden van een bezoeker uit de Verenigde Staten wel het meest typerend: “Die machineshow, wauw, het leek wel Broadway, maar dan met ‘heavy metal’. Fantastisch gewoon!”

Kajsa Dymling, Manager of Events van Volvo CE Sales Region EMEA (Europe – Middle East – Africa), zei: “Met de Volvo Days van dit jaar hebben wij geprobeerd om alle stukjes van de puzzel te laten passen en ze te combineren in drie grote hoofdstukken: verleden, heden en toekomst. In de loop der jaren is dat geëvolueerd naar ‘onderzoeken, interactie en meedoen’.”

“Door dit unieke evenement wilden wij onze klanten en potentiële klanten laten zien dat wij altijd vooruit denken, maar nooit vergeten waar onze roots liggen.”



“De uren die ze met een machine kunnen rijden en contact hebben met onze specialisten zijn de voornaamste reden waarom sommigen de halve wereld rondreizen om erbij te zijn.”

Na de imposante machineshow, waarbij de toeschouwers op het puntje van hun stoel zaten, konden de bezoekers een rondje maken langs de zes ‘stations’ in het Customer Center, voor een kort overzicht van het volledige Volvo CE gamma, met zowel de machines als de beschikbare supportmogelijkheden. “Deze kennismaking met ons volledige aanbod, inclusief harde en zachte producten, bleek bijzonder populair”, zegt Kajsa. “Voor ons was dit een gelegenheid om de producten en de zakelijke ondersteuning die wij aanbieden in detail toe te lichten en tevens te focussen op onze kernwaarden: kwaliteit, veiligheid en milieuzorg.”

Na het spectaculaire en leerzame ochtendprogramma konden de bezoekers de rest van de dag proactief en geëngageerd besteden en testritten maken met alle machines, van de verbluffende, innovatieve ECR25D compacte graafmachine en de nieuwe, normbepalende SD wals tot de altijd populaire knikdumpers. “Proefritten zijn een centraal element van de Volvo

Days,” zegt Kajsa. “De uren die ze met een machine kunnen rijden en contact hebben met onze specialisten zijn de voornaamste reden waarom sommigen de halve wereld rondreizen om erbij te zijn.”

Op het programma van deze 55^e Volvo Days stonden ook twee zeer verschillende diner-evenementen. Het eerste had een historisch thema dat gebaseerd was op de oorsprong van de onderneming en vond plaats in het Munktel Museum. Bij het tweede galadiner lag het accent op wat de klanten van Volvo CE de komende jaren kunnen verwachten. Dit werd toegelicht aan de hand van een ‘road map’ voor de toekomst.

De Volvo Days zijn een inspirerend evenement waar alles te zien is waar Volvo als onderneming voor staat en de feedback van de klanten was uitstekend. En daar was het uiteindelijk toch om te doen. **VM**



Happy Monday...Volvo Spirit ontmoet een machinist die helpt om Nigeria op de kaart te zetten.

“DEZE MACHINE HEEFT DE AFGELOPEN TWEE JAAR DAG EN NACHT GEDRAAID ZONDER DE MINSTE OF GERINGSTE STORING. OOK AL IS HET WERK ERG ZWAAR.”



Door de schoonheid van de locatie zie je niet hoe zwaar de omstandigheden eigenlijk zijn.

MACHINIST MONDAY JOHNSON EN ZIJN COLLEGA'S MOETEN AL BIJ VOORBAAT LACHEN WANNEER ZIJ WETEN DAT JE HEN OP EEN SATELLIETKAART PROBEERT TE VINDEN. ZE BLIJKEN DAN NAMELIJK EEN KILOMETER IN ZEE TE ZITTEN...

Is Monday (42) machinist op de eerste onderwatermachine van Volvo? Natuurlijk niet, maar hij is wel één van de ruim 1200 medewerkers die actief zijn op de enorme EKO Atlantic werf in Lagos, het grootste landwinningsproject ter wereld, in Nigeria.

Monday werkt aan het eind van een smalle zandweg, met aan weerszijden het kobaltblauwe water van de Atlantische Oceaan, ongetwijfeld één van de schilderachtigste werkplekken die je kunt bedenken. Aan de schoonheid van de locatie is echter niet te zien dat het hier flink zweten en zwoegen is.

Het kwik van de thermometer stijgt hier regelmatig tot 40°C en in het natte seizoen kan het zo hard regenen dat het zicht tot vrijwel nul wordt herleid. Daar komt nog bij dat er op de tien vierkante kilometer grote werf hele specifieke omstandigheden heersen met als ingrediënten het zout van het zeewater, dat hoog opspat tegen de rotsblokken, en stof en zand wanneer de hitte en de droogte hun hoogtepunt bereiken. Monday én zijn machine moeten wel van onverwoestbaar materiaal gemaakt zijn.



De Volvo's werken in erg moeilijke omstandigheden en doen het uitstekend.

GOLVEN GESELEN DE ROTSSEN EN STOF EN ZAND ZIJN EEN PLAAG WANNEER HET HIER OP ZIJN HEETST EN DROOGST IS. MONDAY EN ZIJN MACHINE MOETEN DAN OOK ALLEBEI TEGEN EEN STOOTJE KUNNEN.

HOOGGESPANNEN VERWACHTINGEN

"Het werk is soms zwaar", zegt hij met een ontspannen glimlach, "maar de Volvo's kunnen er tegen. In de cabine is het koel. En hoewel de grond vaak niet egaal is, is de machine erg goed uitgebalanceerd." Hij haalt zijn schouders op en glimlacht nog eens. "In feite is het geen probleem. De machine werkt al twee jaar lang dag in dag uit en er is nog nooit een storing geweest, ook al is het werk erg zwaar."

Monday en zijn EC460, die bijna 5000 uren op de teller heeft, hebben tot taak duizenden tonnen granietblokken op hun plaats te leggen. Die worden dagelijks aangevoerd vanuit een groeve 250 kilometer verderop en dienen als basis voor een acht kilometer lange muur die het nieuw gewonnen land moet beschermen tegen de zee.

Dit is niet de enige taak die Monday op deze werf heeft vervuld. Hij is hier nu twee jaar en in die tijd heeft hij ook andere Volvo graafmachines bediend - met lange en korte giek - waarmee hij geometrisch gevormde betonblokken verplaatste en sorteerde. Die gaan deel uitmaken van wat de plaatselijke bevolking nu al 'De Grote Muur van Lagos' noemt. Ook heeft hij hier met wielladers gereden.

Hij ziet er tevreden uit, maar je merkt dat hij



hooggespannen verwachtingen heeft over de voordelen die EKO Atlantic zal opleveren voor zijn thuisstad Lagos. “Ik ben trots dat ik hier werk”, zegt hij. “Hopelijk zal het Lagos helpen en meer geld, investeringen en werkgelegenheid aantrekken. Maar ik vind het werk ook gewoon erg fijn. En het wordt goed betaald!”

ZWAAR WERK

Als hun dagtaak erop zit gaat Monday, die al twaalf jaar als machinist werkt, met zijn collega's graag een partijtje voetballen om het werk te vergeten. Voetbal is de nationale sport in Nigeria en het land geniet nog volop na van de zege van de Super Eagles in de finale van het Afrikaans kampioenschap voor landenteams eerder in 2013.

Heel wat van zijn vrienden volgen de verrichtingen van landgenoten als Jon Obi Mikel en Victor Moses in de Engelse Premier League, maar zelf kijkt Monday liever naar Barcelona. “We lachen graag samen en maken grapjes over het voetbal”, zegt hij. “We hebben altijd veel plezier, ook al is het werk zwaar.”

Dat harde werk zal nog vele jaren doorgaan. Het project loopt nu vier jaar en er is al 140 miljoen ton zand uit de zee gebaggerd voor de fundering van de nieuwe stad. Daarnaast zijn uit Ibadan 700.000 ton rotsblokken aangevoerd voor de bouw van de muur. Het zal echter nog enkele jaren duren voor er voldoende zand voor de landwinning is aangevoerd want er moet

nog vier kilometer muur gebouwd worden. Monday's werk is dus nog lang niet af.

KANSEN

Verwacht wordt dat op het tot nu toe gewonnen land in 2015 de eerste gebouwen zullen worden voltooid. Het zal echter nog een generatie lang duren voor het hele project af is, dus waarschijnlijk lang nadat Monday zijn helm definitief heeft opgeborgen. Tot die tijd betekent EKO Atlantic werkgelegenheid en kansen voor mannen als hij.

Met zijn handen boven zijn ogen tegen de zon kijkt Monday uit over de enorme, kale zandvlakte waar later mensen zullen wonen. De duinen zijn door de mens gemaakt en dienen nu nog als achtergrond voor de machines en de arbeiders die in de hitte hun werk doen. “Niet te geloven, hè, dat hier straks een stad zal verrijzen?”

Ooit is het inderdaad zover. Een stad die op de kaart zal staan, mede dankzij het harde werk van Monday. **WN**

Tekst: Dan Waddell

Foto's: Julian Cornish Trestrail

HOUD CONTACT, BLIJF OP DE HOOGTE

Volg Volvo Spirit Magazine wereldwijd op:

www.volvocespiritmagazine.com



Volg ons ook op Twitter en Facebook of download onze gratis Spirit iPad app voor exclusieve artikelen, video's en nog veel meer...



VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT

www.volvoce.com



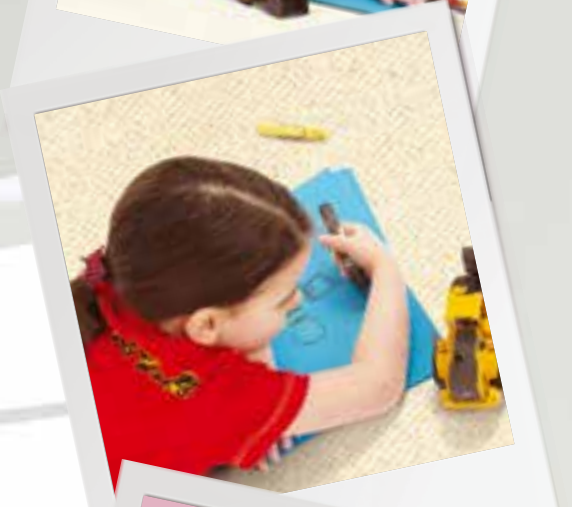
Official Volvo Merchandise

VOLVO

PASSIE VOOR PERFECTIE...

Van jongs af aan

Let op het gele label, ontdek
onze merchandising collectie op
www.volvomercandise.com



OFFICIAL VOLVO MERCHANDISE

VOLVO

Volvo Merchandise Corporation