

spirit

VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT MAGAZINE



KINAS GRÖNA GRUVA

VOLVOMASKINER ARBETAR I ETT OMRÅDE MED STRÄNGA MILJÖKRAV

Extrem räddningsaktion: Ramstyrda dumprar antar utmaningen i Alberta, Kanada

Spotlight: Innovation – äta, andas och leva nya idéer

Nyckelkonton: Volvo fokuserar helt på kundbehoven

Förarrhörnan: Bidrar till att sätta Nigeria på kartan

Plus: Volvos väganläggningsmaskiner gör det omöjliga möjligt i Ryssland och i Indien är CareTrack ovärderligt





MED DIG HELA VÄGEN

Volvo har ett stort utbud produkter och tjänster som stöder hela ägarupplevelsen – lösningar som maskinägarna har nytta av i flera år efter den ursprungliga investeringen. Volvo erbjuder en totallösning, oavsett behov, och tar hand om varje aspekt av maskinens produktiva liv – från finansiering vid inköpet, till service, reservdelar och telematik – under maskinens hela livscykel och fram till en eventuell uppgradering eller avyttring. Alla tjänster är utformade för att maximera prestandan, produktiviteten och lönsamheten – och viktigast av allt...att ge trygghet. Be din återförsäljare om mer information eller besök www.volvoce.com

Innehåll

- 5 **Kinas gröna gruva**
Volvo arbetar i Sichuan, Kina, där maskinerna måste vara mycket effektiva trots stränga miljökrav.
- 13 **Extrem räddningsaktion**
Volvos ramstyrda dumprar bidrar till att rädda liv efter den förödande Albertaöversvämningen.
- 21 **Volvo Blaw Knox 7000-serie**
De första Blaw Knox-asfaltläggarna som har ritats och utvecklats helt av Volvo tas emot med öppna armar.
- 29 **Det omöjliga blir möjligt**
KDB Ryssland och Volvo är ett exempel på två företag som samarbetar för att utveckla varandras verksamheter och tillsammans hitta lösningar på tuffa problem.
- 37 **Livet genom kameran**
Nick Bice – (Stål)mannen i hjärtat av Volvo Ocean Race-revolutionen.

Den starkaste överlever

Charles Darwin sade en gång att det inte är den starkaste och inte heller den mest intelligenta arten som överlever – utan den som klarar förändringar bäst.

Volvo CE har kommit långt under sin 181 år långa historia, från födelsen i Eskilstuna till att idag vara en global industrijätte. Och det är just företagets förmåga att anpassa sig som har gjort att det fortfarande är konkurrenskraftigt. Men Volvo reagerar inte bara på ett föränderligt branschklimate. Volvo tar ytterligare ett steg och ser till att förändringen alltid är till det bättre. Så fungerade det redan 1832 och innovation ligger fortfarande högst upp på Volvo CE:s dagordning.

Innovation handlar förstås inte alltid om högteknologiska framsteg eller futuristiska konceptmaskiner. Ofta är det stegvisa förbättringar av Volvoprodukternas kvalitet, säkerhet och omsorg om miljön. I det här numret av Spirit förklarar Anders Larsson, som är chef över teknikområdet, den inneboende kraften hos Volvo CE:s hittills första innovationsforum dit journalister bjöds in för att uppleva att innovation är en högst levande del av Volvos DNA.

En av Volvos senaste innovationer, motorerna som är Tier 4 Final/Steg IV-förenliga, börjar nu levereras till kunderna och det innebär att fokus på områden som bränsleeffektivitet och lägre utsläpp aldrig har varit lika starkt som nu. Och det gäller inte bara för de marknader som berörs av de nya regelverken – det finns också en ökad medvetenhet globalt. Ett bra exempel på detta är den gröna Lomon Panzhihua-gruvan i provinsen Sichuan i sydvästra Kina. Vi får läsa om hur några av Volvo CE:s innovationer på miljöområdet omsätts i praktiken vid gruvan – och lämnar konkurrenterna på efterkälken.

För Volvo CE är innovation också sättet som Volvo samarbetar med kunderna och anpassar maskinerna efter deras behov. I Ryssland visar vi hur Volvo CE och kunden KDB gemensamt arbetar för att bygga infrastrukturen inför OS 2014 i Sotji där de starkaste av de starkaste pressar människokroppen till extrema prestationer. Och på samma sätt som idrottsmännen tänjer gränser möjliggör även Volvo CE och KDB något som tycks vara omöjligt. Till sin hjälp har de en flotta kraftfulla och mycket finslipade väganläggningsmaskiner.

Slutligen, bland detta naturliga urval av berättelser, skulle det vara oförläpigt av oss att inte nämna den hjältemodiga berättelsen om familjen Smith i Alberta, Kanada. Under sommaren 2013 steg flodvattnet kraftigt och gjorde invånarna till fångar i sina hem, men familjen Smith lät sina två flatbottnade dumprar ta sig an en både nobel och oväntad uppgift.

Dessvärre överlevde inte de två specialbyggda ramstyrda dumprarna – de enda två i sitt slag i världen – det höga vattenståndet, men tack vare deras unika egenskaper och deras ägares uppfinningsrikedom räddades 1 000 personer i evakueringsinsatsen.

Och på samma sätt som Volvo CE utvecklas förändras också Spirit. Vi ser fram emot att välkomna er läsare tillbaka med nästa nummer och nyheter om de allra senaste innovationerna som gör att Volvo CE kan ligga kvar i täten, år efter år.



Klas Magnusson

UTGIVEN AV Volvo Construction Equipment (Nummer 49)
CHEFREDAKTÖR Klas Magnusson BITRÄDANDE REDAKTÖR Klas Magnusson
PRODUKTION & DESIGN EMG Communications Ltd
MEDARBETARE Niall Edworthy, Tony Lawrence, Dan Waddell, Holly Brace, Chi-an Chang
BILDER Julian Cornish Trestrail

SÄND GÄRNA REDAKTIONELL KORRESPONDENS TILL VOLVO SPIRIT, VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT, HUNDERENVELDLAAN 10, BE-1082 BRYSEL, BELGIEN ELLER VIA E-POST TILL VOLVO.SPIRIT@VOLVO.COM

ALLA RÄTTIGHETER FÖRBEHÅLLNA. INNEHÅLL I DENNA TIDNING (TEXT, DATA ELLER GRAFIK) FÅR PÅ INGET SÄTT REPRODUCERAS, LAGRAS I DATASÄTT ELLER ÖVERFÖRAS UTAN ETT PÅ FÖRHAND SKRIVET MEDGIVANDE FRÅN VOLVO CE. VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT ANSVARAR INTE NÖDVÄNDIGTVIS FÖR DE UTTALANDEN OCH SAKFÖRHÅLLANDEN SOM ÅTERGES I ARTIKLAR I DENNA TIDNING. TIDNINGEN PUBLICERAS MED FYRA NUMMER PER ÅR. TRYCKT PÅ MILJÖVÄNLIGT PAPPER.

Häng med oss:



Nu finns Volvo Spirit Magazine tillgänglig att ladda ned som App från Apple itunes store.



DEALER NETWORK

TOTAL SOLUTIONS



VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENTS PRODUKTER OCH TJÄNSTER ÄR BARA ETT KLICK BORT

Besök www.volvoce.com för att hitta din lokala återförsäljare



CUSTOMER SERVICE



RELIABILITY





Kinas gröna gruva

LI BAI, EN FRAMSTÅENDE POET SOM LEVDE I DET GAMLA KINA SADE EN GÅNG ATT VÄGARNA I SICHUAN VAR "MINDRE FRAMKOMLIGA ÄN HIMLEN SJÄLV", MEDAN DU FU, EN ANNAN VÄLKÄND KINESISK POET, SKREV: "FRÅN FÖNSTRET SER JAG DET STÄNDIGT SNÖKLÄDDA VÄSTRA BERGET." UNDER TIDSÅLDRARNA HAR EN UNIK TERRÄNG OCH EN ANRIK KULTURELL MILJÖ GETT UPPHOV TILL RIKA RESURSER OCH ENASTÅENDE KULTIVERADE MÄNNISKOR. LEGENDER SKAPADES I SICHUAN - EN PLATS SOM ÄR KÄND SOM "ÖVERFLÖDETS RIKE".

I den sydvästra delen av Sichuan finns en vacker och legendomspunnen stad – Panzhuhua. Under de senaste fyrtio åren har Panzhuhua blivit en viktig bas för utvinning av stål, vanadium-titan och energi och därmed en framväxande industristad. Tack vare de rika mineralfyndigheterna och en ständigt växande efterfrågan på dessa mineraler blomstrar gruvindustrin här.

Ändå finns ett frodigt grönområde i Panzhuhuas enorma industrilandskap. På kartan ser det ut som ett jättelikt grönt hav, men faktum är att det är ett landskap fyllt av träd – träd så långt ögat kan nå. Det är en grön gruva som drivs av Lomon Corporation.

Lomon Corporation kom till Panzhuhua 2003. Det stora privatägda företaget är engagerat i omfattande utveckling och användning av fosfor, titan, biokemiska produkter och vanadium-titan-magnetit. Sedan företaget köpte en gruva i staden 2007 har det huvudsakligen satsat på brytning av fosfatmalm. Lomon Corporations gruva i Panzhuhua tillämpar strikta krav på vegetationstäckning, dammförebyggande och utsläppskontroll. Varje år måste företaget klara stränga inspektioner som görs av miljömyndigheterna. Därmed är epitetet “den gröna gruvan” svårt att leva upp till och företaget arbetar hårt för att uppfylla kraven.

UTRUSTNING SOM HÅLLER JÄMNA STEG MED DEN SNABBA TILLVÄXTEN

Lomons bas i Panzhuhua tillämpar strikta miljökrav i valet av av maskiner. De kräver att maskinerna som arbetar i gruvan är mycket effektiva och har låga utsläpp. Grubrytning sliter också hårt på stålet som används i utrustningen, särskilt skoptänderna. Stålet måste därför hålla högsta kvalitet för att klara dels de påfrestningar som arbetet innebär och dels företagets snabba tillväxt. Lomons bas i Panzhuhua köpte en gång åtta grävmaskiner från två olika tillverkare. Efter rättvisa jämförelser valdes Volvos grävmaskiner. Från början hade företaget fyra Volvogrävmaskiner och idag finns 23 Volvogrävmaskiner på företags arbetsplats i Panzhuhua, inklusive EC360 och EC460.

Enligt anläggningen i Panzhuhua innebär en stillastående grävmaskin under en dag en förlust på 3 500 m3 mineraler. Därför är kvalitetssäkring oerhört viktigt för ett växande företag. “Stabil och effektiv prestanda är huvudsälet till att vi alltid väljer anläggningsmaskiner från Volvo Construction Equipment,” säger Wu, som är förvaltningsingenjör. “Nu har Volvo blivit den leverantör vi främst använder i gruvverksamheten. Eftersom mitt ansvar är att förvalta och underhålla tunga maskiner värdesätter jag Volvomotorer eftersom de sällan går sönder. Motorn är maskinens hjärta och avgörande för långvarig prestanda.”





**“STABIL OCH EFFEKTIV PRESTANDA
ÄR HUVUDSKÄLET TILL ATT VI ALLTID
VÄLJER ANLÄGGNINGSMASKINER
FRÅN VOLVO CONSTRUCTION
EQUIPMENT.”**





“MOTORN ÄR MASKINENS HJÄRTA OCH AVGÖRANDE FÖR LÅNGVARIG PRESTANDA.”

HÖGA RESULTAT OCH LÅGA KOSTNADER

Damm i gruvan och temperaturer som ibland ligger på över 40 °C under sommaren kan vara en utmaning, men Volvomasinerna har klarat arbetsförhållandena bra. En Volvogrävmaskin har arbetat 18 200 timmar vid basen.


Volvos hydraulsystem arbetar i perfekt harmoni med motorn och ger hög och stabil arbetseffektivitet. Just på grund av detta har, sedan Volvogrävmaskinerna introducerades, Lomons resultat vid basen i Panzhihua förbättrats och maskineffektiviteten ökat med hela 90 %. Fina resultat, låga underhållskostnader och hög prestanda lägger en solid grund för företagets kostnadskontroll av maskinerna.

Företaget gjorde ett jämförande test med Volvoreservdelar och reservdelar från andra tillverkare. Volvodelarna gav stabilare prestanda och längre livslängd samtidigt som arbetseffektiviteten ökade dramatiskt med hög upptid och låg felfrekvens. Därför har Panzhihuabasen under lång tid konsekvent använt originaldelar från Volvo. Trots relativt höga priser tillför Volvodelarna mer värde än alternativet. En Volvogrävmaskin i fullt arbetsskick förväntas hjälpa företaget att hämta in kostnaderna inom två år. Samtidigt bidrar Panzhihuabasen till att förlänga maskinlivslängden med hjälp av täta genomgångar och regelbundet underhåll och det har lett till att investeringarna har betalats sig väl. Inga Volvogrävmaskiner har skrotats hittills.

SKICKLIGA FÖRARE, KVALITETSUTBILDNING OCH HJÄLP VID BEHOV

För att få ut det mesta av Volvogrävmaskinerna är det oerhört viktigt att utveckla och hitta utmärkta förare. Företaget kräver att förarna innehar förarcertifikat som utfärdas av regeringen och varje år måste de genomgå en omfattande utvärdering. Panzhihuabasen lägger en hel del pengar på personalutbildning. Företaget lägger också stor vikt vid professionella utbildningstillfällen med Volvomaskiner, som kombinerar teori och praktik. “Kurserna har varit oerhört bra för oss”, säger föraren Xiao Mou. “Vi fick t.ex. en större förståelse av sådant som dagligt underhåll, oljebyte och körvanor. Jag har kört en Volvo EC460 i flera år. Nu förstår jag att maskiner behöver omsorg på samma sätt som människor”

Chengdu Fusheng Construction Machinery Co.,Ltd, en auktoriserad återförsäljare för Volvo Construction Equipment, har en viktig roll i att genomföra utbildningsprogrammet som är särskilt framtaget för Lomons Panzhihuabas. De anställda i Fusheng fungerar som lärare som erbjuder professionell rådgivning för elever och mekaniker. Även om Panzhihua-flygplatsen inte har använts på två år och transporterna är begränsade åker Fusheng alltid, närhelst han får ett samtal från Lomons bas i Panzhihua, så snabbt som möjligt till Panzhihua för att identifiera och åtgärda problemen. “Fusheng har ett serviceteam vid gruvan”, säger Zhang Shiyin, verksamhetschef vid företaget. “Oavsett av när du behöver hjälp är de alltid där. Vi kan tacka det starka stödet från Volvo för vår ökande och snabba produktion. Volvo är inte bara en nära samarbetspartner, utan också en ovärderlig strategisk partner för oss.”

Volvo har följt Lomonbasen i Panzhihua steg för steg under denna enorma tillväxtperiod. Precis som Volvo har företaget satsat på miljöomsorg den snabba utvecklingen till trots. Miljöfrågan är ett ansvar men handlar också om en insikt: ta hand om människorna runt dig, vårda relationen till dina partners och värdesätt gåvorna från naturen – precis på samma sätt som vid den gröna gruvan i Panzhihua. 



I Chongqing, som betyder "Dubbelt firande," har CQRH och holdingbolaget Huigong Groups styrelseordförande Wang Zongbai mycket att fira!

“CORH, SOM ÄR EN AV DE STÖRSTA ÅTERFÖRSÄLJARNA I VOLVO CE:S NÄTVERK
I KINA FOKUSERAR PÅ SERVICE”



Centret omfattar ett område på 6 000 kvadratmeter och anses vara den ledande professionella anläggningen i sydvästra Kina.

MED EN BEFOLKNING PÅ NÄSTAN 29 MILJONER ÄR CHONGQING (SOM BETYDER DUBBELT FIRANDE) EN BETYDANDE STAD I SYDVÄSTRA KINA OCH EN AV FYRA STÄDER MED DIREKTSTYRE I FOLKREPUBLICEN KINA. CHONGQING BESTÅR AV 19 DISTRIKT, 15 KOMMUNER OCH FYRA AUTONOMA KOMMUNER. STADEN HAR EN BETYDELSEFULL HISTORIA OCH KULTUR OCH FUNGERAR SOM YANGTZE BÄCKENETS EKONOMISKA NAV.

Staden ligger mellan Qinghai-Tibet-platån och slättlandet längs Yangtze flodens mittdel och nedre del och täcker ett stort område som genomkorsas av flera floder och omges av berg i norr, öst, sydost och söder. Hela området sluttar från norr till söder ned mot Yangtzedalen och består av branta höjder och sluttningar. Området har subtropiskt klimat som kännetecknas av fukt och monsunregn.

Chongqing skiljdes från Sichuanprovinsen och blev en egen kommun i mars 1997 för att snabba på både själva stadens utveckling och utvecklingen generellt i Kinas västra delar.

MYCKET ATT ERBJUDA

Området är ett tillverkningscentrum och transportnav och i juli 2012 utsågs det till en av 13 framväxande megastäder i Kina i en rapport av Economist Intelligence Unit. Chongqing urbaniseras också mycket snabbt – statistiken visar att nybyggnationer varje dag ökade golvytan med 137 000 kvadratmeter för att uppfylla behovet av bostäder, kommersiella fastigheter och fabriker.



Volvo CE:s auktoriserade Used Equipment Southwest Repair Center var mycket efterlängtad när det öppnade 19 juli.

“CQRH HAR EN LÅNGVARIG AFFÄRSRELATION MED VOLVO CE.”

Chongqing är Kinas tredje största centrum för motorfordonproduktion och det största när det gäller motorcyklar med en årlig produktionskapacitet på en miljon bilar och 8,6 miljoner motorcyklar. Området är också ett av de nio största järn- och stålcentrumen i Kina och en av tre större aluminiumproducenter. Jordbruket är fortsatt betydelsefullt med ris och frukt, främst apelsiner, som främsta grödor. Det finns gott om naturresurser med stora fyndigheter av kol, naturgas och över 40 olika typer av mineraler.

Staden har gjort stora investeringar i infrastrukturen för att locka investerarkapital. Nätverket av vägar och järnvägar som ansluter Chongqing till resten av Kina har byggts ut och uppgraderats och den närliggande Tre ravinernas damm (världens största) kommer inte bara att stå för stadens energiförsörjning när den är klar, utan möjliggör också för havsgående skepp att nå Chongqings hamn i Yangtze-floden. Som resultat har utländska investerare inom bank-, finans- och handelssektorerna och olika multinationella företag beslutat sig för att investera i Chongqing. Volvo Construction Equipment (Volvo CE) är ett av dem.

INVESTERAR I ENASTÅENDE SERVICE

Volvo CE:s auktoriserade ”Used Equipment Southwest Repair Center” var mycket efterlängtad när det öppnade 19 juli. Det är det fjärde reparationscentrumet för begagnade maskiner i Kina och det första i sydväst som arbetar med ommarknadsföring. Över 130 miljoner yuan har investerats för Volvo CE räkning av Chongqing Ruihao Construction Equipment Technology Services Ltd. (CQRH), som är en av de största återförsäljarna i Volvo CE:s nätverk i Kina.

CQRH har byggt anläggningen, som inrymmer kontor, verkstad, demonstrationscenter, auditorium och t.o.m. ett hotell. Centret omfattar ett område på 6 000 kvadratmeter och anses vara den ledande professionella renoveringsanläggningen för maskiner och den främsta 4S-butiken i sydvästra Kina. Förkortningen 4S (Sales, Sparepart, Service, Survey) beskriver en funktion som hanterar försäljning, reservdelar, service och undersökningar och visar att centret erbjuder enastående servicepaket.

CQRH har en lång affärsrelation med Volvo CE och kan idag inte bara erbjuda kunderna nya maskiner, utan också reservdelar, ett inbyttessystem för begagnade maskiner, maskinunderhåll och renovering. Färdigställandet av Volvo CE:s reparationscenter för begagnade maskiner i sydvästra Kina är ett nytt och spännande skede i utvecklingen av CQRH.

CQRH grundades 2004 med en investeringssumma på 18 miljoner kinesiska RMB och är ett av de första företagen som har tillgång till Chongqingmarknaden. CQRH är den enda Volvo CE-återförsäljaren i Chongqing och har levererat flera tusen enheter Volvo CE-utrustning de senaste nio åren. I strikt enlighet med Volvo CE:s krav på sina återförsäljare har CQRH byggt upp en Volvo CE 4S-butik och erbjuder kunderna maskindistribution, reparationstjänster och reservdelar.

FÖRETAGETS ARBETSSÄTT

Företaget har ett långsiktigt synsätt när det gäller utveckling. För att möta marknadens behov och för att bredda affärsmodellen byggdes en oberoende reparationsverkstad, vilket gör det möjligt att utföra underhåll på sex stora maskiner samtidigt.

CQRH lägger också stor vikt vid medarbetarnas kompetens och menar att ett enastående säljteam kan generera vinst, men ett professionellt team servicetekniker är nyckeln till framtida utveckling. Utbildning och lokaler finns för både sälj- och servicepersonalen, dels för att uppmuntra de anställda och dels för att förbättra effektiviteten.

CQRH har varit med om många av de förändringar som har skett i Kina på senare år och företagets önskan att vara en återförsäljare av maskiner som håller hög kvalitet är till gagn för staden Chongqing och understryker CQRH:s partnerskap med Volvo CE.

LÅNGSIKTIGT SAMARBETE

CQRH är ett helägt dotterbolag till Chongqing Huigong Industrial (Group) Co., Ltd. (CQHG), som etablerades 1990. CQHG äger över tjugo företag och har över 2 000 anställda och omfattar som koncern anläggningsmaskiner, tillverkningsmaskiner och återtillverkning. Idag när CQHG:s verksamhet förutom Chongqing, också provinserna Sichuan, Guizhou och Yunnan.

Chongqing Huigong Industrial Co., Ltd. inledde samarbetet med Volvo CE 2003 och blev Volvo CE:s enda återförsäljare i både Chongqing och Guizhou. År 2004 grundades Chongqing Ruihao Construction Equipment Technology Services Ltd. (CQRH) och Guizhou Ruihao Construction Equipment Technology Services Ltd., som båda ägs av CQHG Group, för att fokusera på försäljning av Volvo CE-produkter. 4S-butiker som uppfyller Volvo CE:s standarder etablerades i Guiyang och Chongqing.

Koncernens verksamhet omfattar större delen av provinserna i sydvästra Kina. Wang Zongbai som är vd för

“REPARATIONSCENTRET FÖR BEGAGNADE MASKINER, SOM LIGGER I SYDVÄSTRA KINA, BYGGDES EFTER FLERA ÅRS FÖRBEREDELSE OCH BETRAKTAS SOM EN NYSTART FÖR CQRH:S VERKSAMHETSUTVECKLING.”

CQHG:s holdingbolag Huigong menar att Volvo CE är ett pålitligt varumärke som uppskattas av kunder som väljer kvalitetsmaskiner och det i sin tur är något som också ger företaget goda affärs- och vinstmöjligheter.


RELATIONER ÄR NYCKELN

Under åren har CQRH haft ett nära samarbete med Volvo CE. Exempelvis planerades och organiserades Volvo CE:s första tekniska seminarium personligen av Wang i syfte att introducera Volvo CE som ett välkänt globalt varumärke för hundratals kunder. Även om Volvo CE då var alldeles nytt på den kinesiska marknaden såldes tretton Volvo CE-grävmaskiner direkt under det första evenemanget!

Wang som är född 1962 har en kandidatexamen och grundade sitt anläggningsföretag 1989. Som vd för CQHG med dotterföretag har Wang upprätthållit en stark relation med Volvo CE som har varat i många år. CQRH är en av Volvo CE:s viktigaste återförsäljare i Kina och arbetar mycket nära Volvo CE och Volvos aktiviteter i regionen. Enrich, en filial till Huigong Group, tog hem förstapriset i Volvos CE:s återförsäljartävling 2012 och fick chansen att vara med under Volvo Ocean Race på Irland. Wang besökte det spännande evenemanget.

Wang, som älskar att spela golf, deltog också i Volvo World Golf Challenge som anordnas av Volvo CE. Han gjorde sällskap med kunder och var med i alla aktiviteter under turneringen. En av hans kunder vann t.o.m. första pris under evenemanget!

“Jag litar på Volvo CE:s eftermarknadsstrategi” säger Wang. “Reparationscentret för begagnade maskiner, som ligger i sydvästra Kina, byggdes efter flera års förberedelser och betraktas som en nystart för CQRH:s verksamhetsutveckling”.

I “Dubbelt firande”-staden är CQRH och Volvo Construction Equipment ett exempel på ett ömsidigt partnerskap som går en lysande framtid till mötes – och vad vet man... även de kanske får tillfälle att planera ännu fler dubbla firanden tillsammans. 



Extrem räddningsaktion

Ramstyrda dumprar arbetar ofta i extrem terräng med att frakta sten, jordmassor, avfall och annat. De tar sig fram genom den djupaste leran, uppför och nedför de brantaste sluttningarna och kör längs spåriga rutter som inte ens med god vilja kan kallas vägar. Men mörka vatten och stigande flodnivåer var fortfarande en vit fläck på dumperkartan sommaren 2013.

Inte ens dumperägarna själva var säkra på att deras maskiner skulle klara den djupa utmaning som väntade i form av en snabbflytande katastrof som senare blev känd som Albertaöversvämningarna. Men det fanns inte tid att tänka på det två meter djupa vattnet. De agerade – och tillsammans räddade de hundratals liv.

Sommaren 2013 var mycket regnig i många områden av Kanada och USA. I High River, Alberta, Kanada, kan man av ortens namn att döma ana att höga vattennivåer är vanliga. Mindre översvämningar är också vanliga under senvåren och försommaren – det är inte frågan om om, utan när.

Det normala sommarvädret för High River, som ligger norr om den amerikanska delstaten Montana, brukar innebära att fuktig luft når de kanadensiska Klippiga bergen och sedan övergår till nederbörd. I mitten av juni började dock vädermönstret att avvika från det normala. Fuktig luft kom in från USA och blev kvar, vilket ledde till ett långvarigt kraftigt regn på bergssluttningarna i Alberta. För vattnet på sluttningarna fanns bara en väg – nedåt – och på vägen smälte vattnet packad snö, vilket satte stor press på floder och vattenvägar. Orterna på höjderna fick inte mycket tid att reagera. Trettiofyra fall av lokala nödsituationer deklarerades och fler än 100 000 personer i Albertaregion behövde evakueras, enligt kanadensiska Röda korset.



“Volvodumprarna hade tillräckligt mycket kraft att stå emot det strömmande vattnet de möttes av ute på gatorna.”



NÄR DET REGNAR SÅ ÖSER DET NER

Ken Smith och hans fru Mary Dawn är födda och uppvuxna i området kring High River, de har uppfostrat sina två söner här och bott här hela livet. De känner väl till såväl omgivningarna som människorna som utgör det lantliga, nära sammanvävda samhället. Samhället utgör grunden för hans 21-åriga verksamhet, Ken Smith Corral Cleaners, som specialiserar sig på gödselspridning, rengöring av foderanläggningar, grävarbete, last- och transportuppdrag. Sönerna Jarrett, 24, och Keenan, 21, har kört alla typer av maskiner sedan barnsben och deras erfarenhet skulle visa sig komma väl till pass när de minst anade det.

19 juni utlovade väderprognosen storm och familjen Smith följde vaksamt varningarna om kraftiga skyfall och stormigt väder, eftersom de varit med om detta många gånger tidigare. Men när Mary Dawn och Keenan begav sig in till stadens centrum morgonen efter stoppades de om och om igen av stadens tjänstemän och brandmän som ville ha hjälp av företagets tre

hjullastare. Men hjullastarna stod inför en övermäktig uppgift i de snabbt stigande flodvattenmassorna och kämpade för att ta sig nedför flertalet vattenfyllda gator. Vid middagstid bröts all kommunikation per telefon, fast såväl som mobil.

Keenan och Jarrett insåg snabbt att de enda maskiner som skulle ha en chans att ta sig fram i flodvattnet var företagets två ramstyrda Volvo A30D-dumprar. Maskinerna är skräddarsydda för att fungera som gödselspridare och har avlånga bäddar som har förlängts med över 3,3 meter.

“Volvodumprarna hade tillräckligt mycket kraft att stå emot det strömmande vattnet de möttes av ute på gatorna,” sade Ken. “Alla andra fordon skulle ha spolats bort – men Volvodumprarna rullade på.”

BÖRJA JOBBA

Jarrett och Keenan är lika hemma i staden och på de lokala vägarna som i sina egna fickor, vilket var till stor hjälp, eftersom vattenståndet var så högt att

det vara svårt att se var trottoarkanter och brandposter fanns.

Albertaöversvämningen 2013 innebar att ett nytt rekord sattes för flodens flödes hastighet – hela 2 200 kubikmeter/sekund. I vanliga fall flyter den närliggande Highwoodfloden fram med en hastighet av 25 kubikmeter per sekund.

När mörket lade sig blev allt kolsvart, förutom strålkastarljuset från Kens Volvodumprar. Klockan tio på kvällen var det genomsnittliga vattenståndet i staden en och en halv meter. Många områden hade vattennivåer på uppemot två meter och på vissa särskilt utsatta ställen var vattnet hela tre och en halv meter djupt.

FRÅN DÖRR-TILL-DÖRR

Ken åkte från hus till hus för att rädda människor med sin Volvodumper. Många av dem hade inte ens tid att samlas ihop sina tillhörigheter eller minnessaker på grund av de snabbt stigande vattenmassorna. “I många fall körde de fram gödselspridardumpen så nära verandan eller taket som möjligt för att

“Själva kärnan i Volvodumprarna ger dem den vikt, kraft, höjd och design som krävs för att passa för den här typen av räddningsinsats.”



Ken Smith, Keenan Smith och Jarrett Smith.

komma nära den plats där folk väntade,” berättar Ken.

Hämtningarna pågick hela natten. “Det var något helat annat än de arbetscykler vi är vana vid när det gäller maskiner”, säger Larry Brunton, chef för Strongco Equipments filial i Calgary. “Men det fungerade.” Sammanlagt uppskattar Ken att de hjälpte till att flytta ungefär 1 000 personer under natten, med ungefär 50 personer per dumpervända.

“Själva kärnan i Volvodumprarna ger dem den vikt, kraft, höjd och design som krävs för att passa för den här typen av räddningsinsats,” säger Mike Eperjesy, Volvos produktsupportchef i distriktet. “Det är klart att Volvo inte har konstruerat maskinerna för översvämningssupplett, men vissa av deras främsta egenskaper bidrog till att de kunde köra så länge som de gjorde under översvämningen. Till dessa hör avgasrörets, luftfiltrets och ventilationsfiltrets höga placering. Motorerna fungerade så länge de var torra.”

Slutligen blev de höga vattennivåerna för mycket för maskinerna. Jarretts ramstyrda dumper översköldes av en två och en halv meter hög framvällande vattenvåg och han räddades med båt. Maskinen blev stående i vatten som täckte golvet i förarhytten i mer än två veckor efter räddningsinsatsen.

BYGGDA FÖR ARBETE

Även om Volvo inte har konstruerat dumprarna för användning i vatten passar de onekligen utmärkt för Kens verksamhet. Hans skräddarsydda

gödselspridare kör ut på böndernas fält för att rengöra djurstallar och frakta bort dynga, grus och ensilage, vilket ofta involverar besvärliga underlag, djup lera och stenig mark.

“Vi jämförde alla dumpervarumärken och gillade Volvo bäst”, säger Ken. “Hydrauliken passade oss perfekt eftersom vi bara behövde tillföra en extra flödespump för att driva den mekaniska delen av spridarenheten längst bak på bädden. För alla andra maskiner krävdes en extra ponnymotor och extra ledningar. Vi gillade att Volvodumprarna är så robust byggda och har lågtrycksdäck med sexhjulsdrift. Pålitligheten var perfekt för oss och vi extrautrustade dem för att de skulle passa oss ännu bättre.”

Kens skräddarsydda spridare är de enda två i sitt slag i världen. Han berättade att de två modifierade Volvodumprarna utför det arbete som tidigare gjordes av fem tandemlastbilar – med mindre arbetskraft och underhåll. Han sade också att de ramstyrda Volvo A30D-dumprarna passar bättre än sina större familjemedlemmar A35 och A40, eftersom de är smalare. Det gör det lättare att köra genom grindar på lantbruk och gårdar.

De två dumprarna var inte de enda Volvomaskiner som hjälpte till under Albertaöversvämningen: tio Volvo A35D- och A40D-dumprar som Ken köpt av Strongco används i regeringens pågående röjningsarbete.

HÅLLA IHOP NÄR DET HELA ÄR ÖVER

Kens familj, likt nästan alla andra i samhället, förlorade mycket i

katastrofen, bl.a. de specialanpassade dumperspridarna från Volvo, som inte gick att använda efter den hjältemodiga insatsen. En del människor förlorade sina hem och småföretag och tyvärr inträffade också flera dödsfall i samband med översvämningen. Men samhället höll ihop under krisen.

“Det var inte bara vi som hjälpte till med maskiner. Andra använde sina dumprar, lastare och t.o.m. skördetröskor vars höga plattformar hjälpte människor att ta sig till torra land,” sade Ken. “Det finns ingen manual för hur man evakuerar en hel stad. Alla sade bara: ‘Sätt igång. Få det gjort.’”

Precis som familjen Smith gjorde Strongco, den största Volvo Construction Equipment-återförsäljaren i Kanada, en stor insats för återhämtningen. Strongcos bolags- och medarbetarprogram för donationer samlade in 12 300 dollar till kanadensiska Röda korsets räddningsarbete. Volvo Construction Equipment i Nordamerika bidrog med ytterligare 5 000 dollar.

Tillsammans höll familjen Smith, Strongco och invånarna i High River ihop och arbetade tillsammans för att tvätta bort all lera, allt vatten och alla tårar efter en oförglömlig sommar. **W**

Text: Chi-an Chang



Äta, andas och leva nya idéer: varför innovation ligger i Volvos gener

“SJÄLVKLART ÄR DET SÅ ATT MAN IBLAND MÅSTE VARA SMART OCH FÖLJA TRENDER,
MEN VI VILL LIGGA I TÄTEN.”



Anders Larsson Volvo CE:s vice vd för teknikområdet

VID VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENTS
ÖPPNINGSCEREMONI FÖR INNOVATION
FORUM TIDIGARE I ÅR TILLFRÅGADES ANDERS LARSSON
OM FÖRETAGET SKULLE KUNNA TÄNKA SIG ATT VÄNDA
INNOVATIONERNA RYGGEN OCH SKÄRA NER PÅ FORSKNING
OCH UTVECKLING FÖR ATT SPARA PENGAR UNDER SVÅRA
EKONOMISKA TIDER.

Svaret från Volvo CE:s vice vd för teknikområdet var ett bestämt ”nej” – samma svar, faktiskt, som alla inom företaget skulle ge oavsett tidpunkt i företagets långa historia.

“Innovation ligger i våra gener och flyter i vårt blod”, säger Larsson. “Vi äter, andas och lever innovation. Innovation genomsyrar alla delar av vår design, utveckling och försäljning och våra marknadsföringsprocesser.

“Självklart är det så att man ibland måste vara smart och följa trender, men vi vill ligga i täten. Det är en del av vår inställning och vår kultur. Att kopiera ligger inte för oss – det är helt enkelt inte Volvo Way – och det är inget vi någonsin vill ägna oss åt.

“Enligt min uppfattning har Volvo ett mycket gott renommé när det gäller innovation och det är förstås ett av skälen till att vi har beslutat oss för att anordna Innovation Forum för första gången. Vi vill visa lite mer om hur vi tänker om innovation och hur viktigt det är för oss att vara innovativa.”



Volvo CE:s Centaur-dumper

INTERNATIONELLA MEDIAFRAMGÅNGAR

Det banbrytande evenemanget i Eskilstuna i augusti lockade ungefär 100 medlemmar ur den internationella presskåren och eftersom det hela avlöpte så väl är det troligt att evenemanget kommer att återkomma vartannat eller vart tredje år.

Journalister visades runt på anläggningen där drivelinekomponenter, axlar och växellådor utvecklas och produceras, innan de tog del av en demonstration och slutligen en presentation. Det följdes av en tur runt sex arbetsstationer som beskrev Volvo CE-innovation, med stort fokus på företagets Tier 4 Final/Steg IV-förenliga motorer.

En del kanske kopplar innovation till futuristiska konceptfordon, t.ex. Volvo CE:s Centaur-dumper, Gryphin-lastare och Sfinx-grävmaskin. Och det gör de rätt i. Även om dessa maskiner ännu inte tillverkas för marknaden designas de med mycket stor omsorg och innehåller en hel del teknologi som sedan införlivas i de maskiner som redan finns. "Det handlar inte bara om spektakulär industridesign, utan de är genomtänkta inifrån och ut", säger Larsson. "De fungerar som draglok för ny teknik."

Innovation kan dock också vara något mycket mindre. Det behöver inte vara en högteknologisk förändring utan kan vara något relativt enkelt – t.ex. förbättringar av maskinunderhållet

"KUNDERNA REPRESENTERAR SJÄLVA KÄRNAN AV VÅR DEFINITION AV INNOVATION."

genom bättre tillgänglighet. Det viktiga är att de ger tydliga och verkliga förbättringar för maskinägarna.

KUNDEN I CENTRUM

Kunden ska alltid stå i centrum.

"Kunderna representerar själva kärnan av vår definition av innovation", fortsätter Larsson. "En innovation räknas inte förrän den når kundernas händer, värdesätts av dem och innebär reella fördelar för dem.

"På samma sätt är lejonparten av våra innovationer också direkt länkade till våra kärnvärden. De handlar om kvalitet, som förbättrar upptid, pålitlighet och prestanda, de handlar om säkerhet och att tillhandahålla bättre passiva och aktiva skydd för förarna och andra som befinner sig på arbetsplatsen, och de handlar om miljön, genom att bidra till sådana saker som högre bränsleeffektivitet och lägre utsläpp."

Nya idéer går alltid hand i hand med behov.

Maskinägare vill, av naturliga skäl, alltid ha det bästa. Och de vill att det bästa ska bli bättre och bättre och ge ständigt ökande nivåer för kvalitet och prestanda.

“Vi tar till oss kundernas synpunkter och använder dem dagligen som drivkraft, allt eftersom våra projekt utvecklas från idéer till avancerade teknikprojekt”, berättar Larsson. “Men ibland är det så att marknaden inte vet vilka tekniker som finns och vad som kan erbjudas. Innovation är, framför allt, en kombination av efterfrågan från marknaden och teknik som driver på utvecklingen.

“Volvo CE är t.ex. vida känt för att ha introducerat konceptet bakom ramstyrda dumptrar som möjliggör transporter i mycket besvärliga markförhållanden. Tidigare var det dock ingen som efterfrågade dessa maskiner. Det var vi som drev på utvecklingen.”

FRÅN MOTORER TILL DRIVLINOR

Under de senaste åren har några av de viktigaste innovationerna fokuserat på Volvos marknadsledande familj V-ACT-motorer som svar på den ändrade utsläppslagstiftningen i USA och Europa. Det slutliga steget för dessa regioner – Tier IV Final/Steg IV, som i själva verket reducerar utsläppen av kvävgaser och partiklar till noll – träder i kraft i början på 2014.

Larsson räknar med att fokus sedan kommer att riktas mot att växla över till att maximera drivlinornas effektivitet och att öka bränsleeffektiviteten. Och han ser fram emot detta.

“Jag har nyligen firat 35 år vid CE”, säger han. “Innovation passar mig – det innebär att man aldrig behöver nöja sig. Det är ett arbetssätt som håller mig ung – även om min brist på hår antyder motsatsen!

“Det finns alltid en ny utmaning runt hörnet. Och runt nästa. Och nästa. Det här är det perfekta jobbet för mig.



Volvos marknadsledande familj V-ACT-motorer.

“DET FINNS ALLTID EN NY UTMANING RUNT HÖRNET. OCH RUNT NÄSTA. OCH NÄSTA.”

“Och det handlar inte bara om teknik och produkter. Det handlar om organisationens inre liv och hur vi kan förbättra allt vi gör, vare sig det gäller våra produktionsmetoder eller vår arbetstakt när det gäller produktutveckling. Det handlar om att vara snabbare, bättre, billigare. Vad skulle kunna vara mer spännande än det?” **VM**

Text: Tony Lawrence.



VOLVOS BLAW KNOX 7000-SERIE ÄR EN NYSTART

— NEDIFRÅN OCH UPP

Alla vet att tid är pengar. När det gäller vägbeläggning är dock marginalerna ännu snävare och tiden av ännu större vikt än för nästan alla andra områden i anläggningsbranschen. Man kan också uttrycka det så här: det finns inget utrymme alls för fel - eller förseningar.

“Asfalt är väldigt kostsamt och har också mycket kort hållbarhetstid”, säger Dan Donovan, Volvo Construction Equipments (Volvo CE) säljchef för vägbyggnation och rivning i Nordamerika. “Om man har 25 lastbilar på rad, som var och en är lastad med material som snabbt stelnar och blir oanvändbart måste man ha vägbeläggningsmaskiner som är tillförlitliga, pålitliga och klarar extrema arbetsförhållanden.”

Men ibland kan visst t.o.m. vägbeläggningsbranschen visa prov på tålmod. Det finns sådant som är värt att vänta på. Volvo CE:s nya Blaw Knox 7000-serie t.ex.

Den bandburna P7110-asfaltläggaren och motsvarigheten P7170 på hjul presenterades för återförsäljarna i oktober i Shippensburg, Pennsylvania, under ett speciellt ”Road Revival”-evenemang. De är de första Blaw Knox-asfaltläggarna som har ritats och utvecklats helt av Volvo “nedifrån och upp”, säger Donovan.

EN VERKLIG VINNARE

“Det är ett mycket kraftfullt besked – och ett besked som marknaden har väntat på. Många har väntat med spänning, och inte bara tidigare, lojala Blaw Knox-kunder som knappt kan vänta på att få lägga vantarna på dessa maskiner.

“Vägbeläggningsbranschen är mycket liten och sammanhållen. Kunderna är också mycket krävande. Har man en bra produkt så sprider sig nyheten snabbt och vi har en känsla av att vi har en verklig vinnare.”

Maskinerna i 7000-serien, som var en av de första som visades i mars under World of Asphalt-mässan, började

levereras till kunderna i juli och kommer att ges hedersplatsen av Volvo CE under den internationella CONEXPO-CON/AGG-mässan i Las Vegas i mars 2014.

Vad är det som gör maskinerna så speciella? För Donovan, som har arbetat i branschen i närmare 40 år, handlar det i synnerhet om Volvos D8 Steg IV-motorer med 240 hästkrafter (179 kW), Volvo-elektroniken, matningssystemen och banden – och även det stora utbudet skridar för matning både framtill och baktill.

”BÄST PÅ MARKNADEN”

“Vi har en bättre drivlina, vilket betyder fler hästkrafter än tidigare med samma bränsleförbrukning, ett matningssystem som är ännu mer pålitligt och robust än tidigare och bandsystemet måste helt enkelt vara marknadens bästa”, säger han.

“Vi har tagit det allra bästa från Blaw Knox – och lagt till Volvos expertkunskaper.”

7000-serien – “våra främsta asfaltläggare som är lämpliga för tunga motorvägsjobb och också används vid flygplatsbyggen och större infrastrukturprojekt eftersom de är stora inkomstbringande maskiner” – har dock en del att bevisa.

“Varumärket Blaw Knox förvärvades när Volvo CE tog över Ingersoll Rands vägdivision 2007”, säger Donovan. “Jag hade jobbat för Ingersoll Rand i 31 år vid det laget. Det fanns grundläggande designproblem med de sista asfaltläggarna i 6000-serien som vi tillverkade. Volvo ärvde dessa och det krävdes en hel del tekniskarbete från Volvos sida och även en hel del uppgraderingar för

“Om man har 25 lastbilar på rad, som var och en är lastad med material som snabbt stelnar och blir oanvändbart måste man ha vägbeläggningsmaskiner som är tillförlitliga, pålitliga och klarar extrema arbetsförhållanden.”



att få dessa maskiner att återigen platsa i laget på områden som tålighet, tillförlitlighet och användarvänlighet.

BLAW KNOXS BÄSTA TRADITIONER

“Marknadens åsikt om asfialtläggarna i 6000-serien var negativ till en början, så Volvo började med tomt blad när arbetet med 7000-serien inleddes och istället för att bara sätta i en Steg IV-motor valdes en nystart med en helt ny design.”

Som alltid är det marknaden som slutligen bestämmer hur framgångsrik Volvo har varit i att gjuta nytt liv i Blaw Knox bästa traditioner.

De första tecknen är dock goda.

En P7110-asfialtläggare skickades för demonstration till Albuquerque-baserade Golden Equipment Co, en Volvo CE-återförsäljare som är den enda lokalägda med tunga

“Vi har tagit det allra bästa från Blaw Knox – och lagt till Volvos expertkunskaper.”



“Det är lite ovanligt för kunderna att köpa en demoasfaltläggare utan att egentligen ha sett vad den går för – folk brukar inte vilja köpa de första maskinerna i en helt ny serie – men med 7000-serien har det varit helt annorlunda.”



anläggningsmaskiner i New Mexico.


“Vi har haft fem visningar med motorvägskunder och lokala byggföretag och kunder såsom New Mexico Department of Transportation och Albuquerque Underground,” säger Goldens säljchef Judd Segal.

VÄRDEFULL SUPPORT

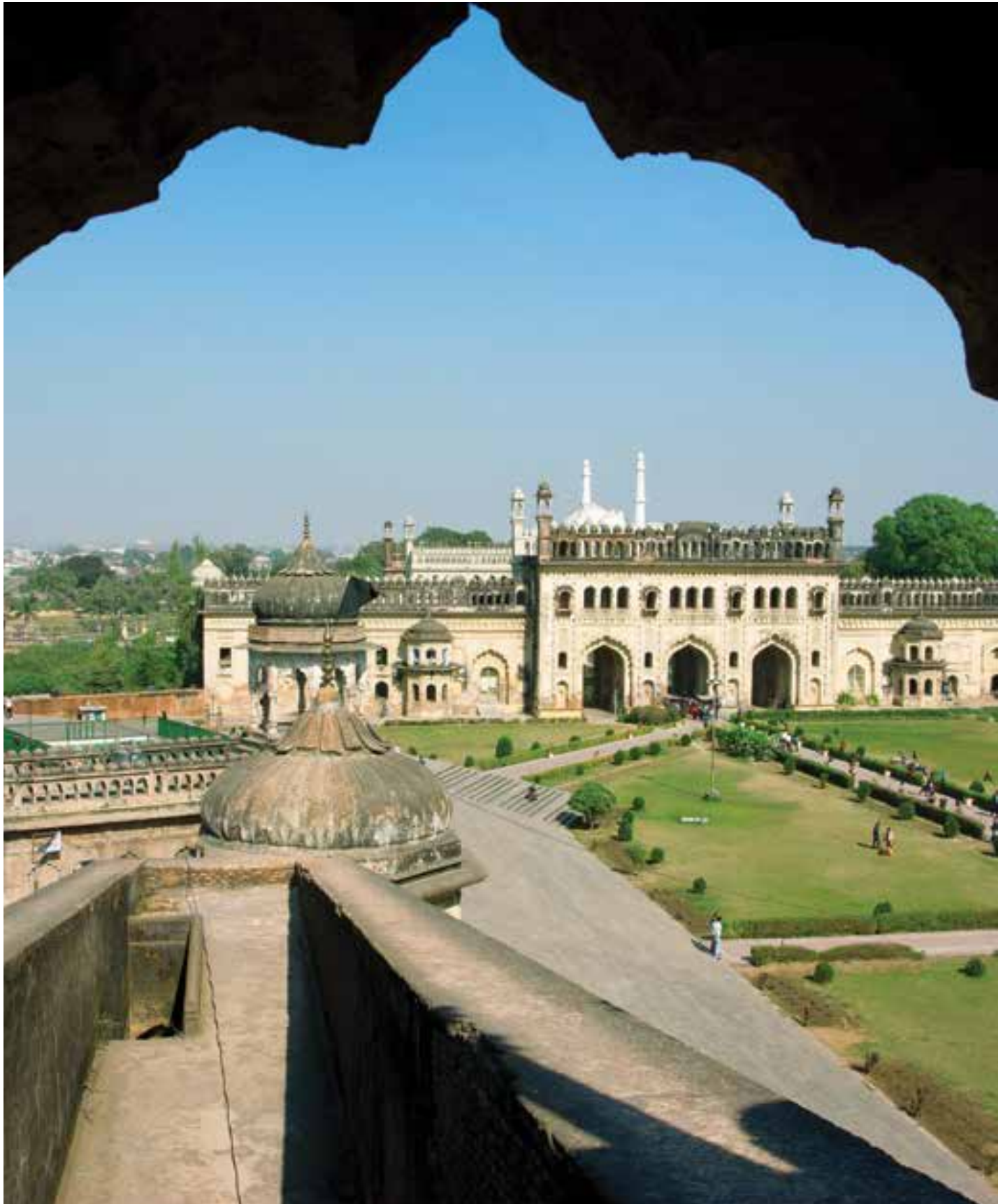
“Volvo skickade hit sin fältrepresentant, Corky Hawkins, inför demonstrationerna, och han hjälpte våra fältmekaniker Jimmy Thompson och John Keddy Sr att ge kunderna stöd. Det var mycket värdefullt och ingav stort förtroende. Vi säljer alla Volvo CE:s maskiner men responsen på den här var så positiv att vi bestämde oss för att köpa en själva, antingen för att sälja eller för att använda i hyrflottan.”

Valet av Albuquerque som en av demonstrationsplatserna var ingen slump, säger Donovan.

“De allra första maskinerna i 6000-serien tenderade att överhettas och presterade inte så bra på hög höjd. Volvo har sett till att dessa problem tillhör historien. Det är lite ovanligt för kunderna att köpa en demoasfaltläggare utan att egentligen ha sett vad den går för – folk brukar inte vilja köpa de första maskinerna i en helt ny serie – men med 7000-serien har det varit helt annorlunda. Jag har åtta demomaskiner ute på fältet och vi har redan sålt tre av dem.

“Folk litar på oss. Jag brukar säga: Den Blaw Knox du en gång kände är tillbaka. Och nu är Volvo här.” 

Text: Tony Lawrence



CareTrack förhindrar motorhaveri i ljuva "Nawabfurstarnas stad"

“ATT HÅLLA DERAS MASKINER IGÅNG ÄR OERHÖRT VIKTIGT FÖR ATT VI SKA KUNNA UPPRÄTTHÅLLA GODA RELATIONER.”



Staden kan dateras till 8 000 f. Kr. och är rik på historia och kultur.

PÅ HEMMAPLAN KALLAS LUCKNOW "NAWABFURSTARNAS STAD" OCH ANSES VARA I DET NÄRMASTE GUDOMLIG. DEN LIGGER LÄNGS GOMTIFLODENS STRANDBANKAR OCH ÄR HUVUDSTAD I DEN INDISKA DELSTATEN UTTAR PRADESH. STADEN SOM ÄR BELÄGEN STRAX SÖDER OM DEN NEPALESISKA GRÄNSEN KAN DATERAS TILL SURYAVANSHIDYNASTIN SOM LEVDE 8 000 F. KR. DEN ÄR RIK PÅ HISTORIA OCH KULTUR. DET MYCKET GAMLA NAWABFOLKET SOM SLOG SIG NER HÄR LÄMNADE EFTER SIG MÄNGDER AV HÖGT ÄLSKAD LITTERATUR, MUSIK, DANS OCH KONST, SOM ÄNNU LEVER KVAR TROTS ATT STADEN HAR MODERNISERATS EN HEL DEL UNDER DE SENASTE TIO ÅRTUSENDENA.

Något som bidrar till de förändringar av stadens landskap som har gjorts på senare tid är entreprenören APCO Infratech, som arbetar med bygge av motorvägar och infrastruktur. APCO har sin bas i de östra delarna av staden. Företaget har över 850 anställda, inklusive 120 certifierade mekaniker, och specialiserar sig på vägbyggen och vägunderhåll, lösningar för energinfrastrukturer, stadsbyggnad och industriell utveckling. APCO har varit kund hos Volvo Construction

Equipment (Volvo CE) sedan 2011 och förlitar sig på Volvomaskinernas kvalitet för att hålla arbetet igång på arbetsplatsen. För närvarande har företaget en flotta på 23 Volvomaskiner, inklusive väghyvlar för verksamhetens motorvägsdivision samt hjullastare som fraktar material vid gruvan.



CareTrack-systemet levererar maskindata om bland annat bränsleförbrukning och prestanda och informationen kan följas på avstånd av både maskinägaren och den lokala återförsäljaren.

“UTAN CARETRACK ÄR DET ETT PROBLEM SOM LÄTT KAN UPPSTÅ UTAN ATT MAN MÄRKER DET.”

STANNAR ALDRIG

“Stilleståndstid för maskiner är det mest kostsamma problemet för våra kunder. Att hålla deras maskiner igång är därför oerhört viktigt för att vi ska kunna upprätthålla goda relationer”, förklarar Amit Singh, kundsupportchef vid den indiska Volvo CE-återförsäljaren Infra Equip. “Dessvärre uppstår fel ibland och när det händer är vår främsta prioritet att meddela kunden och att åtgärda problemen så snabbt som möjligt.”

Infra Equip visade prov på sin förmåga att snabbt och effektivt åtgärda maskinproblem när ett meddelande visades via Volvo CE:s patenterade telematiksystem, CareTrack. Systemet levererar maskindata om bland annat bränsleförbrukning och prestanda och informationen kan följas på avstånd av både maskinägaren och den lokala återförsäljaren. Nyligen signalerade en av APCO Infratechs hjullastare att motorns oljetryck hade minskat

till en kritisk nivå. Att fortsätta att köra maskinen skulle kunna leda till allvarliga och t.o.m. katastrofala motorskador.

“Det här är inget vanligt fel”, förklarar Singh. “Utan CareTrack är det ett problem som lätt kan uppstå utan att man märker det och som kan orsaka stora motorskador – en dyrbar och tidsödande historia. Tack vare CareTrack kunde vi meddela kunden direkt undvika att motorn skadades. Ännu bättre var att vi kunde dubbelkontrollera felinformationen i CareTrack mot uppgifter om motorns oljetryck från MATRIS – Volvo CE:s inbyggda elektroniska diagnosystem – för att ställa en snabb och säker diagnos.”

TILL DIN TJÄNST

WInom 24 timmar ska en kvalificerad Volvo CE-servicetekniker finnas på plats för att ta hand om maskinen och ytterligare undersöka vad som utlöst varningsmeddelandet. Det visade sig att bränslepumpen inte fungerade ordentligt, vilket ledde till att motorns oljetryck föll. Om maskinen hade fortsatt att arbeta är det stor risk för att motorn hade skurit. Det hade inneburit mycket stora kostnader för kunden både i form av reservdelar och arbete och ytterligare stilleståndstid.

“När en av våra hjullastare inte fungerar tvingas vi låta lastbilar stå olastade och sysslösa. Det mer än fördubblar



MATRIS och CareTrack samarbetar för att ge information om bränsleförbrukning, motorprestanda, meddelanden om serviceintervall och felrapporter.

kostnaderna eftersom det inte bara är en maskin som står stilla, utan flera”, förklarar Kamish, som är senior maskinteknikingenjör vid APCO Infratech och övervakar verksamheten vid gruvan. “Med hjälp av fjärrövervakningssystem såsom CareTrack och de snabba insatser som vår lokala Volvo CE-återförsäljare gör har vi lyckats identifiera felet och förhindra allvarliga skador på maskinen. Våra maskiner arbetar mer än tolv timmar per dag så ju snabbare vi kan åtgärda ett problem, desto bättre.”

ETT PÅLITLIGT PARTNERSKAP

Enligt Singh, som ansvarar för kundsupporten vid den lokala Volvo CE-återförsäljaren, kan det ta uppemot sju ton dagar att byta en motor och kosta över 2,3 miljoner indiska rupier (SEK 240 000). “Det snabba byte som våra service- och underhållsteam gjorde besparade oss över 1,5 miljoner rupier (SEK 160 000) och över tio dagars stilleståndstid”, säger Singh. “Vi betraktar oss som en affärspartner till kunderna eftersom vår hjälp bidrar till att deras verksamheter blomstrar, vilket i sin tur leder till att vi blir framgångsrika. Därför gör vi alltid vårt bästa för att hålla kundernas maskiner igång, oavsett av vad som händer.”

Volvo CE använder den mest avancerade tekniken för att göra det möjligt för ägare, förare och återförsäljare att övervaka alla maskindata. MATRIS och CareTrack samarbetar för att ge information om bränsleförbrukning, motorprestanda, meddelanden om serviceintervall och felrapporter. “Återförsäljarens anställda

“VI BETRAKTAR OSS SOM EN AFFÄRSPARTNER TILL KUNDERNA EFTERSOM VÅR HJÄLP BIDRAR TILL ATT DERAS VERKSAMHETER BLOMSTRAR, VILKET I SIN TUR LEDER TILL ATT VI BLIR FRAMGÅNGSRIKA.”

samarbetade perfekt i det här fallet för att åtgärda ett problem för en av våra högt värderade kunder”, säger Singh, “och som ett resultat av detta har vi stärkt vår relation till kunden och hoppas att den ska växa sig ännu starkare i framtiden.” **VM**

Text by: Holly Brace



Volvo och KDB samarbetar för att göra det omöjliga möjligt

Förställ dig berg, skog och sumpmarker – och under detta en oerhört viktig gaspipeline som löper från Ryssland till Turkiet. På något sätt ska vägar byggas genom området.

De ska ansluta till ett värmekraftverk inför OS 2014 i Sotji i Ryssland – ett prestigeprojekt om något.

“Anläggningsmaskinerna från Volvo ger oss möjligheten att göra det omöjliga möjligt”, säger Konstantin Grigoriev-Rudakov vid KDB, den största vägentreprenören i Krasnodar, som ligger i södra Ryssland ungefär åtta mil nordöst om Svarta havet. “När man arbetar med Volvomaskiner har man alltid lösningen i sin hand om man stöter på problem.”

KDB, som har funnits i branschen i 75 år, har onekligen omfamnat de möjligheter som teknik från Volvo Construction Equipment (Volvo CE) erbjuder. “KDB har en fantastisk maskinpark som består av Volvomaskiner”, säger projektets huvudansvarige Oleg Hohryakov. “Över sjutton maskiner (två grävlastare, en bandburen grävmaskin, tre asfaltläggare, två skidsteer-lastare, fyra kompaktmaskiner och fem Volvolastbilar).

DB och Volvo är utan tvekan ett utmärkt exempel på ett tekniskt radarpar i fullständig harmoni, som hjälper varandra att utveckla sina respektive verksamheter. Ett väl fungerande samarbete har god effekt på vägkvaliteten, så alla som använder vägen kan njuta av körningen.”

För KDB, eller Kubandorblagoustroistvo, är partnerskapet livsviktigt. Sedan 2007 har företaget anlitats för att hjälpa till med bygget inför OS och det första projektet var transportvägen till ett värmekraftverk nära Dzhubga i det administrativa centrumet Krasnodar Krai. Vägen må ha varit ynka en kilometer lång, men terrängen och den livsviktiga Blue Stream-gaspipelin, innebar att det var ett invecklat projekt – ett projekt som krävde pålitligast tänkbara maskiner framförda av mycket skickliga förare.

Partnerskapet sträcker sig ytterligare ett år tillbaka i tiden. KDB:s ledning valde då att investera i anläggningsmaskiner från Volvo och köpte en Volvo G746B-vägghyvel. Den har visat sig vara en multifunktionell maskin, som används både som bulldozer och anläggningsmaskin, och sju år senare fungerar den fortfarande helt perfekt. För KDB har valet av rätt maskiner varit okomplicerat. Feronordic Machines är Volvo CE:s auktoriserade återförsäljare i Krasnodar. Företaget erbjuder också maskinunderhåll och förarutbildning och kunderna kan använda maskinen redan två dagar efter köpet.

Alexander Kulik är vd för KDB och också en nöjd kund. Maskinvalet är en historia i sig själv. “De första maskinerna som köptes för KDB:s räkning inkluderade en Volvo ABG 6820-asfaltläggare och DD138HFARC-, DD95- och DD38HF-vältar, skidsteer-lastaren MC135C och Volvolastbilar. Valet var tekniskt motiverat: maskinerna överträffade alla våra förväntningar.”

“KDB och Volvo är utan tvekan ett utmärkt exempel på ett



Konstantin Grigoriev-Rudakov för KDB

tekniskt radarpar i fullständig harmoni, som hjälper varandra att utveckla sina respektive verksamheter.”

“Asfaltläggaren”, säger han, “har inga som helst problem med vare sig makadam eller stenmastixasfalt (en relativt ny vägbeläggningsteknik). Vi köpte också redskap till skidsteer-lastaren, en sop med vattenspray och en hyvel. Utrustningen kom verkligen till användning när vi byggde Maykop-Tuapse-motorvägen. Men alla maskiner är mångsidiga och har deltagit i katastrofarbetet omkring Krymsk efter kraftiga regn som ledde till allvarliga översvämningar. “Skidsteer-lastarna besitter en enorm kraft,” framhåller han. I dagsläget är han stolt över ännu en koppling mellan KDB och Volvo – även bygget av en flygplats i Krasnodar är en viktig del i den olympiska infrastrukturen eftersom den kommer att fungera som reservflygplats för Sothi. Och det finns ännu en sak som gör kopplingen så stark. “Vi har köpt alla våra maskiner genom leasingavtal. Volvo erbjuder olika lösningar som hjälper företagen att föra in effektivitet i sina verksamheter.”

KDB valde Volvo CE eftersom företaget ville stärka sin innovativa verksamhet förra året, i synnerhet när det gäller återvinningsteknik vid vägreparationer. Och det är på det området som Konstantin Grigoriev-Rudakov, företagets tekniska ess och biträdande chef för KDB, säger att Volvo CE har bidragit till att hitta lösningar. Ett exempel är den korta vägsträckan i närheten av Dzhubga. KDB har utvecklat nya material för vägbeläggning, som inte bara används i Krasnodar, utan i hela landet. “När innovativa teknologier testas”, säger han, “är det mycket viktigt att nya maskiner fungerar perfekt. I det här fallet tillhandahåller Volvo pålitliga maskiner som vi vet att vi kan lita på. Med Volvomaskiner blir man aldrig besviken – inte ens i de allra



KDB och Volvo CE är också involverade i bygget av en flygplats i Krasnodar som är en viktig del i den olympiska infrastrukturen eftersom den kommer att fungera som reservflygplats för Sotji. Alla maskiner har köpts genom leasingavtal. Volvo erbjuder olika lösningar som hjälper företagen att föra in effektivitet i sina verksamheter.”





tuffaste situationerna. Det, om något, är oerhört viktigt för byggentreprenörer”.

Något som alla chefer vid KDB lyfter fram är Care Track, systemet som “vakar” över maskinerna och talar om när de behöver underhållas. Funktionen är standard på maskinerna och anslutning till systemet och abonnemang i tre år är kostnadsfritt. “Systemet gör att vi kan sänka kostnaderna”, säger vd Alexander Kulik. “Vi upptäcker fel på maskinerna i tid och kan åtgärda dem innan de leder till problem. Den mänskliga faktorn utesluts alltid så det finns ingen risk för att man glömmet bort eller inte har tid.”

Allt du behöver för att aktivera Care Track är en online-anslutning. “Man behöver inte vara i närheten av en grävmaskin eller grävlastare för att kontrollera deras tekniska status”, säger Konstantin Grigoriev-Rudakov. “Man kan befinna sig i en annan stad, eller rent av i ett annat land.” Alla Volvo CE-maskiner är utrustade med en integrerad GPS-modul, ett modem och en mottagare. Med hjälp av dessa enheter kan du få statusuppgifter om maskiner skickade till en huvuddatabas genom det mobila nätverket. För att logga in behöver du en dator ansluten till Internet, ett användarnamn och ett lösenord.

Uppgifterna som tillhandahålls av Care Track presenteras i tre former: kartor och övervakning, driftreporter och servicebehov. De visar bränsleförbrukningen, driften sett i maskintimmar samt påminnelser om maskinunderhåll. Konstantin avslutar med denna tanke: “Även när du är på semester i Karibien kan du se var din maskin befinner sig, hur mycket bränsle som finns i tanken och välja dag för underhåll.”

Resultatet av den här strikta underhållsregimen, säger projektchefen Oleg Hohryakov, är att Volvo CE-maskinerna kan köras mellan tolv och sexton timmar per dag. “De arbetar hela

*“Med Volvomaskiner
blir man aldrig
besviken – inte ens
i de allra tuffaste
situationerna.
Det, om något, är
oerhört viktigt för
byggentreprenörer.”*

tiden, utan uppehåll. Kundsupporten fungerar perfekt. Vi kan beställa service när som helst och vet att den kommer att utföras så snabbt man rimligen kan begära.”

Så hur är det att köra den här typen av toppmoderna maskiner? “Moderna utländska maskiner är vanligt förekommande idag,” säger CEO Kulik. “Men i vår region råder det brist på förare som kan köra dessa maskiner, så frågan om förarutbildning har varit på tapeten.” Han pekar på vikten av att Volvo CE erbjuder förarutbildning till de företag som köper deras maskiner. KDB planerar nu att bygga en egen utbildningsanläggning och är i färd med att ta fram en kursmodul tillsammans med Volvo.

KDB är stolt över framgångarna på senare tid – inte bara vägen till värmekraftverk i Dzhubga, reparationen av Sotji-Dzhubga-motorvägen, eller andra projekt i Krasnodar. Företaget har byggt all infrastruktur runt en konservfabrik, alla vägar till bilbyn Jug Avto och bygger just nu andra motorvägar. Allt görs med hjälp av olika typer av Volvo CE-maskiner: asfaltläggare, vältar, dumphävar och skidsteer-lastare. Och företagets egna tekniska innovationer innebär att siktet är inställt på framtiden. Eller som Konstantin Grigoriev-Rudakov säger: “KDB är ett företag som alltid har blicken riktad framåt inom sitt område och det gör att vi påminner om Volvo.”

Det är inte alls konstigt att projektets huvudansvarige Oleg Hohryakov talar om ett “tekniskt radarpar i fullständig harmoni” när KDB och Volvo CE tillsammans strävar efter att göra det omöjliga möjligt. **VM**



Volvo CE och golf är den perfekta matchningen!

Sponsorer av idrottsevenemang har inga favoriter. Så är det bara. Men om Volvo Construction Equipment tilläts ha en förkärlek för en viss superstjärna så är chansen stor att det skulle vara golfspelaren Louis Oosthuizen.



“Innan lagtävlingen för proffs och amatörer drog igång, berättade vi att han kunde byta bilen mot grävmaskinen om han vann.”

Varför? Tja, låt oss göra en kort resa tillbaka i tiden till början av 2013 och till Durban Country Club och den 18:e greenen under Volvo Golf Champions, i slutet av den andra rundan.

Oosthuizen, som vann British Open 2010 och kom tvåa efter Bubba Watson i Masters 2012, tar ovanligt lång tid på sig att lägga upp sin tiometers birdieputt.

Det är konstigt. Det är trots allt bara andra rundan och han ligger redan bra till på delad förstaplats. Det verkar inte vara en särskilt viktig putt. "Moving Day", då deltagarna i golfturneringen börjar lägga sig i position inför slutspelet är fortfarande 24 timmar bort. Och den verkligt viktiga biten där två miljoner dollar står på spel börjar inte förrän på söndag.

Förutom att den andra rundan av Volvo Golf Champions är lite speciell – den är tänkt som ett "evenemang i evenemanget" där två proffs bildar lag med en av Volvos kunder. De två bästa resultaten vid varje hål läggs till lagpoängen där en lyxbil väntar på vinnarna.

VARFÖR EC55B-MASKINEN TOPPADE LOUIS ÖNSKELISTA

Men Oosthuizen, som spelade tillsammans med amatörspelaren Colin Ledwith från England och den thailändska professionella toppspelaren Thongchai Jaidee, hade siktet inställt på något annat.

En Volvo EC55B-grävmaskin, för att vara exakt.

“Han äger en gård nära Mossel Bay i Sydafrika och han ville ha en grävmaskin som klarade diverse grävjobb – och kanske ville han också ha några nya bunkrar på sin övningsbana!”, säger Elin Svanström, projektchef för sponsring och evenemang vid Volvo Construction Equipment (Volvo CE).

“Han fick syn på EC55B-maskinen under Volvo China Open två år tidigare och hade pratat med företaget om att köpa en. Så, innan lagtävlingen för proffs och amatörer drog igång, berättade vi att han kunde byta bilen mot grävmaskinen om han vann.”

När det hettar till så gör de tuffa grabbarna slag i saken, sägs det. Oosthuizen lyckades med sin putt (och han vann också hela turneringen) på sin väg mot att göra sin dröm till verklighet.

SPONSRING I SIFFROR

SSå Volvo och Oosthuizen har en särskild relation. Volvo och golf har också en lång gemensam historia.

Företagets sponsring av European Tour går tillbaka till Volvo Belgian Open 1987. 2011 – det första året för Volvo Golf Champions – blev turneringen det nionde Volvo European Tour-sponsrade golfevenemanget, mer än för någon annan sponsor.

Maj 2013 var särskilt viktig för Volvo med China Open i Tianjin i början av månaden – som vanns av australiern Brett Rumford i gnistrande högform – som omedelbart följdes av banbrytande Volvo World Match Play Championship vid Thracian Cliffs Golf and Beach Resort i Bulgarien, där vinnaren av US Open Champion 2010, Nordirlands Graeme MacDowell, triumferade i finalen mot imponerande Thongchai Jaidee.

Per Ericsson, vd för Volvo Event Management, förklarade: “Volvo var det första företaget som tog en European Tour-tävling till Kina och vi är de första som tar hela European Tour-evenemanget till Bulgarien, eftersom Östeuropa är ett viktigt affärsområde för oss. Vi är mycket stolta över att fortfarande leverera banbrytande innovationer när vi gör vår 130:e proffsgolfturnering.”



“Volvo var det första företaget som tog en European Tour-tävling till Kina och vi är de första som tar hela European Tour-evenemanget till Bulgarien.”

Spelarna vid Thracian Hills uppskattade verkligen att få spela på hemmaplan och den sydafrikanske semifinalisten Thomas Aiken sade: “Det har varit en fantastisk vecka. Volvo lägger ner mycket jobb på alla arrangemang. Det här var ännu en spektakulär tävling... och atmosfären var fantastisk.”

ETT STARKT VARUMÄRKE

Det är enkelt att se varför Volvo och golf passar varandra perfekt. Till att börja med har båda trogna följare över hela jorden och båda har en stark identitet eller ett “varumärke” – man vet precis vad de står för.

Alla som älskar golf vet också att spelet handlar om att uppnå fysisk och mental balans, det handlar om timing och att skaffa sig en högpresterande golfswing som aldrig sviker. För att bli riktigt bra måste man vara både ultrapassionerad och superprofessionell.

Passionerad, högpresterande och professionell med banbrytande teknik och innovation? Allt det är Volvo.

Och golfens högkvalitativa mekanik och klubbteknik leder till kreativitet och innovation. En golfspelare måste kunna tänja på gränserna, introducera nya slag och idéer. Noggrannhet är också mycket viktigt – det tjänar inget till att kunna slå kraftfulla slag som når 300 meter om du inte kan lägga i en putt på en och en halv meters håll.

BLI INVOLVERAD

TI år gör vi en stor satsning för att involvera, i synnerhet, fler Volvo Construction Equipment-kunder. Vi bjuder in dem att ta del i Volvos globala turnering för kunder, Volvo World Golf Challenge, genom någon av de många lokala tävlingar vi arrangerar,” förklarar Svanström.

“Om de gör bra ifrån sig där kan de kvalificera sig för regionala tävlingar och sedan även World Final där de bästa slutspelarna får vara med i Playing With The Pros. Där får de en chans att spela i samma lag som Oosthuizen och andra spelare i hans klass. Våra amatörspelare i Durban var så exalterade att vem som helst skulle vilja börja spela!”

Amatörspelarna har ingen möjlighet att vare sig vinna eller ta hem några prispengar, men de har chans på en lyxig Volvobil eller en av våra marknadsledande grävmaskiner. Regeländringar på senare tid innebär nämligen att också amatörspelarna får behålla priset för en hole-in-one, t.ex. grävmaskinen.

Alla som har tillräckligt mycket tur och tar sig till World Final har chansen att se Oosthuizen spela. Genom att vinna i Durban i år blev han automatiskt den första spelaren som kvalificerade sig för Volvo Golf Champions 2014. Det är mycket möjligt att han försöker utöka sin samling Volvo CE-maskiner.. **WM**

Text: Tony Lawrence

VOLVO OCH GOLF – KLASSISKA OCH PRESTIGEFULLA EVENEMANG



Volvo China Open Champion 2013 - Brett Rumford

VOLVO CHINA OPEN

Kinas öppna nationella golfmästerskap 20-årsjubileum 2014
Årliga Volvo China Junior Championship banar vägen för landets växande skara unga golfspelare med en chans att kvalificera sig för Volvo China Open



Volvo Golf Champion 2013 - Louis Oosthuizen

VOLVO GOLF CHAMPIONS

Europatourens säsongsöppning
Den första riktiga mästarskapsturneringen på Europatouren. Invigdes 2011



Volvo World Match Play Champion 2013 - Graeme McDowell

VOLVO WORLD MATCHPLAY CHAMPIONSHIP

Går tillbaka till 1964 och är en av de främsta tävlingarna i den globala golfvärlden. Beträktas av många som det inofficiella mästarskapet inom tävlingsgolf



Träffa (stål)mannen i hjärtat av Volvo Ocean Race-Revolutionen.

“UNDER NÄSTA TÄVLING KOMMER ALLA BESÄTTNINGAR ATT TÄVLA I IDENTISKA, NYDESIGNADE VOLVO OCEAN 65-BÅTAR, VILKET GÖR ATT FOKUS FÖRFLYTAS TILL SEGLARNA SOM FAKTISKT STÅR FÖR SEGLINGSINSATSEN!”



Nick ansvarar för "The Boatyard," en centraliserad underhålls- och servicefunktion.

NICK BICE HAR UPPENBARLIGEN MER ÄN EN SIDA. VI HAR FAMILJEMANNEN NICK BICE, ÄVENTYRAREN NICK BICE, TEAMMEDLEMMEN NICK OCH INDIVIDUALISTEN NICK. OCH SÅ HAR VI NICK BICE PÅ TORRA LAND OCH NICK BICE TILL HAVS.

Den fjärde oktober 2014 när startskottet går för Volvo Ocean Race inleds en nio månader och 39 379 sjömil lång resa som är till brädden fylld med dramatiska äventyr. När förtöjningarna lossas lämnas dock familjemannen och teammedlemmen kvar på kajkanten, åtminstone kroppsligen om än inte i tanken.

Den 35-årige australierns uppgift är utan tvekan minst lika viktig som andras under kommande års tävling, som har fått en helt ny – och revolutionerande – utformning.

Nick ansvarar för "The Boatyard". Det är en centraliserad underhålls- och servicefunktion som är hjärtat i tävlingens nya "One Design"-koncept. Tanken är att alla besättningar ska tävla med identiska, toppmoderna Volvo Ocean 65-båtar. Det är något som sänker kostnaderna, men också gör tävlingen mer spännande samtidigt som händelserna kommer närmare alla som följer besättningarna. Det är ett grepp som är helt oprövat för tävlingar av den här typen.

FOKUS PÅ MÄNNISKORNA

“Man skulle kunna säga att tävlingen riskerade att bli omöjlig att genomföra”, förklarar Nick. “Visst är det havskappseglingens absoluta höjdpunkt, men kraven på



Volvo Ocean Race anses vara världens tuffaste seglingstävling.

“MAN KAN BETRAKTA TÄVLINGSBÅTARNA SOM EN LASTBIL ELLER ANLÄGGNINGSMASKIN MED ETT VISST ANTAL ARBETSTIMMAR OCH VI KOMMER ATT VETA EXAKT VAD SOM BEHÖVER GÖRAS.”

sponsring började bli ett verkligt problem. Under 2005 års tävling låg de största lagbudgetarna någonstans mellan tjugo och trettio miljoner euro.

“Tävlingen började bli som Formel 1, där tekniken spelar en oerhört stor roll. I viss utsträckning köpte teamen prestanda och betalade för rätten att vinna. Under nästa tävling kommer alla besättningar att tävla i identiska, nydesignade Volvo Ocean 65-båtar, vilket gör att fokus förflyttas till seglarna som faktiskt står för seglingsinsatsen.”

Boatyard-teamet, som består av upp till femtio personer när det är som mest att göra, följer tävlingen jorden runt, från Alicante där det hela börjar till Kapstaden, Abu Dhabi, Sanya i Kina, Auckland, den brasilianska hamnstaden Itajai, Newport Rhode-Island, Lissabon, Lorient i Frankrike för att – slutligen – anlända till Göteborg. Under de olika etappstoppen erbjuds teamen varierande servicenivåer – allt från mindre service upp till komplett demontering vid ett av etappstoppen där fullservice erbjuds så att båtarna är redo för nästa krävande etapp. Boatyard kommer också att vara tillgängligt för allmänheten i alla tävlingsbyar.

NÄR 750 000 EURO SAKNAR VÄRDE

“Man kan betrakta tävlingsbåtarna som en lastbil

eller anläggningsmaskin med ett visst antal arbetstimmar”, säger Nick. “Vi kommer att veta exakt vad som behöver göras när lagen anländer till Kapstaden, eller Auckland och alla andra platser. Tidigare utförde besättningarna allt arbete på egen hand, vilket innebär att väldigt många personer behövdes för att klara uppgiften.

“Alla brukade också ha skräddarsydda reservdelar, från vinschsystem till master, bommar och tåg, eftersom alla båtar hade olika design. Ett team kanske transporterade en extra mast värd 750 000 euro jorden runt utan att behöva använda den. Efter tävlingen var den inte värd någonting.

“Hos oss kan alla delar användas av alla team och Volvo Ocean 65-båtarna är mycket starkare än sina föregångare. De har också konstruerats för att klara inte bara en tävling, utan två. Teamens tävlingsbudgetar kommer att minska och hamna på ungefär tio till fjorton miljoner euro.”

Den första Volvo Ocean 65-båten, som har ritats av Farr Yacht Design i USA och byggts av ett europeiskt varvskonsortium, har levererats. Den testseglades av en helt kvinnlig SCA-besättning, under en seglats från Storbritannien till Lanzarote.

HASTIGHET, ROBUSTHET, SÄKERHET

Nick berättar att de första rapporterna ser lovande ut och båten, som har djupgående köl, lutning av kölfenan, extra ballastvatten och åtta skott (jämfört med fyra på Volvo Open 70), lever upp till sitt rykte om att vara snabb, robust och säker.

Volvo Ocean 65-båtarna kommer också att vara utrustade med fler kamera- och mikrofonpunkter, vilket gör att alla som följer tävlingen kommer mycket närmare och kan uppleva tävlingen i realtid när båtarna tampas med isberg, valar, vågor stora som fyravåningshus och temperaturer från minus femton till plus fyrtiofem grader Celsius.

Nick kommer definitivt att följa tävlingen med stort intresse.

Han är timmerman och har redan deltagit i två Volvo Ocean Race-tävlingar och varit en del av landbesättningen under ytterligare två tävlingar. En stor del av barndomen tillbringade han ombord olika båtar.

EXTREMA UTMANINGAR


Han medger att han lockas av “extrema utmaningar – antingen är det så eller så har jag inget vidare minne...” och han kan absolut tänka sig att vara med i tävlingen igen (även om hans nya fru och dotter också vill ha ett ord med i laget).



“THE VOLVO OCEAN RACE IS SUCH A UNIQUE EXPERIENCE, WHICH VERY FEW PEOPLE IN THE WORLD GET TO TAKE PART IN.”

“Volvo Ocean Race är en unik erfarenhet, som mycket få får chansen att ta del av. Det är oerhört speciellt. När du befinner dig mitt i det hela och möts av 18 meter höga vågor utvecklas en unik vänskap med människorna du seglar tillsammans med.”

För tillfället är han dock en hängiven landkrabba. Han tar Boatyard-jobbet på största allvar, men när han har slutat för dagen går han hem och hjälper till att laga middagen innan han tar hand om sin dotter.

Tiden för extrema utmaningar är över. Ja, förutom en och annan Ironman-tävling (det handlar om 3,86 km simning, 180,25 km cykling med ett maraton som avslutning). Nick har deltagit i fyra tävlingar i år. Hittills. Alla behöver visst lite spänning i livet... 

Text: Tony Lawrence



VOLVO CE SATSAR PÅ FRAMGÅNG FÖR NYCKELKUNDER

Volvo Construction Equipments maskiner finns i alla former och storlekar. Det samma gäller kundföretagen. I ena änden av skalan finns de klassiska enmansföretagen som har en maskin. I den andra änden? Företag som är större än Volvo CE – ja faktiskt större än hela Volvo Group.

Det är inte alls konstigt att sådana stora organisationer – nyckelkonton – kräver en alldeles speciell relation.

“Nyckelkonton är krävande kunder vars behov skiljer sig från lokala företag”, säger Carl Slotte, Volvo CE:s senior vice vd för nyckelkunder. “De är verksamma över hela världen så vi behöver ett annat sätt att bemöta dem jämfört med vanliga, lokala, mindre verksamheter som kan ha helt andra behov. Det är utmaningen.”

Sådana stora aktörer blir också allt viktigare eftersom de blir allt fler. Konkurrensen i branscher som arbetar med cement, gruvdrift och aggregat leder till att medelstora företag slås samman till större organisationer.

“Vi ser att konsolidering bland företagen blir vanligare och nyckelkontona växer, utökar sin närvaro och blir globala aktörer. Det är viktigt för oss att stödja dem när de utökar sina verksamheter och tar sig in på tillväxtmarknader”, fortsätter Slotte.

INFORMATIONSDELNING

“Relationen handlar mycket om att underlätta och att dela information. Vi måste vara diplomater ibland och bidra till att knyta ihop paketet. Det är vår viktigaste roll.”

Så när blir en stor kund ett nyckelkonto?

Det finns inte någon entydig definition, säger Thomas Stemper, Volvo CE:s chef för nyckelkonton i Europa, Mellanöstern och Afrika (EMEA).

“Det finns andra branscher, t.ex. lastbilsbranschen, där man kanske säger att ett nyckelkonto är en kund som äger fler än 500 av företagets fordon och som finns på minst fem marknader. För oss ser det annorlunda ut eftersom vår verksamhet är mycket diversifierad och inte kan mätas på samma sätt.

“Vi jobbar med ledande företag inom t.ex. anläggning, cement och sophantering och de kan inte jämföras – de skiljer sig mycket från varandra.

VERKSAMMA I MELLAN 50 OCH 70 LÄNDER

“Det finns t.ex. cementbolag som är verksamma i mellan 50 och 70 länder över hela världen – de är verkligen globala aktörer. I anläggningsbranschen däremot finns det företag som har uppemot 115 000 anställda, vilket är ungefär lika mycket som hela Volvo Group.”

Volvo CE har fyra nyckelkontoområden: EMEA, Nord-, Syd- och Mellanamerika, Kina samt APAC (Asien och Stilla-havsländerna). Nyckelkonton, vare sig de är globala, internationella, eller regionala företag, kräver konsekvens i sin kontakt med större leverantörer och det är Stemper och



Carl Slotte, Volvo CE:s senior vice president för nyckelkunder.



Thomas Stemper, Volvo CE:s chef för nyckelkunder i Europa, Mellanöstern & Afrika (EMEA).

“Det är viktigt för oss att stödja dem när de utökar sina verksamheter och tar sig in på tillväxtmarknader.”

hans kollegor som ansvarar för att driva verksamheten framåt.

“Nyckelkonton strävar inte, oavsett av vilken bransch de arbetar i, efter relationer och villkor som är anpassade efter olika marknader”, säger han. “De vill att samma regler ska gälla för hela spelplanen, de vill ha stabilitet och de vill ha en särskilt utsedd person som fungerar som direkt huvudkontakt. Om problem uppstår, oavsett av var de uppstår eller på vilken nivå de uppstår, vill de kunna gå direkt till just den personen och åstadkomma en lösning.

“Vi har en kärntrupp på huvudkontoret som arbetar med detta och vi har stöd från våra kollegor ute på fältet som arbetar med dessa kunder på nästa organisatoriska nivå. Under årens gång har vi utvecklat en struktur så att nästa alla återförsäljare har särskilt utsedda anställda som arbetar med nyckelkonton.”

SER SAKER I SITT SAMMANHANG

På vissa viktiga Volvo CE-marknader, t.ex. Frankrike, där nyckelkonton representerar ungefär 30 % av den totala verksamheten finns det inte bara en kontaktperson på marknadsnivå utan en hel organisation som arbetar med nyckelkonton.

Kontakt med huvudkontoret är förstås mycket viktigt, säger Stemper, och det är där som avtal förbereds och förhandlas “men det är också viktigt att kunderna känner sig bekväma med våra återförsäljare – annars kommer inte relationen att fungera”.

Slotte håller med. “Det är inte alltid enkelt för återförsäljare på lokal nivå, eftersom de kanske inte har så mycket att

“Det är viktigt att vi har insikt i kundernas sätt att se på saker och ting, vad de vill uppnå och vad som troligen blir deras nästa steg när det gäller att ta sig in på nya marknader eller segment.”

göra med ett företag trots att det är enormt sett ur ett internationellt perspektiv. Att se till att intressenter ser bilden som helhet i sådana fall kräver en hel del kommunikation och information.”

Det är tydligt att Volvo CE:s sätt att hantera sina nyckelkonton fungerar. Synpunkterna från dessa kunder bekräftar bilden. Stemper, som är baserad i Konz i Tyskland, menar att två viktiga faktorer ligger bakom framgången – fokus och lagarbete.

KUNDFOKUS

“Ja, jag tycker att vår styrka är vår fokus på kunderna, både på vad de vill ha och vad de behöver. Kundernas feedback bekräftar det.

“Först och främst har vi mycket goda relationer på toppnivå, men fokus vid återförsäljaren är också mycket starkt. Företagets hela hierarki kännetecknas av samordning och lagarbete.”

Det är väldigt viktigt att förstå hur kunderna driver sina verksamheter och det är en styrka som Volvo CE alltid har och som Stemper och hans kollegor arbetar oupphörligt med.

“Ja, vi fokuserar till 100 procent på detta”, säger han. “Det är viktigt att vi har insikt i kundernas sätt att se på saker

och ting, vad de vill uppnå och vad som troligen blir deras nästa steg när det gäller att ta sig in på nya marknader eller segment.

“Det är mycket viktigt att följa kunderna på nära håll och att veta hur man kan hjälpa dem i goda såväl som dåliga tider, t.ex. när omsättningen viker och de måste lägga större vikt vid att se till att de maskiner de har håller längre, eller kanske vill leasa istället för att köpa nya maskiner. Att förbättra den totala kostnaden för ägandet är alltid något vi driver framåt.

“Genom att vi förstå kunderna och deras marknader har vi ibland vetskap om saker och ting innan kunderna själva har det. Det kan vara ovärderligt för dem, för oss och för vår relation.” **VM**

Text: Tony Lawrence



Volvodagarna höjer ribban... igen!



Över 8 500 besökare från hela världen reste till hjärtat av Sverige och Volvo Construction Equipments andliga hem i Eskilstuna i augusti och september i år för att besöka de hittills mest spektakulära och framgångsrika **Volvodagarna**.

Volvo CE kundcenter – ett stenkast nordost om staden där Volvo CE föddes 1832 – var värd för evenemanget där besökarna såg, testade och provkörde alla Volvo Construction Equipments (Volvo CE) maskiner, inklusive de sprillans nya jordpackningsvärlarna SD75 och SD135 och de kompakta L30G- och L35G-hjullastarna.

De fick också information om Volvo CE:s omfattade portfölj med tjänster och kundlösningar och satte den egna körskickligheten på prov i Volvosimulatorerna – banbrytande, realistiska plattformar för säker förarutbildning som vare sig påverkar miljön eller kräver att dyrbara arbetsmaskiner tas ur drift i utbildningssyfte. Aktiviteter på historiskt såväl som futuristiskt tema under besöket gav en unik erfarenhet och insikt i Volvos rika 181 år långa historia och innovativa syn på framtiden.

En absolut höjdpunkt för många var den spektakulära maskinshowen med ungefär 90 olika maskiner, inklusive Volvo lastvagnar, som täckte alla segment, från skogsbruk till stenbrytning och gruvdrift, materialhantering, allmänt och tungt anläggningsarbete, vägbygge, allmännyttig verksamhet samt olja och gas. Uppskattningen var unison, men sammanfattades kanske allra bäst av en besökare från USA som sade: "Maskinshowen... det var som en Broadwayextravaganza men med heavy metal. Helt otroligt!"



"Maskinshowen... det var som en Broadwayextravaganza men med heavy metal. Helt otroligt!"

Kajsa Dymling, evenemangschef för Volvo CE:s säljregion EMEA (Europe – Mellanöstern – Afrika), sade: "Under årets upplaga av Volvodagarna försökte vi föra ihop alla bitar i pusslet och kombinera dem så att de bildar tre kapitel om gårdagen, idag och morgondagen. Med tiden utvecklades det till "undersöka, interagera, vara delaktig".

"Under det unika evenemanget ville vi visa våra kunder att vi tänker på framtiden men att vi aldrig glömmer var vi kommer ifrån."

Efter den dramatiska maskinshowen som fick åskådarna att sitta som på nålar fick besökarna gå runt till sex "stationer" på olika ställen för att få en kortfattad överblick över Volvo CE:s hela produktutbud, både vad gäller maskiner och de supportalternativ som finns tillgängliga. "Den här introduktionen till hela vår portfölj, inklusive hårda och mjuka produkter, visade sig vara extremt populär", sade Kajsa. "Den gjorde det möjligt för



“Timmarna som spenderas med våra maskiner och tillhörande experter är huvudskälet till att besökarna reser från andra sidan jorden för att vara med.”

oss att lite mer i detalj beskriva det breda utbud av produkt- och affärssupport som är tillgänglig för kunderna och även att upprepa Volvos kärnvärden om kvalitet, säkerhet och omsorg om miljön.”

Efter en morgon med teater i världsklass och lärande fick besökarna en påminnelse om att vara proaktiva och engagerade under dagen. De fick testköra allt från de fantastiska och innovativa minigrävaren ECR25D och de nya SD-jordpackningsvältarna, som sätter nya standarder, till de ständigt populära ramstyrda dumprarna. “Testkörningen är själva kärnan under Volvodagarna”, berättar Kajsa. “Timmarna som spenderas med våra maskiner och tillhörande experter är huvudskälet till att



besökarna reser från andra sidan jorden för att vara med.”

Den 55:e omgången av Volvodagarna inkluderade två mycket olika middagsevenemang. Den första middagen hade ett historiskt tema baserat på företagets historia och maten dukades med stolthet upp i Munktellemuseet. Den andra kvällens galamiddag fokuserade på vad kunderna kan förvänta sig av Volvo

CE under de kommande åren, med utgångspunkt i en “vägkarta” för framtiden.

Volvodagarna är ett inspirerande evenemang som visar upp allt som företaget står för. Kundernas synpunkter har varit enastående och det är just det som allt handlar om. **VW**



Happy Monday...Volvo Spirit träffar en förare som bidrar till att sätta Nigeria på kartan

“DEN HÄR MASKINEN HAR ARBETAT DAG IN OCH DAG UT DE SENASTE TVÅ ÅREN OCH HAR INTE HAFT NÅGRA PROBLEM TROTS ATT ARBETET ÄR MYCKET KRÄVANDE.”



Platsens skönhet maskerar dock hur tuffa arbetsförhållandena faktiskt är.

FÖRAREN MONDAY JOHNSON OCH HANS KOLLEGOR SKRATTAR GOTT NÄR DE KONTROLLERAR POSITIONEN FÖR HANS GRÄVMASKIN MED HJÄLP AV EN SATELLITKARTA I EN MOBILTELEFON – DEN ÅTERFINNS NÄSTAN EN KILOMETER UTE I HAVE.

Monday, 42, är inte kapten på Volvos första havsgående anläggningsmaskin. Han är en av de mest erfarna förarna i den 1 200 personer starka arbetsstyrkan som arbetar vid den vidsträckta byggsplatsen EKO Atlantic i Lagos, Nigeria – världen största landåtervinningsprojekt.

Längst ut på det smala sandstråk som har Atlantens koboltblå vatten på båda sidor, kan Monday göra anspråk på att arbeta vid en de vackraste platserna i världen. Platsens skönhet maskerar dock hur tuffa arbetsförhållandena faktiskt är.

Kvicksilvret i termometern kan klättra upp till 40 °C och under regnperioden kan det regna så intensivt att sikten nästan helt uteblir. Den tio kvadratkilometer stora byggsplatsen har också sina alldeles egna unika förhållanden: havet sprejar salt när vågorna kastas mot klipporna och damm och sand är ett problem när klimatet är som varmast och torrast. Både Monday och hans maskin måste vara av tufft virke.

SPÄNNING

“Arbetet kan vara tufft”, säger han med ett vänligt leende, “men Volvomaskinerna klarar det. Det är svalt inuti förarhytten och även om underlaget kan vara ojämnt är maskinen mycket välbalanserad.” Han rycker på axlarna och ler igen. “Det



Volvomaskinerna jobbar i tuffa förhållanden med klarar uppgiften med glans

“VÅGORNA KASTAS MOT KLIPPORNA OCH DAMM OCH SAND ÄR ETT PROBLEM NÄR KLIMATET ÄR SOM VARMAST OCH TORRAST. BÅDE MONDAY OCH HANS MASKIN MÅSTE VARA AV TUFFT VIRKE.”

är aldrig ett problem. Den här maskinen har arbetat dag in och dag ut de senaste två åren och har inte haft några problem trots att arbetet är mycket krävande.”

Monday och EC460-maskinen, som har arbetat nästan 5 000 timmar, har uppgiften att stabilisera tusentals ton granitblock som fraktas dit varje dag från en gruva 25 mil bort. De kommer att utgöra grunden för en åtta kilometer lång mur som bildar en barriär mot havet och skyddar den nya bebyggelsen som tar form där innanför.

Det är inte den enda uppgift Monday har haft under de två år han har arbetat där. Han har kört andra Volvogravmaskiner – med både kort och lång bom – när han har haft andra arbetsuppgifter, inklusive att flytta och sortera de geometriskt formade vågbrytarna av betong som också kommer att utgöra en del av vad lokalbefolkningen kallar ”Lagos stora mur”. Han har också kört hjullastare.

Han utstrålar tillfredsställelse, men också begeistring över de fördelar som Eko Atlantic kan innebära för hans hemstad Lagos. “Jag är stolt över att jobba här”, säger han. “Förhoppningsvis kommer det att hjälpa Lagos genom att locka hit kapital och investeringar som leder till fler jobb för alla som bor här. Men jag gillar jobbet också – och det är bra betalt!”



HÅRT ARBETE

När Monday, som har varit maskinförare i tolv år, går av ett skift brukar han och hans arbetskamrater ofta spela fotboll på arbetsplatsen för att lägga dagens arbete bakom sig. Fotboll är Nigerias nationalsport och landet lever fortfarande på Super Eagles-segern i Afrikanska mästerskapet tidigare i år.

Även om många av hans vänner följer klubbar i Engelska ligan där nigerianska stjärnor som Jon Obi Mikel och Victor Moses spelar, följer Monday Barcelonaspelarna. "Vi har trevligt tillsammans och skojar med varandra om fotboll", säger han. "Vi har kul även om jobbet är tufft."

Det hårda arbetet kommer att pågå i många år till. Efter fyra projektår har 140 miljoner ton sand muddrats från havet för att lägga grunden för den nya staden. Samtidigt har 700 000 ton stenblock transporterats från Ibadan – de blir en del av den långa muren. Det kommer dock att dröja många år innan tillräckligt mycket sand har hämtats och fyra kilometer mur återstår fortfarande att bygga för Monday.

MÖJLIGHET

Man uppskattar att de första byggnaderna på mark som redan har återvunnits kommer att stå klara 2015, men det kommer att dröja ytterligare en generation innan hela området är klart – långt efter att Monday har lagt arbetshjälmen på hyllan. Fram till

“FÖRHOPPNINGSVIS KOMMER DET ATT HJÄLPA LAGOS GENOM ATT LOCKA HIT KAPITAL OCH INVESTERINGAR SOM LEDER TILL FLER JOBB FÖR ALLA SOM BOR HÄR.”

dess kommer dock projektet att erbjuda arbete och möjligheter för andra personer i hans sats.

Med handen som skydd mot middagssolen blickar Monday ut över den vidsträckta sandytan som de nya byggnaderna kommer att byggas på – spridda konstgjorda sanddyner och här och där maskiner och män som tycks dallra i soldiset. "Det är ofattbart att föreställa sig att en ny stad kommer att växa fram här", säger han.

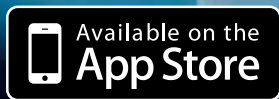
Men en dag kommer den att finnas. Den kommer att finnas på kartan och Monday har bidragit till att placera den där. **VA**

Text: Dan Waddell

Foto Julian Cornish Trestrail

HÅLL KONTAKTEN VAR UPPDATERAD

Följ med Volvo Spirit Magazine världen runt:
www.volvoespirmagazine.com



Följ oss på Twitter och Facebook eller ladda ner vår kostnadsfria Spirit iPad-app för exklusiva artiklar, filmer och mycket annat...



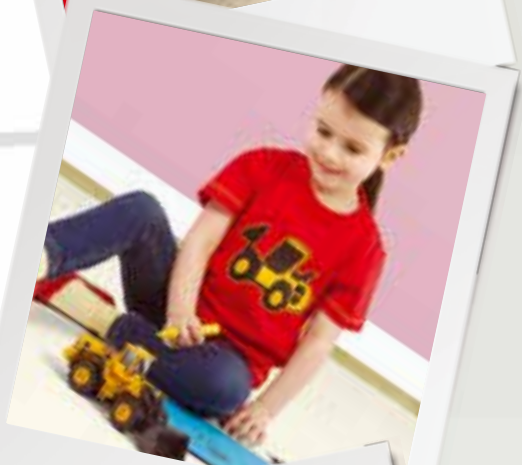
Official Volvo Merchandise

VOLVO

TRÄNING GER FÄRDIGHET

Passionen för perfektionism börjar tidigt.

Upptäck vår yellow tab merchandisekollektion:
www.volvomerchandise.com



OFFICIAL VOLVO MERCHANDISE

VOLVO

Volvo Merchandise Corporation