

CAT® MAGAZINE

العدد الثالث من مجلة كاتربلر لعام 2016 WWW.ZAHIDCAT.COM

معدّة كاتربلر
CAT® 340F L
إستمرار حركة الإنتاج

مبادرات جديدة تعود بالفائدة على
العملاء والوكيل
تعزيز تجربة العميل

شراكة مثالية
محاجر الرخام التابعة لشركة كوبنلار
تمنح ثقتها لكاتربلر



شركة الزاهد للتراكتورات
ZAHID TRACTOR

CAT®

قراءنا الأعزاء،



وأنصحكم كذلك بقراءة المقالة التي تسلط الضوء على جهود شركة الزاهد للتراكتورات في إعادة تعريف تجربة العميل وإشراك عملاء الشركة بمسيرة نجاحها. وفي قسم ومضات، ستتعرفون على مساعي كاتربلر في تعزيز الوعي ومساعدة الأفراد الذين لا يمكنهم الحصول على مياه نظيفة.

بعد الاطلاع على العدد الثالث من مجلة كاتربلر للعام 2016، يمكنني القول بأنني أشعر بفخر شديد بكافة الإنجازات التي حققتها والخطوات والاتجاهات التي نعتمدها لضمان نجاحنا في المستقبل. ونهدف من خلال تسليط الضوء على هذه الاتجاهات إلى تعزيز فعالية وذكاء معدات كاتربلر وعمليات عملنا.

يجسد هذا العدد من مجلة كاتربلر مثلاً ممتازاً حول مساعي المتواصلة لدمج التقنيات في معداتنا التي تساهم في نجاح عملنا، مع الأخذ بعين الاعتبار حرصنا على عدم فقدان الترابط الإنساني الذي يميز كاتربلر عن غيرها من الشركات في هذا القطاع. أمل أن تستمتعوا بقراءة هذه العدد بقدر ما استمتعت به.

فلسنوات عديدة، ارتكزت جهودنا على نبوء مركز الصدارة فيما يتعلق بالتقنيات. واليوم، فقد حان الوقت لمضاعفة هذه الجهود فيما بتنا نطلق عليه عصر "الحديد الذكي". وفي المقالة التي نتناول مشاركتنا في المعرض الدولي الشامل لقطاع البناء والإنشاءات "بوما 2016" يمكن للقراء أن يتعرفوا بأنفسهم على بعض من اتجاهاتنا وأنواع التقنيات والحلول المدمجة في المعدات التي نوفرها. وكان بيتر دروكير، وهو كاتب وأستاذ ومستشار إداري شهير، قد قال مرة: "لا تقاس جودة المنتج أو الخدمة بما تضع فيها، بل بما تقدمه للعميل".

حامد لفاساني،
المدير العام للتسويق والمبيعات في منطقة أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط لمعدات البنية التحتية والبناء

وفي هذا العدد سنسلط الضوء على مجموعة كوبنلار، وهي شركة عائلية في تركيا تعمل في قطاع محاجز الرخام، وقد استطاعت تحقيق إنجازات عديدة بمساعدة معداتنا والخدمات الشاملة التي توفرها شركة بوروسان.

ما يلهم مساھمينا



بهاء عبدالصمد، جودة الخدمة،
شركة الزاهد للتراكتورات

انضم بهاء عبدالصمد إلى شركة الزاهد للتراكتورات عام 2007، حيث تقلد منصب منسق تسويق واليوم، يعمل كمدير لجودة الخدمة، وتقع ضمن مسؤولياته مهمة تحقيق أعلى درجات رضا وولاء العملاء، من خلال العمل على تنفيذ استراتيجية تجربة العميل التي تتبناها الشركة. كذلك ومن ضمن مهامه ضمان مشاركة الموظفين وتعريفهم بمبادئ الخدمة تجاه العملاء التي تساعد على بناء ثقافة مركزية داخل الشركة تتمحور حول العميل.



لورا غيلو، القطاعات
الصناعية وقطاع المخلفات

تعمل لورا مع كاتربلر للمساعدة على تحديد وتنفيذ استراتيجية تسويقية للعديد من القطاعات الصناعية وقطاعات المخلفات في مختلف أنحاء أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط. وتعمل كذلك في دعم أنشطة الموزع والفعاليات المحلية، بالإضافة إلى تنسيق الجوانب المتعلقة بالعروض واللوجستيات في المؤتمرات الدولية. وعلى صعيد آخر، فإن لورا هي من ضمن لاعبات التنس المحترفات.



دميتري مونتوت، شركة كوبنلار

انضم دميتري إلى كاتربلر عام 2005، حيث تقلد منصباً في قسم حلول ما بعد البيع العالمية. ويترأس دميتري مبادرات تطوير الأعمال مع موزع كاتربلر في تركيا بوروسان، حيث يركز عمله على العملاء في قطاعات البناء والإنشاء. ويمتد دميتري بخبرة واسعة في مجالات مبيعات الخدمات وقطع الغيار، والتسويق والعمليات، والأجهزة الإلكترونية الاستهلاكية. وهو في الأصل من جزر غوادولوب في منطقة البحر الكاريبي.



ناظم إرغون، شركة كوبنلار

حصل ناظم على شهادة هندسة في التعدين من جامعة هاستيب في العاصمة التركية أنقرة. وقد عمل على مدى أربع سنوات في شركة سانتكوين في تركيا، وذلك قبل انضمامه لموزع كاتربلر بوروسان، حيث تقلد منصب مندوب مبيعات الخدمات وقطع الغيار عام 2012، وتغطي مهامه حالياً المنطقة الجنوبية الغربية من تركيا.

المحتوى

22

ومضات

استعراض "وترووك" التفاعلي خلال المعرض الدولي الشامل لقطاع البناء والإنشاءات "باوما 2016" ساعد في جمع مليون دولار أمريكي لمبادرات المياه والجمعيات الخيرية: المياه

تذكير :

نود أن نلفت انتباهكم أن المذكور أعلاه هو مجرد جزء بسيط عما يحتويه هذا العدد، حيث ستجدون المزيد من الأخبار والآراء عن ثلاث مرات سنويا. لا تترددوا في إرسال تعليقاتكم أعداد قادمة، الرجاء التواصل معنا عبر البريد الإلكتروني CatMagazine@cat.com

يقوم موزع كاتربلر في كل من أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط ودول الكومنولث بتوزيع المجلة ثلاث مرات سنويا. لا تترددوا في إرسال تعليقاتكم إلى مجلة كاتربلر على العنوان التالي:

Caterpillar S.A.R.L.

شارع فروتينيكس 76

صندوق بريد: 6000، 1211

جنيف 6 - سويسرا

CatMagazine@cat.com

جميع الحقوق محفوظة: © Caterpillar 2016
إن شعار CAT، CATERPILLAR، وشعار (BUILT FOR IT) والشعارات الخاصة بهما وعلامة "كاتربلر الصفراء"، وكذلك علامة POWER EDGE بالإضافة إلى معرف الشركة والمنتج المستخدم هنا، كلها علامات تجارية مسجلة خاصة بشركة كاتربلر ولا يجوز استخدامها بدون تصريح.

الناشر : حامد لفاستاني، Caterpillar S.A.R.L. رئيس التحرير : مارجو زوكرفر، Caterpillar S.A.R.L. مسؤول التنسيق : أنيلوس دي يونغ الكاتب الرئيسي : تريفور بيكر الإخراج الفني : توم فنشئين ومارتجا هوبنغاويس الفكرة والتطوير : سننجرید لشركة كاتربلر Caterpillar S.A.R.L. www.centigrade.com للتواصل مع شركة الزاهد للتراكتورات: inquiry@zahid.com

نجاح في موقع العمل

04

محجر رخام عائلي يعتمد على كاتربلر لتلبية احتياج السوق الشراكة بين كل من شركة كوبنلار ومعدات كاتربلر والموزع بورسار تثبت نجاحها

10

معدة كاتربلر "340" متعددة الاستخدامات مزايا القوة، والفاعلية، والثبات والارتفاع عن سطح الأرض تجعل من هذه الحفارة الخيار الأمثل للعديد من التطبيقات

ابتكارات قيد التنفيذ

08

برنامج الحلول المتكاملة من كاتربلر "ADVANTAGE 360" برنامج جديد ومتكامل من الحلول المدمجة تساعد العملاء على التكيف مع الاحتياجات المتغيرة للأعمال

18

تجربة العميل

شركة الزاهد للتراكتورات تحرص على الاستفادة من آراء وانطباعات العملاء لتلبية احتياجاتهم التجارية .

أفكار متقدمة

14

المعرض الدولي الشامل لقطاع البناء والإنشاءات "باوما 2016" كاتربلر تستعرض التزامها بما يسمى "الحديد الذكي" خلال المعرض الأضخم في العالم.



معدات كاتربيلر تتغلب على تحديات محاجر الرخام

"يوفر أسطول المحاجر من معدات كاتربيلر أداءً قوياً وقوة اختراق عالية ليتمكن المشغل من إزاحة ألواح رخام كبيرة من دون أية مشاكل. فمن خلال معدات كاتربيلر يمكننا تخزين الألواح الجاهزة من الرخام بكل سهولة وذلك بفضل القدرة على المناورة التي يتيحها الضغط الهيدروليكي المرتفع. ونظراً لسهولة الصيانة، انخفضت أوقات التعطل عن العمل بصورة ملموسة، فضلاً عن أن كل معدة تتمتع بمعايير عالية من الأمان."

"تساهم خاصية التحكم في ناقل الحركة من خلال المقود في تبسيط العمليات وتسهيل عملية نقل الألواح الكبيرة والصغيرة، كما تتيح الكاميرا الخلفية إمكانية التحكم الكامل وضمان التحرك بأمان إلى الخلف."

**في صناعة الرخام، يعتمد النجاح على المعرفة الجيدة لعملك**

نجحت مجموعة كوبنلار في تحقيق امتداداً عالمياً وذلك بفضل مثابرة الشركة وتقانيها في العمل. وفي معرض تعليقه على ذلك، قال هارون كوبان، أحد أعضاء المجلس الإداري في المجموعة: "نصدر إنتاجنا إلى أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية وإلى دول الشرق الأوسط. فمهمتنا هي توفير أفضل المنتجات للعملاء بفضل الخبرات العالية التي تتمتع بها القوى العاملة لدينا. ولمواصلة تحقيق نمو متزايد وتوفير باقات متنوعة من الرخام لأسواق جديدة حول العالم، علينا اعتماد معدات فاعلة وموثوقة مثل معدات كاتربيلر."

وهنا يأتي دور شركة "بورسان ماكينا، إحدى شركاء مجموعة كوبنلار فالشركة الموزعة لمعدات كاتربيلر لا تهتم بالإصلاح والصيانة وحسب، بل توفر كذلك حلولاً إضافية تساهم في الحفاظ على قوة عمليات إنتاج الرخام.

"تحتاج محاجر الرخام إلى معدات متينة"

المعدات وخدمات الصيانة ذات الجودة العالية تنال الثقة



هارون كوبان
أحد المالكين في
مجموعة كوبنلار



تأسست مجموعة كوبنلار عام 1989 ومنذ ذلك الحين هي واحدة من أهم الشركات الرائدة في قطاع الرخام، حيث تصل سعتها الإنتاجية إلى 176,000 طناً سنوياً. وفي إطار سعيها إلى تلبية طلبات السوق، تؤمن الشركة بأن الإنتاج الفاعل للرخام يتطلب عمليات ومعدات تقنية ذات كفاءة عالية

حالات التلف الكبيرة. فهذه التقنيات المتقدمة والابتكارات هي ما ساعدنا على إنشاء علاقة شراكة تقوم على الثقة مع مجموعة كوبنلار

مذهلاً بين خدمات الدعم التقني وجودة المعدات. ولذلك نفضل مواصلة تحقيق النمو بالشراكة مع بورسان وكاتربلر."

وأضاف: "تتجسد رؤيتنا في أن نصبح أفضل مزود رخام في العالم. وبفضل المعرفة والقدرات التي تتمتع بها بورسان، يتم حل مشاكل المعدات في وقت قصير، إذ تمتاز الشركة بالعملية والاستباقية في العمل. ففي حال العثور على أية مشاكل، يتواصلون معنا على الفور، الأمر الذي يجسد أهمية كبيرة بالنسبة إلى شركتنا. تضيفي بورسان إلى المجموعة قيمة عالية، وتجمعنا معهم علاقة عمل ممتازة." ■

للمزيد من المعلومات، يرجى زيارة الموقع الإلكتروني: www.cat.com

وعلى الرغم من أن مجموعة كوبنلار تضم طاقم تقني ميداني مؤهل، إلا أنه في حال الحاجة إلى اتخاذ قرار مهم تتواصل الشركة مع بورسان للحصول على الاستشارة والإرشاد. علق كوبان حول ذلك قائلاً: "على سبيل المثال، تضم العديد من معداتنا حلول تجهيز المعدة من المستوى الرابع، ويستخدم طاقم العمل لدينا أنظمة لوحية وحاسوبية توفر نظرة شاملة على المعدة، وذلك بما يمكننا من توفير خدمات الصيانة المناسبة، للمعدة المناسبة، وفي الوقت المناسب.

شراكة ناجحة

تساهم الشراكة بين مجموعة كوبنلار وشركة بورسان في تحقيق النجاح لكلا الطرفين. وقد صرح كوبان قائلاً: "بعدما بدأنا العمل مع بورسان واستخدمنا معدات كاتربلر، حققنا توازناً

رئيس الصيانة

فيسيل عز

"ننظر إلى بورسان كشريك لنا في إيجاد الحلول، إذ يوفروا لنا الدعم التقني اللازم وأفضل الحلول وخدمات إيصال قطع الغيار."

التنبه قبل وقوع التلف

اكتشفت بورسان وجود ضغط منخفض في إحدى المعدات، وقامت بإبلاغ المشغل على الفور والذي قام بدوره بإيقاف المعدة والعتور على القطعة التالفة. ففي حال استمرار المعدة بالعمل، سيتعطل المحرك بما يؤدي إلى تكاليف إضافية وخسارة في الإنتاجية.

شركة عائلية

وأضاف كويان: "نحن شركة عائلية لديها أهدافاً كبيرة ولذلك نواصل دائماً الاستثمار بطواقم العمل لدينا وبالمعدات الموجودة في خمسة مصانع تابعة للمجموعة وأربعة محاجر، والتي توفر فرص عمل لما يقارب 800 شخص. ننق بطاقم العمل لدينا ونشجع على نمو الشركة والعاملين فيها على حد سواء."

تؤدي شركة بورسان دوراً أساسياً في ضمان نجاح المحاجر. فيجب أن تكون المعدات قادرة على مناولة حمولات كبيرة، والمساهمة في دعم عملية توسع الشركة، بالإضافة إلى ترسيخ الثقة في المعدات لدى المشغلين ومدراء الإنتاج.

الرخام هو صخر طبيعي ليس له أي آثار كيميائية حتى في حال تفتيته إلى جزيئات صغيرة. ويمكن إعادة تدويره واستخدامه في صناعات الطلاء والزجاج والسيراميك وغيرها من المنتجات الصديقة للبيئة

ونظراً لصلابة الرخام، تعد عمليات ضبط المعدة والصيانة غاية في الأهمية، وقد يؤثر تدفق عمل المعدة كذلك على الإنتاجية، الأمر الذي يعد من العوامل الرئيسية لنمو المحجر. ولذلك تستعين كوبنلار بالحلول التي توفرها بورسان لمراقبة المعدات، مثل حلول نظام "VisionLink"، ونظام تحليل الزيوت والسوائل في المعدة "S.O.S" و غيرها من حلول إدارة عمليات الإصلاح والصيانة.

وعلق ناظم إرجون، مندوب المبيعات في قسم دعم المنتج لدى بورسان، قائلاً: "ستتمكن كوبنلار من خلال نظام "VisionLink" من متابعة أداء المشغل، وظروف موقع العمل، وصحة المعدة، ومستويات استهلاك الوقود. ومن جانبه، وأضاف أرزو يلدريم، مدير التسويق ومبيعات دعم العميل لدى بورسان قائلاً: "تساعد هذه المعلومات في الحد من حالات القصور، وتحديد أفضل الأوقات لعمليات الإصلاح أو الصيانة، والمحافظة على انخفاض التكلفة. فهذه هي الطريقة الأفضل لتجنب

مقاطعة صغيرة ذات إنتاج قوي

تأمل الشركة التي تقع في الجزء الجنوبي الغربي من تركيا إلى مضاعفة حجم الإنتاج والإيرادات والأرباح خلال خمس سنوات، بالإضافة إلى افتتاح أربعة محاجر خلال سنتين



المحجر:

اسم المنتج:

منذ عام:

التصدير إلى:

موغلا

بيانكو ابيزا

1996

أوروبا، والشرق الأوسط،
والولايات المتحدة الأمريكية

المحجر:

اسم المنتج:

منذ عام:

التصدير إلى:

إسبرطة

البيج العثماني

2011

الصين

المحجر:

اسم المنتج:

منذ عام:

التصدير إلى:

مرسين

البيج الكريمي الملكي

2013

تركيا والشرق الأوسط

المحجر:

اسم المنتج:

منذ عام:

التصدير إلى:

موغلا

الأبيض الملوكي

2015

أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية

90.000 طن سنوياً

36.000 طن سنوياً

20.000 طن سنوياً

30.000 طن سنوياً



980H



980M



988K



330D



349D2



735C



740B

تعتمد شركات الرخام على وضعين لضبط المعدة، إحداهما للحمولة والآخر للتطبيقات

يضم أسطول معدات مجموعة كوبنلار 56 معدة، وتفضل الشركة الشبول طراز "Cat 980" لعمليات الحفر، بينما تعمل معدات كاتربلر طراز "988" على تحميل ألواح الرخام الكبيرة، بينما تقوم الشاحنات المفصلية من طراز "735" وطراز "740" في تحميل 30 إلى 60 طنًا من المواد.

من الحلول الفاعلة

إعمل بذكاء مع برنامج الحلول المتكاملة من كاتربلر CAT 360° ADVANTAGE

في إطار التعقيدات المتزايدة التي تتخلل قطاع المعدات الثقيلة للبناء والتسارع غير المسبوق التي تشهده وتيرة الأعمال، بات توفير المعدة الملائمة للعمل ليس كافياً. فالعملاء يبحثون عن حلول متكاملة.

المزايا التي ستعود بالفائدة على العميل
يمكن للعميل اختيار الحلول أو الخدمات التي توفر له أفضل المزايا بما في ذلك تلك المتعلقة بخفض تكاليف التشغيل، وزيادة أوقات التشغيل، والحد من أوقات التعطل عن العمل، وزيادة الربحية، مع الأخذ بعين الاعتبار بأن مزايا "ADVANTAGE 360°" لا تقتصر على الجوانب المتعلقة بتعزيز الإنتاجية والربحية.

واختتمت كريستين قائلة: "يغطي هذا البرنامج المعدات والتقنيات والخدمات المصممة حسب الطلب. فهدفنا هو مساعدة العملاء على تصدر الشركات المنافسة. ذلك فضلاً عن أن حلول "ADVANTAGE 360°" توفر للعملاء راحة البال بما يمكنهم من التركيز على أعمالهم اليومية. وسنقوم على المدى الطويل بإضافة المزيد من الحلول التي تضمن للعملاء مواصلة النجاح والازدهار في المستقبل." ■

للمزيد من المعلومات، يرجى التواصل مع موزع كاتربلر في منطقتك، أو زيارة الموقع الإلكتروني: www.cat.com/360advantage-gb

أطلقت كاتربلر خلال المعرض الدولي الشامل لقطاع البناء والانشاءات (Bauma 2016) برنامج الحلول المتكاملة "ADVANTAGE 360°"، وهي عبارة عن برنامج من الحلول المرنة التي صممت بهدف الاستجابة لاحتياجات العملاء المتزايدة. وفي معرض تعليقها على إطلاق البرنامج، قالت كريستين ريوس، مستشارة التسويق لكاتربلر: "يبحث العملاء عن مصنعي معدات وموزعين ممن يتمتعون برؤية شاملة حول أعمالهم. فهم يريدون شركة تتمتع بخبرات عميقة تمكنها من توفير معدات تعتمد على أحدث التقنيات وخدمات دعم تتيح للعملاء القدرة على التغلب على التحديات التي تواجههم في مواقع العمل. وهذا بالضبط ما يوفره برنامج حلول "ADVANTAGE 360°" من كاتربلر."

وقد حرصت كاتربلر عند تصميم برنامج حلول "ADVANTAGE 360°" على أن يتماشى تماماً مع مختلف احتياجات العملاء، ولذلك تواصلت الشركة مع مالكي أكثر من 400 شركة بناء ومع مشغلين من حول العالم، والذين ساعدت آرائهم وانطباعاتهم كاتربلر وموزعها على تصميم برنامج يعود بالفائدة على أعمال العملاء.

وأضافت كريستين حول ذلك قائلة: "يمكن للعملاء من خلال برنامج الحلول المتكاملة "ADVANTAGE 360°" اختيار حلول مختلفة بما يتناسب مع احتياجاتهم. وقد أظهر العملاء خلال المعرض الدولي الشامل لقطاع البناء والانشاءات (Bauma 2016) اهتماماً خاصاً بحلول إدارة مستويات استهلاك الوقود والحلول التقنية. لقد أخذنا بعين الاعتبار أن يكون برنامج الحلول مرناً ليوفر خيارات عديدة تتناسب مع الاحتياجات المختلفة لكل عميل."

ضمان تعزيز أوقات تشغيل المعدة

تعد حلول ضمان تعزيز أوقات تشغيل المعدة من ضمن السبل الأمثل لضمان إجراء عمليات إصلاح المعدة خلال إطار زمني محدد وبالتالي مضاعفة أوقات التشغيل. ونظراً لأن الإنتاجية هي من الأمور الأساسية، سيتم في حال توقف إحدى المعدات عن العمل، توفير معدة مشابهة لمواصلة القيام بالأعمال.

التقنيات وتدريب المشغل

يعمل تجهيز المعدات بتقنيات مثل أداة ضبط التسوية "Grade Control" أو أداة مراقبة الحمولة "Payload Monitoring" على زيادة الإنتاجية وتحسين السلامة والتقليل من تكاليف التملك والتشغيل. ولمساعدة العملاء على تحقيق أعلى درجات الاستفادة من التقنيات، سيعمل خبير من كاتربلر على توفير التدريب اللازم حول الأنواع المختلفة من التقنيات التي يختارها العملاء.

ضمان الحد من مستويات استهلاك الوقود

تجسد تكلفة الوقود 30% من قيمة تكاليف التشغيل. وبالتالي، يساعد التقليل من مستويات استهلاك الوقود في توفير المال. وقد اتخذت كاتربلر إجراءات عديدة ولموسة للحد من مستويات استهلاك الوقود في المعدة. وللتأكيد على أن كاتربلر توفر الدعم اللازم لمنتجاتها، تمنح الشركة معدل احتراق وقود مضمون، بالإضافة إلى عقد دورات تدريبية للمشغلين حول تعزيز فاعلية استهلاك الوقود.

ضمان توفير قطع الغيار

يلتزم موزع كاتربلر بإبصال قطع الغيار التي يعتمد عليها العملاء خلال إطار زمني محدد. إذ يدرك الموزعون بأن الإنتاجية هي أولوية قصوى ويساعد توفير قطع الغيار في الوقت المناسب على ضمان تحسين أوقات تشغيل المعدات.

برنامج متكامل

هل سمعتم عن ذلك من قبل؟

التمويل

يتمتع العاملون في قسم التمويل لدى كاتربلر وموزعو كاتربلر بفهم كامل حول أعمال العملاء والقطاعات الذين يعملون بها، مما يمكنهم من توفير مجموعة واسعة من خيارات التمويل والتأجير لمعدات كاتربلر.

كفالة متدة

توفر الكفالة الممتدة للعملاء تغطية لقطع الغيار الأكثر متانة في معداتهم مثل مجموعات نقل الحركة والأجزاء الهيدروليكية. ويحصل العميل إلى جانب مزايا برامج الكفالة الممتدة على تأمين كاتربلر بما يتيح له إمكانية تشغيل المعدات بثقة وراحة البال.

مجموعة الصيانة الوقائية

يتم توفير مجموعة من قطع الغيار اللازمة لإجراء عمليات الصيانة الوقائية بالاعتماد على ساعات التشغيل ووفقاً لتوصيات تقنيي كاتربلر وموزعيها، وذلك بما يضمن تنفيذ عمليات الصيانة الوقائية بأفضل صورة ممكنة.

حلول إدارة المعدة

يتم تحليل بيانات المعدة لمساعدة العملاء على اتخاذ القرارات المناسبة حول أفضل الوسائل لضبط التكاليف، وتحسين العمليات، وإدارة المشغلين، والحد من المخاطر. وتتراوح الخدمات المتوفرة من إصدار التقارير الشهرية وحتى الإدارة الشاملة للمعدة، وذلك بما يعتمد على احتياجات العميل.

الثبات

تتمتع معدة "340F L" بثبات لا يضاهى، خاصة من الجهة الجانبية وذلك بفضل الهيكل السفلي العريض.

مجرفة عالية الأداء

تساعدك سعة المجرفة التي تصل إلى 2.69 متر مكعب على مضاعفة الإنتاجية، كما تعمل وضعية الرفع الثقيل على زيادة ضغط نظام المعدة لإتاحة قوة إضافية للرفع مع خفض سرعة المحرك وتدفق المضخة بما يساهم في تحسين القدرة على التحكم.

الرؤية

يوفر المقعد المرتفع في الكابينة رؤية استثنائية.



يانيك بارديل
مشغل لدى شركة
تريما، أشغال عامة

تأسست شركة تريما عام 2009 في بلدية باست الفرنسية، والتي تقع في الجزء الجنوبي الغربي من مدينة ليون، كشركة صغيرة لأعمال الحفر وتجهيز مواقع العمل، وتضم الشركة ما يقارب 15 موظفاً.

وقال يانيك بارديل، أحد المشغلين في الشركة: "نعمل حالياً على استخراج الحصى لمحطات خلط الخرسانة. ويتم استخراج الحصى من المياه ومن ثم تحميل الشاحنات وإرجاع المواد المتبقية إلى البحيرة مرة أخرى."

وأضاف: "لهذا النوع من العمل، يعد الثبات غاية في الأهمية، الأمر الذي يمتاز بها معدة "340F L"، حيث تتمتع بثبات عالٍ من كافة الجهات، سواء أكانت المجرفة فارغة أم ممتلئة، فضلاً عن أن المعدة تمتاز بفاعلية عالية فيما يتعلق بالدقة. فعند تحميل الشاحنات، توفر لي المعدة القوة التي أحتاجها للقيام بالمهمة بأفضل صورة." ■

للمزيد من المعلومات، يرجى زيارة الموقع الإلكتروني: www.cat.com

دورات قصيرة وإنتاجية عالية

تناسب معدة "340F L" مع الشاحنات التي تتراوح سعتها ما بين 20 إلى 30 طناً، وتحتاج ست دورات فقط لملأ شاحنة مفصلية طراز "725".

هيكل سفلي متين

يعمل الهيكل السفلي العريض والمرتفع شديد التحمل على امتصاص الضغط ويوفر ثباتاً وممانعة لا تضاهى.

تعزير الإنتاج وخفض التكاليف

الحفارة طراز "340F" هي المعدة المثالية لعمليات ردم ونقل الصخور، أو تحميل كسارة متنقلة، أو لعمليات الثقب

ارتفاع عن سطح الأرض أفضل بنسبة 41%
تعد هذه الميزة مثالية لتطبيقات الصخور،
حيث يساعد الارتفاع على سطح الأرض
الذي يصل إلى 720 ملم مقارنة مع
510 ملم في معدة "336F L" في الحد
من الأضرار في الهيكل السفلي.

الراحة

تضم معدة "340F L" خاصية ضبط المناخ التلقائي، وخيارات لتبريد وتدفئة المقعد، بالإضافة إلى مساحة واسعة للأقدام. ويمكن كذلك ضبط المقود وأذرع المقعد والمقاعد وفقاً لتفضيلات المشغل، بما يسهل الوصول إلى مفاتيح الضبط.





وقد تحدث أوبرهيلمان خلال المؤتمر الصحفي الذي أقيم مع عدد من الحضور حول ما يميز كاتربلر عن الشركات المنافسة التي بدورها تركز على التقنيات والاتصال.

"رؤيتنا هي بأنه من خلال تعزيز تقنيات "كات كونكت" وخدمات الصيانة والأسطول بالكامل ومواقع العمل، ستصبح كل معدة ومحرك وشاحنة وجهاز لوحي وبرج إنارة ومعدة ذكية وطائرة بدون طيار في نهاية المطاف قادرة على مشاركة البيانات على منصة تقنية واحدة وتداول اللغة ذاتها."

1 "بدأنا بالفعل بتنفيذ ذلك فلدنيا حالياً ما يقارب 400000 معدة متصلة وقاعدة مركبة تضم ثلاث ملايين معدة ومحرك في مواقع العمل حول العالم. يساعد هذا الأساس في منحنا بداية موفقة ونحن ما زلنا قيد الإنشاء."

2 "عندما تدمج ذلك مع الخبرات والكفاءات التي يتمتع بها موظفونا ومع شبكة موزعنا التي لا تضاهي، يمكنك أن تلمس الميزة التنافسية العالية لكاتربلر. فنحن نعرف كيف نوجد الحلول، كما نمتلك شبكة توزيع لإيصال هذه الحلول."

3 "منذ عام 1925، كرست كاتربلر جهودها لمساعدة عملائنا على تحقيق النجاح. فعند زيارة أي دولة في العالم سنجد بأن معدات كاتربلر الصفراء في مواقع العمل تنشئ وتعمل على إيصال البنية التحتية والطاقة التي تعزز المعايير المعيشية. فكر في المزايا التي سنجنيها عندما يصبح كل هذا الحديد الأصفر حديثاً ذكياً كذلك."

4 "لن نوفر حلاً واحداً فقط في مختلف أنحاء الدول التي نعمل بها، بل حلولاً متنوعة لتلبية طلبات عملائنا في قطاعات الإنشاء والبناء والتعدين والطاقة والنقل."

دوغ أوبرهيلمان
المدير والرئيس التنفيذي
لشركة كاتربلر

BUILT FOR IT™

عصر الحديد الذكي

كاتربلر تطلق خلال المعرض الدولي الشامل لقطاع البناء والإنشاءات "باوما 2016" تقنية رقمية صممت لتعزيز الإنتاجية والفعالية والأمان على مواقع العمل.

حقق المعرض الدولي الشامل لقطاع البناء والإنشاءات "باوما 2016"، المعرض الرائد عالمياً، نجاحاً باهراً. فقد استقطب حفل عام 2016 حضور 3423 شركة من 58 دولة، إلى جانب أكثر من 580000 زائر من 200 دولة حول العالم. وبالطبع شاركت كاتربلر في المعرض.

"لا تقتصر هذه التقنيات على كونها تقنيات وحسب، بل هي تقنيات تركز على إيجاد حل لمشاكل العملاء، بل حتى توقعها قبل وقوعها. نتعامل مع المعدات والمقطورات والمحركات وقطع الغيار ونشتهر بقدرتنا على جعلها أكثر ذكاءً، مع تجهيز الأفراد الذين يشغلون هذه المعدات بالبيانات التي تجعلهم أكثر إنتاجية، وتعزيز الأمان وتحسين الاستدامة." ■

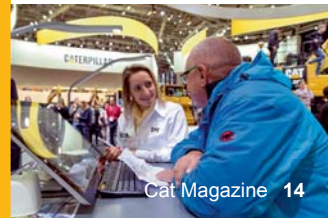
للمزيد من المعلومات، يرجى زيارة
الموقع الإلكتروني: www.cat.com

التقنيات التي نعتمدها. ومنذ ذلك الحين، اكتسبت التحول الرقمي أهمية أكبر، وسنحرص على أن نكون في صدارة هذا التحول. نعمل حالياً على تسريع وتيرة تركيزنا فيما يتعلق بالتقنيات الرقمية، مع الأخذ بعين الاعتبار أن يعود ذلك بأعلى درجات الاستفادة بالنسبة لعملائنا."

وأضاف روب تشارتر، رئيس مجموعة كاتربلر، بأنه وعلى الرغم من أن المعرض الدولي الشامل لقطاع البناء والإنشاءات "باوما" يجسد منبراً مثالياً لعرض محركات ومعدات كاتربلر، إلا أن الشركة استوحت إلهامها كذلك من تقنيات كاتربلر التي كانت أساس المعرض.

وقد جسّد المعرض منصة ممتازة لكشف النقاب عما تطلق عليه كاتربلر "عصر الحديد الذكي"، وهو ما يعكس استراتيجية كاتربلر الرائدة في توفير حلول رقمية تحسن الإنتاجية والفعالية والسلامة والربحية للعملاء في مختلف القطاعات.

وقد علق دوغ أوبرهيلمان، المدير والرئيس التنفيذي لشركة كاتربلر، قائلاً: "تعد كاتربلر المبتكر الرائد عالمياً في مجال الحديد، وسنسعى كذلك إلى تصدر الابتكارات الجديدة في مجال الحديد الذكي." وأضاف: "لقد قمنا خلال المعرض الدولي الشامل لقطاع البناء والإنشاءات الأخير الذي عقد عام 2013 بتسليط الضوء على



كاتربلر في المعرض الدولي الشامل لقطاع البناء والإنشاءات "باوما 2016"

احتل كل من كاتربلر وموزع كاتربلر "زيلين" ما يقارب 12000 متر مربع من مساحة صالة العرض خلال المعرض الدولي الشامل لقطاع البناء والإنشاءات "باوما 2016". وقد كانت هذه المساحة كافية لتتيح أمام كاتربلر إمكانية استعراض أكثر من 60 منتجاً، ضمت مجموعة مختارة واسعة من أدوات العمل وياقة متكاملة من خدمات الدعم التي يوفرها الموزع. وقد تضمنت التقنيات المعروضة كافة ما توفره كاتربلر ابتداءً من تقنيات "كات كونكت" وحتى "كات 360 أدفنتج" إلى برنامج كاتربلر لفعالية استهلاك الوقود.

معدة 966M XE

تضمنت المنتجات التي تم استعراضها الشيلول طراز 966M XE الذي يتمتع بتصميم مجموعة نقل حركة متقدم ودمج عميق للأنظمة بما يوفر فعالية لا تضاهي وتكاليف تشغيل منخفضة.

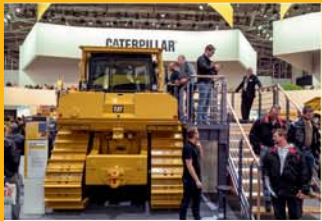


الزوار

استقطب معرض كاتربلر زواراً من مختلف الأعمار.

المعدات المستخدمة المعتمدة

في إطار سعي الشركة إلى توفير راحة البال للعملاء، يتضمن برنامج المعدات المستخدمة المعتمدة من كاتربلر ما يصل إلى 140 نقطة فحص، وكفالة من المصنع، وقطع غيار مرممة من كاتربلر.



معدتا "6015B" و "730C"

تضم الشاحنة المفصالية الجديدة "730C2" نظام فرامل رطب، كما يبلغ عرضها أقل من ثلاثة أمتار. أما مجرفة التعدين الهيدروليكية "6015B" (على اليمين) فتمتد بسرعة وقوة غير مسبوقه وتم مضاعفة سعتها لتساوي سعة حمولة الشاحنات طراز "773" و "775" و "777".





الواقع الافتراضي
أتيح للزوار خلال المعرض
إمكانية تجربة معدات
كاتربلر أثناء العمل من خلال
تقنيات الواقع الافتراضي.



السلع
حاز هاتف كاتربلر
"S60" الذي يضم كاميرا
حرارية على شعبية
واسعة خلال المعرض.



AP300F



AP355F



AP555F



AP655F

الرصيف
استعرضت كاتربلر خلال
المعرض مجموعة من أحدث
معدات الرصيف (أعلاه)،
والتي صمم كل منها بتقنيات
بديهية يسهل الوصول إليها،
وأنظمة رصف سريعة التدفئة
لزيادة الإنتاجية وخفض
أوقات التوقف عن العمل.

المحركات

استعرضت كاتربلر المحرك الصناعي الجديد "Cat C9.3B". وقد
تم تصميم هذا المحرك لمعدات الأعمال الشاقة والطرق الوعرة،
حيث يعمل على إحصال 250 إلى 340 قدرة كيلوواط كاحبة (335
- 455 قدرة حصانية كاحبة)، وعزم دوران يصل إلى 2081
نيوتن متر.

وينسجم المحرك مع معايير الانبعاثات الأوروبية المرحلة
الخامسة، ومع معايير الوكالة حماية البيئة الأمريكية المستوى
الرابع النهائي. ويعمل محرك "Cat C9.3B" على إحصال قوة
وعزم دوران أكثر بنسبة 18% بالمقارنة مع طراز المرحلة
السابقة، كما يضم نظام تنقية مزدوجة مبسط وأصغر بنسبة 30%.



حان الوقت لاتخاذ الإجراءات

قامت شركة الزاهد للتركتورات بتطوير وتنفيذ العديد من الحلول، وأضاف بهاء عبدالصمد حول ذلك قائلاً: "لا يسعنا إلا أن نتوجه بجزيل الشكر للعملاء والموظفين على حد سواء. فقد استلمنا آراء قيمة، واستمعنا إلى اقتراحات جيدة ونفذنا العديد من التحسينات والتغييرات لضمان إشراك الموظفين وإيصال تجارب تعزز نجاح عملنا".

مبادرات تجربة العميل :

- إجراء فحص للمعدات الجديدة قبل التسليم لضمان أعلى مستويات الرضا عند التسليم
- تقديم حزمة ترحيب للمشغل كهدية عند تسليم معدة جديدة
- اعتماد نظام عرض أسعار للخدمة للتقليل من الوقت اللازم لتقديم عروض الأسعار
- اعتماد عملية موثوقة لشكاوى العملاء لحل القضايا وتوفير حلول سريعة
- تطبيق برنامج خدمة ميدانية لعملاء النخبة في المنطقة الشرقية بهدف توفير أفضل خدمات العملاء في السوق السعودي
- تدشين مركز اتصال خدمة عملاء جديد للتواصل من العميل بصورة فورية وهو قيد الإنشاء
- اعتماد قاعدة بيانات جديدة لبرنامج معاملات الاستبيانات والتي تجمع وتقيس مستويات ولاء العملاء ورضاهم
- اعتماد بطاقات تقييم تجربة العميل لقياس مستويات رضا العملاء



وفي معرض تعليقه على ذلك، صرح خالد الشرفا، مدير التسويق والمسؤول عن استراتيجية جودة الخدمة تجاه تجربة العميل لدى شركة الزاهد للتركتورات: "هدفنا هو أن نكون الخيار الأول بالنسبة للعميل، فذلك جزءاً لا يتجزأ من استراتيجيتنا". وأضاف: "يمكننا تحقيق ذلك من خلال تغيير وتكييف عملياتنا في مختلف مراكز الخدمة وإعادة صياغتها بما يتناسب مع أهداف العميل. وأعتقد بأننا بدأنا نقطف ثمار هذه الجهود".

"بالواقع، شارك أكثر من 120 مديراً من أقسام العمليات في شركة الزاهد بتدريب متخصص حول جودة الخدمة تجاه تجربة العميل والذي هدف إلى تعزيز الوعي والإدراك اللازم للارتقاء باستراتيجية تجربة العميل ودمجها ضمن ثقافة الأعمال في الشركة. نحن الآن في صدد اعتماد سياسة تنظيمية تركز بصورة أكبر على العميل، وبدأنا نلمس المزايا والنتائج الإيجابية لهذه الثقافة التنظيمية الجديدة." ■

للمزيد من المعلومات، يرجى زيارة الموقع الإلكتروني: www.cat.com

سيساعدنا ذلك على إنشاء علاقات قوية مع العملاء، وتعزيز الثقة، وبالتالي الولاء، بما يتيح لنا المشاركة في المشاريع الحالية والمستقبلية للعملاء".

صوت الموزع

لاحقاً لفهم آراء وانطباعات العملاء واحتياجاتهم ومشاركتها مع الموظفين، ينتقل التركيز إلى الداخل. وقد أوضح بهاء بأن برنامج "صوت الموزع" هو عبارة عن عملية يقوم خلالها موظفو شركة الزاهد للتركتورات باستخدام آراء العملاء التي تم جمعها عبر برنامج "صوت العميل" لمناقشة القضايا وتحديد المشاكل ضمن العمليات الداخلية والتي قد تؤثر بصورة سلبية على مستويات رضا العميل، والعمل على تحسينها الآن وفي المستقبل.

النتائج

اعتمدت شركة الزاهد للتركتورات تطبيق استراتيجية تجربة العميل منذ أكثر من عام تقريباً، وقد بدأت بالفعل بملاحظة نتائج وأعدة. فقبل البدء بتطبيق الاستراتيجية، سجلت الشركة أرقاماً لا تتماشى مع مؤشر صافي الولاء التي حددته لنفسها.

ويقىس مؤشر صافي الولاء نسبة الفرق ما بين العملاء الذين سجلوا درجات مرتفعة من الولاء وبين العملاء الذي تواجه الشركة خطورة فقدانهم والذين سجلوا نسب ولاء منخفضة. وخلال أقل من عام واحد على تطبيق الاستراتيجية، التي بدأت الشركة باعتمادها آخر عام 2014، كشف مؤشر صافي الولاء لدى شركة الزاهد تحسينات ملموسة. وفي عام 2016، أظهرت النتائج تطوراً إيجابياً مستمراً في مجالات مثل قطع الغيار والمبيعات وخدمات الصيانة والتأجير، والتي تجاوزت الأهداف التي تم تحديدها لهذا العام.



"لا يسعني إلا أن أشكركم لجعل الأمر غاية في السهولة."

السهولة



"اقترح علينا طرازاً مختلفاً عن الذي طلبناه والذي يتماشى بصورة أفضل مع احتياجاتنا."

الأمان



"تحرص شركة الزاهد للتركتورات على الاستجابة لي في كل مرة أرسل لهم رسالة نصية، أقدر بالفعل سرعة استجابتهم."

التقدير

الارتقاء بتجربة العميل إلى آفاق جديدة

أصبحت شركة الزاهد للتراكتورات، والتي يقع مقرها الرئيسي في المملكة العربية السعودية، موزعاً لكاتربلر منذ عام 1950، واليوم هي واحد من ضمن أكبر الموزعين في العالم. وتعد تجربة العميل التي توفرها شركة الزاهد إحدى أهم الركائز لكافة العمليات التي تنفذها.

عملائنا". وأضاف: "أردنا أن نتعرف على نقاط قوتنا وعلى الجوانب التي مازالت بحاجة إلى التحسين، إذ ندرك بأن تحقيق أعلى درجات رضا ولاء العملاء يتطلب جهوداً متواصلة. فيجب أن يشعر عملاؤنا بأننا نقدّهم وبأنهم بأمان، ويدركوا بأن العمل معنا غاية في السهولة. ويتم حالياً العمل على إدخال تحسينات على عمليات ورش الصيانة بناءً على آراء وانطباعات العملاء وذلك لضمان تعزيز تجربة الخدمة بالكامل."

صوت العميل

علق بلال كنعان، مدير جودة الخدمة في المنطقة الغربية، موضحاً: "نسعى من خلال برنامج "صوت العميل" إلى فهم مشاكل العمل من وجهة نظر العميل. فالبرنامج عبارة عن عملية يومية يتم خلالها جمع آراء وانطباعات العملاء، وتقضياتهم، وتجاربهم، وتحليلها ومشاركتها مع الشركة. والهدف من ذلك هو تحسين مستويات رضا العميل في مختلف العمليات سواء تلك المتعلقة بالمبيعات أو بالخدمات. ونعمل حالياً على اعتماد عملية توصيل معدات جديدة تضمن تعزيز تجربة العميل في مختلف مراكز الخدمة."

وأضاف مصطفى رفعت، مدير جودة الخدمة في المنطقة الشرقية، قائلاً: "من خلال الإنصات الجيد لعملائنا واتخاذ الخطوات التي تتماشى مع آرائهم وانطباعاتهم، تمكنا من التجاوب مع احتياجاتهم التجارية بصورة أكثر فاعلية وضمان إيصال الخدمات بالصورة الملائمة وفي الوقت المحدد من المرة الأولى. نعمل في الوقت الحالي على الاستثمار في تقنية جديدة تتيح لنا إمكانية تطوير خدمة الصيانة الميدانية بطريقة لا تضاهي."

ووفقاً لبهاء عبد الصمد، مدير جودة الخدمة في المركز الرئيسي للشركة، فإن الأمر "غاية في الأهمية"، ولذلك تحرص شركة الزاهد والإدارة التنفيذية لكاتربلر على مراقبته بصورة دائمة. وقد علق بهاء قائلاً: "تخصص لكل موظف بطاقات لقياس مدى فاعلية جودة الخدمة تجاه العملاء في مختلف مراكز الخدمة التابعة للشركة."

بهاء هو أحد موظفي الفريق الإداري في قسم تجربة العميل في شركة الزاهد للتراكتورات ويقع ضمن مهامه مسؤولية تنفيذ التحسينات التي تضمن مراقبة تجربة العميل في مختلف المناطق، وذلك بما يتماشى مع استراتيجية جودة الخدمة التي تتبناها الزاهد وأهدافها التوسعية. وأوضح بهاء قائلاً: "لقد أدى مركز خدمة العميل في الشركة دوراً فاعلاً في قياس رضا العملاء والتعامل مع طلباتهم ومتابعتهم. ويتم حالياً تخصيص استثمارات لاعتماد أحدث حلول وتقنيات مراكز الاتصال، وذلك بما سيساهم في تعزيز فعالية الخدمات التي نقدمها وبالتالي توفير خدمة مثالية لا تضاهي."

وفي إطار هذه الاستراتيجية، قامت شركة الزاهد للتراكتورات بإجراء مقابلات شخصية مع 30 عميلاً و15 موظفاً. وقد قدمت البيانات التي تم جمعها معلومات قيمة وإدراكاً معمقاً لتجارب العملاء مع الموزع، وجسدت نقطة الانطلاق لإيجاد ثقافة تركز على العميل بصورة أكبر داخل المؤسسة.

ومن جانبه، علق محمد هلال، مدير جودة الخدمة في المنطقة الوسطى، قائلاً: "نريد ببساطة أن نكون الحل الأول لكافة المشاكل التي تواجه

إستراتيجية جودة الخدمة تجاه تجربة العميل لدى شركة الزاهد للتراكتورات

الخيار الأول للعميل

لوضع إستراتيجية جودة الخدمة لتجربة العميل لدى شركة الزاهد للتراكتورات، قام الموزع بتحديد عدد من العوامل الرئيسية لتكون بمثابة خارطة طريق للنجاح. وتضمن هذه العوامل:

- تعيين أربع مدراء لجودة الخدمة
- عقد برامج تدريبية لتعزيز الوعي الداخلي في الشركة لأكثر من 120 مدير من أقسام العمليات
- عقد تدريبات إضافية لكافة العاملين في الشركة
- إطلاق مشاريع ترتبط بالأعمال اليومية لعملاء الشركة

الرواد في تجربة العميل

السهولة | الأمان | التقدير

عوامل النجاح الأساسية

القياس والمساءلة | هيكلية وسلطة | تجربة العميل | تجربة التصميم | التواصل والمشاركة | قيادة ملتزمة

قيمتنا

النزاهة • الامتياز • العمل الجماعي • الالتزام



في شتى مجالات التعدين ستجد معدات كاتربلر بكامل الجهوزية لأداء المهمة، أكانت في مناجم الذهب الجوفية في المنطقة الوسطى والمنطقة الشرقية داخل المملكة العربية السعودية أم في مناجم البوكسيت والفوسفات السطحية في المنطقة الشمالية للمملكة. وهي بالطبع تعمل وبكل جدارة داخل المملكة وفي جميع أنحاء العالم مهما اختلفت ميادين العمل وتنوعت ما بين حفر وتحميل وجر إلى تهييد وجرف إلخ...

خبراًؤنا أيضاً متواجدون، يعملون جنباً إلى جنب مع عملائنا، ويقدمون أفضل الدعم والمساعدة لضمان إنتاجية عالية وفاعلية أكبر في أعمال التنقيب، وأيضاً يبذلون قصارى جهدهم للحفاظ على صحة وسلامة المنقبين، وعلى بيئة نظيفة خالية من التلوث، وعلى التراث في كافة المواقع التي تعمل بها شركات التنقيب.



البريد الإلكتروني: inquiry@zahid.com
الموقع الإلكتروني: www.zahidcat.com
الرقم المجاني: 800 2 444 999

© 2016 Caterpillar جميع الحقوق محفوظة. إن CAT، و CATERPILLAR وعبارة BUILT FOR IT، والشعارات الخاصة بهما وعلامة "كاتربلر الصفراء"، وكذلك علامة POWER EDGE بالإضافة إلى معرف الشركة والمنتج المستخدم هنا، كلها علامات تجارية مسجلة خاصة بشركة كاتربلر ولا يجوز استخدامها بدون تصريح.



أينما وجدت أعمال التعدين وجدنا نحن

كاتربلر ... الأداء الأمثل



شركة الزاهد للتراكتورات
ZAHID TRACTOR



0% أجور تمويل الآن ولكمية محدودة



العرض يسري على لودرات كاتربيلر موديل 924K، 930K و 938K

0% أجور تمويل 20% دفعة أولى 36 قسط شهري

لمزيد من المعلومات اتصل بأقرب فرع لشركة الزاهد للتراكتورات أو اتصل على الرقم المجاني: ٨٠٠ ٢ ٤٤٤ ٩٩٩
كاتربيلر ... الأداء الأمثل



البريد الإلكتروني: inquiry@zahid.com
الموقع الإلكتروني: www.zahidcat.com

© 2016 Caterpillar جميع الحقوق محفوظة. إن CAT و CATERPILLAR وعبارة BUILT FOR IT والشعارات الخاصة بهما وعلامة "كاتربيلر الصفراء" وكذلك علامة POWER EDGE بالإضافة إلى معرف الشركة والمنتج المستخدم هنا، كلها علامات تجارية مسجلة خاصة بشركة كاتربيلر ولا يجوز استخدامها بدون تصريح.

شركة الزاهد للتراكتورات
ZAHID TRACTOR

CAT®

ومضات



بالنسبة إلى العديدين، يعد الوصول إلى مياه نظيفة من الأمور المسلم بها. فقد نشأنا ونحن ندرك بأنه وبمجرد فتح صنبور المياه سنحصل على كمية من المياه تبدو وكأنها لا تنتضب وبصورة فورية سواء للشرب أو الطبخ أو الاستحمام أو تنظيف السيارات. ولكن الوصول إلى المياه بالنسبة إلى 663 مليون شخص حول العالم هو ليس بهذه السهولة أو حتى بهذه الوفرة.

المشي من أجل الحصول على المياه

ومن جهة أخرى، تم منح مليون دولار أمريكي للجمعية الخيرية التابعة لمؤسسة كاتربلر "وتر" وهي مؤسسة غير ربحية تركز جهودها لتوفير مياه نظيفة وأمنة للسكان في الدول النامية. ويفضل آلاف الداعمين، جمعت المؤسسة أكثر من 210 مليون لتمويل أكثر من 20000 مشروع مياه في 24 دولة، وذلك بما يوفر مياه نظيفة لما يقارب 6.3 مليون شخص. ■

للمزيد من المعلومات حول مؤسسة كاتربلر الخيرية، يرجى زيارة الموقع الإلكتروني:
www.togetherstronger.com

تقضي النساء والفتيات في مختلف أنحاء قرى أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى من أربع إلى خمس ساعات يومياً في المشي من وإلى المصدر الأقرب إلى المياه. ولرفع الوعي ومساعدة الأفراد على فهم الرحلة الشاقة والصعوبات التي تواجه العديد من الناس للحصول على مياه نظيفة، نظمت مؤسسة كاتربلر استعراض "وتروك" خلال المعرض الدولي الشامل لقطاع البناء والإنشاءات "باوما 2016".

فعلى بعد بضع خطوات من معرض كاتربلر، يمكن للمشاركين حمل 40 لتراً من المياه "40 كيلومتراً" في حاويتين وقود من اللون الأصفر والمشي فيها حول معرض "وتروك"، لمحاكاة ما تمر به النساء والأطفال لجمع وحمل المياه لعائلاتهم. وفي كل جولة، تتبرع مؤسسة كاتربلر الخيرية بما يتراوح ما بين 5 يورو وحتى مليون دولار أمريكي، وذلك لتمويل مبادرات المياه النظيفة حول العالم. وخلال أسبوع واحد، بلغت جولات مشي المشاركين 200000 جولة بهدف جمع مليون دولار أمريكي.



شبكة الفروع



شركة الزاهد للتراكتورات والمعدات الثقيلة المحدودة

المكتب الرئيسي: ص.ب ٨٩٢٨، جدة - ٢١٤٩٢ المملكة العربية السعودية - هاتف: ٠١٢ ٦٦٧١١٥٦، فاكس: ٠١٢ ٦٦٩٠٧٢٧

عمر: المنطقة الصناعية
هاتف: ٠١٤ ٦٦٣٠٤٤٢، فاكس: ٠١٤ ٦٦١٠١٨٢
طبرجل: طريق المنطقة الصناعية
هاتف: ٠١٤ ٦٢٨٣٦٥٠، فاكس: ٠١٤ ٦٢٨٣٦٥٤
المنطقة الشرقية:
الدمام: المكتب الرئيسي
منطقة الخالدية، طريق الميناء
هاتف: ٠١٣ ٨٥٧٢٥٩٥، فاكس: ٠١٣ ٨٥٧٠٣٧٦
الدمام: فرع الجلاوية
متجر قطع الغيار
هاتف: ٠١٣ ٨٤٣٨٨٧١، فاكس: ٠١٣ ٨٤٣٨٨٧١
الجبيل:
هاتف: ٠١٣ ٣٤١٦٧٢٠، فاكس: ٠١٣ ٣٤١٦٧٣٩
الهفوف: المبرز
هاتف: ٠١٣ ٥٩٢٧٨٨٩، فاكس: ٠١٣ ٥٩٢٧٤٥٦

المنطقة الوسطى:
الرياض: المكتب الرئيسي
- كيلو ٢٩، طريق خريص القديم
هاتف: ٠١١ ٢٣١٩٩٨٤، فاكس: ٠١١ ٢٣١٩٩٨٤
- شارع علي بن أبي طالب
هاتف: ٠١١ ٤٤٨٩٧٣٧، فاكس: ٠١١ ٤٤٨٩٧٣٧
- الملز (المرايحون)
هاتف: ٠١١ ٤٧٣٨٥٢٧، فاكس: ٠١١ ٤٧٣٥٠٨٣
- طريق الخرج القديم
هاتف: ٠١١ ٢٢١٠٢٧٧، فاكس: ٠١١ ٢٢١٠٢٨٨
بريدة / القصيم: طريق المدينة
هاتف: ٠١٦ ٣٨١١٦٧٣، فاكس: ٠١٦ ٣٨١١٦٧٣
حائل: طريق القصيم
هاتف: ٠١٦ ٥٣٣١٥٠٩، فاكس: ٠١٦ ٥٣٣١٥٠٩
الجبيل: سكاكا
هاتف: ٠١٤ ٦٢٥١٣١٦، فاكس: ٠١٤ ٦٢٥١٣١٦
وادي الدواسر:
هاتف: ٠١١ ٧٨٤٧٤٣٣، فاكس: ٠١١ ٧٨٤٧٤٣٣

المنطقة الغربية:
جدة - المكتب الرئيسي
كيلو ٥ طريق مكة القديم
هاتف: ٠١٢ ٦٨٧٦٣٦٦، فاكس: ٠١٢ ٦٨٠٦٧٦٤
مكة المكرمة: شارع الحج
هاتف: ٠١٢ ٥٤٣٥٨٢٤ / ٠١٢ ٥٤٧٠٤٦٧، فاكس: ٠١٢ ٥٤٣٥٦٩٦
أبها / خميس مشيط: مدينة سلطان
هاتف: ٠١٧ ٢٢٧١٢٨٥، فاكس: ٠١٧ ٢٢٧١٢٨٥
جيزان: شارع الملك عبد العزيز
هاتف: ٠١٧ ٣٢١٤١١٧، فاكس: ٠١٧ ٣٢١٤١٦٤
نجران: طريق الملك عبد العزيز
هاتف: ٠١٧ ٥٢٩٩٩٩٢، فاكس: ٠١٧ ٥٢٩٤٠٧٦
ينبع: منتزه الصناعات الخفيفة
هاتف: ٠١٤ ٣٩٦٠٨٦٢، فاكس: ٠١٤ ٣٢١٠٦٨٧
المدينة المنورة: طريق خالد بن الوليد
هاتف: ٠١٤ ٨٦١٥٩٦٦، فاكس: ٠١٤ ٨٦١٥٦٦٧
تبوك: شارع الثلاثين، المهرجان
هاتف: ٠١٤ ٤٢١١٤٤٤، فاكس: ٠١٤ ٤٢٣٩٦٦٦

لمزيد من المعلومات اتصل بأقرب فرع لشركة الزاهد للتراكتورات أو اتصل على الرقم المجاني: ٨٠٠ ٢ ٤٤٤ ٩٩٩

البريد الإلكتروني: inquiry@zahid.com
الموقع الإلكتروني: www.zahidcat.com



© 2016 Caterpillar جميع الحقوق محفوظة. إن CAT، و CATERPILLAR و BUILT FOR IT والشعارات الخاصة بهما وعلامة "كاترпилر الصفراء"، وكذلك علامة POWER EDGE بالإضافة إلى معرف الشركة والمنتج المستخدم هنا، كلها علامات تجارية مسجلة خاصة بشركة كاترпилر ولا يجوز استخدامها بدون تصريح.

شركة الزاهد للتراكتورات
ZAHID TRACTOR

CAT®