

CAT® MAGAZINE

العدد الأول من مجلة كاتربيلر 2019 WWW.ZAHIDCAT.COM

سلسلة جديدة. قوانين جديدة
تحدي المشغل يحتفي بأفضل المهارات

القوة والأداء لخدمة العملاء
CAT® الحفارات الصغيرة
من كاتربيلر

بحيرة كيفو، رواندا
تحويل الغازات تحت الماء إلى كهرباء



شركة الزاهد للتراكتورات
ZAHID TRACTOR

CAT®



قراءنا الأعزاء،

في إسبانيا للتنافس مع مشغلين من منطقة أوروبا ورابطة الدول المستقلة. نؤمن في كاتربلر بأن الجمع بين المشغلين ذوي الخبرة والتقنيات الحديثة في المعدة سيساهم في إحداث تغييرات جذرية على قطاع البناء. ولطالما كانت استراتيجيتنا هي مساعدة عملائنا على تعزيز قدرتهم التنافسية وإنتاجيتهم. وقد لاحظنا خلال مسابقات عام 2018، أن المشغلين الذين يتمتعون بالكفاءة في استخدام التقنيات حققوا المراكز العليا في المسابقات محددة المدة. لتحقيق أعلى درجات الاستفادة من استراتيجية التقنيات المتكاملة، من المهم بالنسبة إلينا التركيز على كل من المعدات والمشغلين. سنتمكن من خلال التعاون معًا من إعادة كتابة القواعد ومساعدة قطاع البناء على تحقيق أعلى درجات الاستفادة من التقنيات التي باتت أساسية لتحقيق النجاح في أي عمل.

هيروچ بيشيل

مدير المبيعات العالمية لمعدات البناء والبنية التحتية

لمنطقة أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط

يتمثل الهدف الرئيسي لكاتربلر وشبكة موزعها في مساعدة العملاء على النجاح، سواء أكانوا من كبرى شركات المقاولات أو مشغلين مستقلين نسعى جاهدين لمساعدة عملائنا على تحقيق أهداف أعمالهم.

وندرک تمامًا أن الوقت يعني المال بالنسبة إلى عملائنا. وبصفتنا مصنعين لمعدات البناء، من المهم أن نضمن سهولة تشغيل خصائص تعزيز الإنتاجية في معدات كاتربلر، بما يمكن العملاء من تحقيق عائدات فورية على استثماراتهم.

تزامنًا مع إطلاق الجيل التالي من معدات البناء، نواصل تقديم تقنيات متكاملة تعزز سهولة الاستخدام من خلال منح العميل عبر مختلف القطاعات القدرة على تزويد مشغليهم بالأدوات التي يحتاجونها لتعزيز الكفاءة.

في هذا العدد من مجلة كاتربلر، نسلط الضوء على تحدي كاتربلر للمشغلين، الذي ينفذ بالشراكة مع موزعينا في أوروبا والشرق الأوسط والمنطقة الأوروبية الآسيوية، حيث يتم عقد مسابقات محلية لاختيار أفضل المشغلين في كل بلد. وسيفوز الرابع برحلة إلى مالقة

ما يلهم

مساھمينا



جان روداك، شركة "Bergerat Monnoyeur"، بولندا

يشغل جان منصب مدير الاتصالات التسويقية لدى شركة "Bergerat Monnoyeur" في بولندا منذ ثلاث سنوات ونصف، حيث يتولى مسؤولية مجموعة واسعة من مهام الاتصالات بما في ذلك تنظيم الفعاليات وإدارة القنوات الإعلامية التقليدية والرقمية. وعلق جان على عمله قائلاً: "أحب هذا العمل، فهناك دائماً شيئاً جديداً بما يتيح لي إيجاد حلول للمشاكل بطريقة إبداعية". جان هو أب لطفلين وسائق سباقات محترف يشارك في سباقات "زالي كروس".



روكسان سوسان، كاتربلر

انضمت روكسان إلى كاتربلر بمنصب خبيرة اتصالات تسويقية بعد إكمالها لبرنامج دراسات عليا. وتتضمن مهامها إعداد المحتوى للدول الأوروبية، ومساعدة الموزعين على الترويج لقنوات بيعهم وتفعيلها. وشملت بعض المشاريع الرئيسية التي عملت عليها إطلاق حملات تسويقية للحفارات الصغيرة من الجيل الجديد، وإدارة القمة الأوروبية للمبيعات والتسويق، وتقديم الدعم خلال المعرض الدولي الشامل لقطاع البناء والانشاءات (Bauma 2019). تحب روكسان القيادة والسفر والتزلج على الجليد.



ماري-هيلين ميليتو، كاتربلر

تشغل ماري-هيلين منصب مستشارة التسويق العالمي لمعدات البناء والبنية التحتية لمنطقة أفريقيا والشرق الأوسط، وتتضمن مهامها دفع عملية إيجاد العملاء عبر منطقة متنوعة من خلال شبكة موزعي كاتربلر، لتسويق منتجات الإنشاء والبنية التحتية، والتقنيات، والخدمات. وتتولى ماري-هيلين كذلك مسؤولية إعداد حملات للتعريف بالمنتجات الجديدة. ماري-هيلين حاصلة على درجة الماجستير، وهي كذلك خبيرة بالتزويد المغناطيسي، وتحب الرحلات والسفر.



روبين هاتش، كاتربلر

انضمت روبين إلى كاتربلر عام 2013 جالبة معها خبرة تزيد عن 15 عاماً في التسويق الاستراتيجي العالمي عبر قطاعات متنوعة. وفي إطار منصبها الحالي في تسويق المعدات الثقيلة للبناء، تتولى روبين مسؤولية إعداد وتنفيذ استراتيجية الاتصالات التسويقية لإطلاق الجيل التالي من الحفارات. روبين هي متزلجة جليد ماهرة، كما تحب ركوب الدراجات الهوائية، وركوب الأمواج بالطائرة الورقية، والسفر.

المحتوى

نجاح على الموقع

04

تحدي المشغل

مناورات دقيقة بمساعدة معدات كاتربيلر

08

الجيل التالي من الحفارات الهيدروليكية
التخطيط الإبداعي والفعاليات المبتكرة بسلطان
الضوء على آخر تطورات معدات كاتربيلر

ابتكارات قيد التنفيذ

10

الحفارات الهيدروليكية الصغيرة

يمثل خط الإنتاج الجديد هذا، والذي صمم بناءً على
ملاحظات العملاء وأرائهم، خطوة ثورية إلى الأمام

16

متجر تأجير معدات كاتربيلر في بولندا

تحسينات الموقع الإلكتروني توجد تجربة
تفاعلية وسلسلة لعملاء التأجير لدى موزع
كاتربيلر "Bergerat Monnoyeur"

التفكير التقدمي

14

مشروع كيفواط، رواندا

تؤدي معدات كاتربيلر دوراً رئيسياً في استخراج الغازات
الحبيبية في البحيرة، بينما تولد الطاقة وتوفر بحيرة أكثر أماناً

18

مجموعة مولدات كاتربيلر وقوانين جديدة للاتبعات

بينما تدخل قوانين الاتحاد الأوروبي الجديدة حيز التنفيذ،
حققت مولدات كاتربيلر قفزة إلى المرحلة الخامسة،
الأمر الذي سيؤثر على تكاليف التصنيع والتأجير

19

بهما في مجلة كاتربيلر أن تعرف رأيك

لا تتردد في الإجابة على استبيان القراء هذا. نسعى إلى
معرفة نوع المعلومات والمقالات المهمة بالنسبة إليك.

نود أن نلفت انتباهكم أن المذكور أعلاه هو
مجرد جزء بسيط عما يحتويه هذا العدد،
حيث ستجدون المزيد من الأخبار والآراء عن
معداتنا. إن كان لديكم فكرة لقصة قد ننشرها في
أعداد قادمة، الرجاء التواصل معنا عبر البريد
الإلكتروني CatMagazine@cat.com .

يقوم موزع كاتربيلر في كل من أوروبا وأفريقيا
والشرق الأوسط ودول الكومنولث بتوزيع المجلة
ثلاث مرات سنوياً. لا تترددوا في إرسال تعليقاتكم
إلى مجلة كاتربيلر على العنوان التالي:
Caterpillar S.A.R.L.

شارع فروينيكس 76
صندوق بريد: 6000، 1211
جنيف 6 - سويسرا
CatMagazine@cat.com

جميع الحقوق محفوظة: © Caterpillar 2019
إن CAT، وCATERPILLAR، وشعار لنقم بالعمل
(LET'S DO THE WORK) 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.

الناشر: نتالي جورج، Caterpillar S.A.R.L. رئيس
التحرير: أنيلوس دي يونغ الكاتب الرئيسي: تريفر
بيكر الإخراج الفني: توم فنشين ومارتجا هوبنغاويس
الفكرة والتطوير: سنتجيريد لشركة كاتربيلر
Caterpillar S.A.R.L.
www.centigrade.com
معلومات التواصل مع الموزع المحلي شركة
الزاهد للنشر الإلكتروني: inquiry@zahid.com



18

مشغلاً ماهراً

6

اختبارات معقدة

مالقة،

إسبانيا

أكتوبر

2018

الجائزة الكبرى

رحلة فاخرة إلى

لاس فيغاس

في هذا المجال. وعلى الرغم من أن معدات كاتربلر تقوم بالأعمال الشاقة، إلى أن مزيج المهارات والمواهب التي يتمتع بها المشغل هي المحرك الرئيسي للإنتاجية التي يمكن تحقيقها.

وأضافت روبين: "نضع حالياً اللمسات النهائية على خطط تحدي المشغل لعام 2019، ونتوقع مشاركة عدد أكبر من الموزعين، كما ستغطي المسابقة دول أكثر وستتضمن مسابقات أكثر حد على نحو غير مسبوق. وسنكشف عن المزيد من التفاصيل خلال الإطلاق الرسمي في المعرض الدولي الشامل لقطاع البناء والانشاءات "bauma" المقرر إقامته في شهر إبريل. لا تقتصر هذه المسابقة على المهارات والمعدات، بل تساعد كذلك في استقطاب عملاء جدد، وتوسع انتشار العلامة التجارية لكاتربلر، وتساعد في جذب العملاء بطريقة ممتعة وذات مغزى."



THE CAT® تحدي المشغل من كاتربلر رفع المعايير، وإعادة كتابة القوانين

#REWRITETHERULES

The entire line-up of Cat® تتضمن سلسلة منتجات كاتربلر معدات هائلة الحجم ومعدات صغيرة. ونركز في مجلة كاتربلر عادة على هذه المعدات، وعلى خطوط الإنتاج الجديدة، وكيف تساعد معدات كاتربلر في تنفيذ العمل على مجموعة واسعة من المشاريع حول العالم.



2 بول هيفرنان، أيرلندا
1 سيباستيان بير، ألمانيا، شركة "Reuen GmbH"
3 هولجر كيهل، ألمانيا

وعى أكبر

لا يقتصر دور هذه المسابقة على تسليط الضوء على قيمة المشغلين الماهرين، فقد صمم برنامج التسويق هذا بهدف رفع الوعي حول عدد من المجالات الرئيسية:

- A التقنيات والمنتجات الجديدة
- تجربة التقنيات والمنتجات الجديدة بصورة عملية وتفاعلية
- محاكاة حركة المشغلين الحقيقيين عبر لوحة متطورة لاستعراض أسماء المتصدرين

- B تعريف العملاء الجدد بموزعي كاتربلر
- استعراض المهارات والخبرات والمرافق من خلال تجميع الموزعين في صالة استقبال عامة

- C الاحتفاء بقطاع الوظائف المتخصصة
- الترويج للوظائف المتاحة في القطاع وللمشغلين
- تسليط الضوء على مهارات المشغلين

وفاز سيباستيان برحلة فاخرة مدفوعة بالكامل إلى الولايات المتحدة والتي تتضمن جولة في عدد من مرافق كاتربلر المتطورة للأبحاث والتطوير في إيلينوي. وسياسفر بعد ذلك إلى لاس فيغاس للتمتع برحلة استجمامية.

وعلق سيباستيان الذي فاز بالمسابقة للمرة الثالثة على التوالي قائلاً: "لقد كانت المسابقة صعبة للغاية، وكنت أشعر بأن المنافسين قريبين جداً من الفوز". وأضاف: "أنا سعيد جداً بالفوز وبالمشاركة في هذه التجربة المذهلة خلال المرحلة النهائية من تحدي المشغل في مالقة. لن أنسى هذه التجربة أبداً".

نهنى كذلك كلا من بول هيفرنان من إيرلندا، الحائز على المركز الثاني، وهولجر كيهل من ألمانيا والذي حقق المركز الثالث.

انطلقت المسابقة بداية عام 1998، حيث شهدت مشاركة 35 متسابقاً من ثمان دول، لتتطور إلى واحدة من أهم المسابقات التي تختبر المهارات

باستخدام مجموعة من معدات البناء. وأضاف: "ويمكنهم كذلك الاستفادة من التقنيات المدمجة في معدات كاتربلر مثل حفارات الجيل التالي، والشبيلات، والشاحنات المفصلية. يمثل تحدي المشغل من كاتربلر احتفالاً بكل معنى الكلمة بالشراكة التي تجمع بين المشغلين والمعدات، وكيف يستطيعون معاً تحقيق أفضل أداء".

وقد فاز الألماني سيباستيان بير في تحدي المشغل لعام 2018. ويعيش سيباستيان في مدينة كولونيا الألمانية ويعمل في الشركة العائلية "Reuen GmbH" المتخصصة في تأجير المعدات. بعد المشاركة في سلسلة من المسابقات المحلية والإقليمية والوطنية، تغلب سيباستيان على 18 مشغلاً ماهراً من تسع دول عبر أوروبا والشرق الأوسط والمنطقة الأوروبية الآسيوية. وعقدت المسابقة النهائية في مركز كاتربلر للتدريب والتعليم في مدينة مالقة الإسبانية في الفترة ما بين 1 إلى 4 أكتوبر 2018.

ولكن بالطبع، لما كان كل ذلك ممكناً لولا مهارات ودقة مشغلي هذه المعدات. وتقديرًا لدورهم الرئيسي هذا، أطلقنا تحدي المشغل وهو عبارة عن مسابقة دولية تستهدف كافة موزعي كاتربلر. وتركز المسابقة على اختبار مهارات المشغلين عبر سلسلة من التحديات الصعبة التي تتطلب المرونة، والتكيف، والقدرة على استخدام الخصائص المدمجة مثل مقياس الإنتاج من كاتربلر (CPM) وأداة المساعدة على المنحدرات (Slope Assist™)، مع قياس الدقة في التحميل، والحركة، والقيادة خلال فترات محددة. ولهذا العام، رفعت كاتربلر من معايير المسابقة من خلال تقديم عناصر جديدة أكثر تحدياً تحت شعار "أعد كتابة القوانين" للعمليات.

وفي معرض تعليقها على المسابقة، قالت روبين هاتش، مستشارة الاتصالات التسويقية لدى كاتربلر: "صممت هذه المسابقة بشكل خاص للاحتفاء بالمشغلين واختبار مهاراتهم عبر سلسلة من التجارب المعقدة التي تحاكي بيئة واقعية

سته اختبارات صعبة، ورابع واحد فقط

اختبار الثبات على المسار "Stay on Track"
المرور بمسار أثناء تنفيذ مهام مختلفة
وتخطي مجموعة من العقبات باستخدام شيوول
صغير طراز 299D2 مع حساب الوقت
الذي استغرقه المشغل لتنفيذ المهمة.



اختبار المناولة "Happy Handler"
نقل ووضع ثلاثة إطارات بمواقع مختلفة
من الأرض إلى أعمدة الإطارات، باستخدام
معدة مناولة المواد "MH3022". ويتم تسجيل
الوقت الذي استغرقه المشغل لإكمال المهمة.



اختبار الشاحنة المفصلية "The Articulator"
السير على طريق تفريغ باستخدام مثبت عند
الحاجة، ومن ثم تحويل الشاحنة المفصلية
من طراز 745 إلى وضعية التحميل.



اختبار التحميل "Load Me Up"
تحميل شاحنة مفصلية من طراز 730 باستخدام
شيوول 972M XE بثلاث مرات. يتم تسجيل
الوقت وسعة الحمولة لإعطاء الدرجات.



اختبار الدقة "Precision Push"
الجر عبر مضمار حواجز وإكمال عدد من المهام
باستخدام تراكتور مجنزر طراز D6T XE.



اختبار ضبط الوزن "Watch Your Weight"
استخدام نظام كاتربلر لقياس الحمولة على حفارات
الجيل التالي من طراز 323 لتحميل شاحنة مفصلية
طراز 725 بالحمولة اللازمة بتفاوت +/- 3 بالمتة.



سيباستيان بير، ألمانيا، شركة
"Reuen GmbH"

وجهة نظر المشغل: سيباستيان بير

**كيف تترجم المهارات التي استخدمتها
خلال التحدي على موقع العمل؟**

استفدت من اختبار التحميل، إذ تحدثت هذه
الحالة على مواقع البناء. كان من الشيق مشاهدة
العرض التقديمي الذي وضع طرق العمل بكفاءة
وفعالية، إلى جانب كيفية تقليل استهلاك الوقود

ماذا يعني الفوز بالنسبة إليك؟

لا يمكنني وصف شعوري بالفوز للمرة الثالثة
على التوالي والتفوق على أفضل المشغلين من
دول مختلفة. منحني الفوز ثقة كبيرة بنفسي.

**ما الكلمة التي تود أن توجهها لشركة
"Reuen GmbH" لمشاركتها في المسابقة؟**

نعتد على أحدث معدات كاتربلر وتحرص
الشركة على تدريب المشغلين مرة واحدة في
السنة على الأقل. يسعدني القول بأن الشركة
تحرص على أن يكون المشغل قادرًا على
التعامل بشكل جيد مع المعدات، كما تحرص
على أن تكون المعدة بحد ذاتها مجهزة.

**ما النصيحة التي قد تقدمها للمشغلين
الآخرين حول التحدي؟**

انصحهم بتجربة المشاركة. إن اتبحت لك فرصة
تشغيل معدات مختلفة، لا بد من اغتنام هذه
الفرصة. وخلال التحدي، من المهم أن تسيطر
على توترتك وتركز بشكل كبير على المهمة. ■

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

**ما الأمور التي دفعتك للمشاركة
في تحدي المشغل؟**

شاركت لأنني أردت التنافس على اللقب.
فراي لابد أن يبقى اللقب في ألمانيا.

كيف كان شعورك عند المشاركة في السباق؟

بعد استراحة لمدة أربع سنوات، كان من
الجميل المشاركة مجددًا. قد تشعر بالتوتر،
ولكن من دون شك بالحماس والمتعة عند
التنافس مع مشغلين آخرين من دول مختلفة.

كيف تدرّبت للمشاركة في التحديات المختلفة؟

قد يكون التدريب صعبًا بعض الشيء، فأنت لا
تعلم ما الاختبارات التي قد تتوقعها. أحاول أن
أتعرف أكثر على المعدات المختلفة، لأعود عليها.

كيف قد تصف المسابقة؟

إنها مسابقة صعبة، نظرًا لأن عليك استخدام
معدات مختلفة في كافة الاختبارات. كما تضعك
الاختبارات الموقتة تحت ضغط كبير، ولكن
عليك أن تدفع نفسك لأنك لا تعرف ما مركزك
بالمقارنة مع المراكز التي حققها الآخرون.

**ما هو التحدي الذي كان الأصعب بالنسبة
إليك، وكيف تمكنت من النجاح؟**

من دون شك اختبار الشيوول الصغير، لأنني لا
أمتلك خبرة كبيرة في التعامل مع هذه المعدة
فهي ليست مستخدمة بشكل واسع في ألمانيا.



تحدي كاتربلر للمشغل...

من وجهة نظر موزع كاتربلر : ZEPPELIN



ما الأسباب التي تجعل من مشغلي كاتربلر على هذا المقدار العالي من الدقة؟
يثبت ذلك أن معدات كاتربلر سهلة الاستخدام، الأمر الذي تولى له كاتربلر أهمية كبيرة، ويفدّه المشغلين بما ينعكس على أعمالهم اليومية.

ما رأيك بشعار "سلسلة جديدة - قوانين جديدة"؟

يشير الشعار إلى التغيير الحاصل في القطاع. وأصبح هناك العديد والعديد من التقنيات المتعلقة بوظائف المشغلين ومعدات كاتربلر. الوقت يعني المال، وبالتالي تمثل الكفاءة والفعالية أمراً أساسياً لتعزيز القدرة التنافسية.

ماذا قد تقوله للموزعين الآخرين حول تحدي المشغل؟

أحرصوا على المشاركة. المشغلون هم من يعمل طوال اليوم على المعدات، فهم يعرفون مدى كفاءة معدات كاتربلر ومزاياها العديدة. بالنسبة إلى المشغلين، من الأهمية المطلقة المشاركة في تحدي المشغل وإثبات المهارات التي يتمتعون بها. لا يترك ذلك انطباعاً جيداً على المشغل وحسب، بل أيضاً على الشركات والعملاء الذين يعملون لديهم.

ما سبب مشاركتك في تحدي المشغل؟
تأسس نادي مشغلي "Zeppelin" منذ 25 عاماً، ولدينا أكثر من 30 ألف عضو من معجبي العلامة التجارية كاتربلر. وبالتالي، من الطبيعي أن نرغب بالتنافس من مشغلين آخرين على معدات مختلفة لإثبات المهارات التي نمتلكها. وبصفتنا موزع لكاتربلر، يسعدنا القول بأن الطلب على هذه المهنة قد شهد ارتفاعاً خلال السنوات الماضية. نريد أن نعلم المشغلين الواعدين بأننا نثق بهم ونشارك في تنميتهم، مع العمل في الوقت ذاته على تعزيز جاذبية العلامة التجارية كاتربلر.

ما رأيك بفوز سيسباستان؟

نحن فخورون جداً بـ سيسباستان، خصوصاً لأنه فاز لثلاث مرات على التوالي. من الواضح أنه حقق الكثير من التطور كمشغل. هو بالفعل شاب رائع، ولديه كفاءة غير مسبوق في هذه الوظيفة، كما يواصل العمل على تحسين مهاراته ودمج التقنيات في المعدات الجديدة ضمن عملياته اليومية، بما يساعده على زيادة الفعالية والكفاءة.

كيف سيؤثر فوزه على شركتكم؟

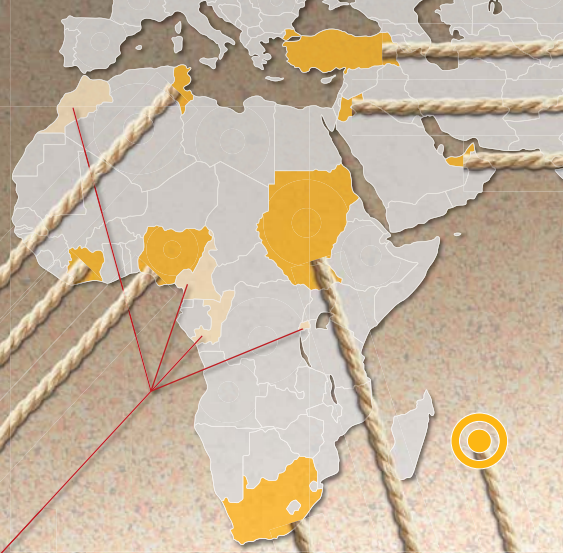
عبر هذه الخبرات المتبادلة بين شركتنا وسيسباستان، أصبحت الشراكة بينه وبين "Reuen GmbH" أفضل.

كيف تترجم مهارات تحدي المشغل في موقع العمل، وكيف قد يستفيد منها العملاء؟

يحاكي التحدي العمليات اليومية في موقع العمل. يتعين على المشغلين إتقان الضوابط والتقنيات وتعزيز الكفاءة والإنتاجية، الأمر الذي من دون شك سيعود بالمنفعة على العميل.



فعاليات الجيل التالي من الحفارات الهيدروليكية نظرة عامة على الحقبة التالية من منتجات وتقنيات كاتربلر حول العالم



بارنان (PARENIN) – تونس
استضافت شركة "بارنان" فعالية استهدفت أبرز عملائها في قطاع البناء. وقد حضر الفعالية حوالي - عميلًا، حيث استعرضت الشركة أحدث تقنيات الجيل التالي من الحفارات الهيدروليكية، واستخدمت أداة محاكاة لاستعراض لوحة المراقبة عالية التقنية في الكابينة. وكشفت العروض التقديمية كيف يمكن للتقنيات مساعدة العملاء على تعزيز الفعالية، وتقليل استهلاك الوقود، وخفض تكاليف الصيانة. وقد عقدت الفعالية في موقع لكبار الشخصيات يطل على بحيرة تونس.



شركة "JA DELMAS" - ساحل العاج
نظمت شركة "JA Delmas" معرضًا حضره 3000 مشارك في حين حضر 50 شخصًا جلسات العروض التوضيحية الخمسة. وقد عقدت الفعالية في مطار فيليكس هوفويت بوانيني الدولي في أبيدجان وهدفت إلى الكشف عن الجيل التالي من الحفارات الهيدروليكية في ساحل العاج. وأتيح للضيوف فرصة تجربة المعدات والتقنيات المدمجة فيها.



الهيدروليكية، إلا أنها تطرقت إلى جوانب أخرى مثل دعم ما بعد البيع، والتقنيات، وحلول التأجير. وهدفت الفعالية إلى تعزيز الوعي بالجيل الجديد من الحفارات ومشاركة المعلومات، واستعراض التقنيات الجديدة. وقد قامت الشركة كذلك ببيع عدد من المعدات خلال الفعاليات.

وقد منحت كل فعالية الضيوف تجربة مميزة تضمنت شاحنة طرق يظهر عليها العلامة التجارية للجيل التالي من الحفارات الهيدروليكية. وقد تنقلت الشاحنة عبر أربع مدن وتحولت إلى مسرح ضخم محاط بشاشات، بينما جلس العملاء تحت خيمة كبيرة في الهواء الطلق. وعلى الرغم من أن الفعالية ركزت على الجيل التالي من الحفارات



شركة تراكتافريك (TRACTAFRIC) - المغرب، الكاميرون، جمهورية الكونغو ورواندا
عقدت شركة تراكتافريك (TRACTAFRIC) فعاليات في كل من الدار البيضاء، وكيغالي، وبوانت نوار، وبرازافيل، ودوالا، وياوندي، وليرفيل وحضر الفعاليات السبع أكثر من 800 ضيفًا. تضمنت كل فعالية محور تركيز مختلف، مثل تحدي المشغل، وتقديم معدات جديدة، وتحسين صورة الموزع، والترؤيج للمنتجات وقطع الغيار والخدمات. وتضمنت المعارض كذلك عروض توضيحية مباشرة وكشفت عن المعدات 320GC و 426F2 و 426F2.

شركة مانتراك (MANTRAC) - نيجيريا
عقدت شركة مانتراك (MANTRAC) فعالية امتدت على عدة أيام وتضمنت مؤتمرًا صحفيًا، وأيام لتحدي المشغل، ومسيرة من 26 كيلومترًا للجيل التالي من الحفارات الهيدروليكية وفعالية لكبار الشخصيات. واستقطبت الفعالية حضور صحفيين، وعشرات المشغلين، و 40 عميلًا من 32 شركة، إلى جانب عملاء جدد. وكان محور التركيز استعراض قدرات الجيل التالي من الحفارات الهيدروليكية من وجهة نظر العميل لصانعي القرارات. وقام صبي في التاسعة من العمر بالكشف عن معدة كاتربلر 320 وتشغيلها وذلك للتأكيد على سهولة استخدامها.

شركة معدات بارلورلد (BARLOWORLD EQUIPMENT) - جنوب أفريقيا
أطلقت شركة معدات بارلورلد (BARLOWORLD EQUIPMENT) سلسلة من الفعاليات في أكثر من ثمان مناطق تضمنت جوهانسبرج، وميدلبورغ، وكيب تاون، ودوربان، وبورت إليزابيث، وبلومفونتين، وإيست لندن، ويولوكواني. وقد شهدت هذه الفعاليات حضور ما يزيد عن 500 عميل من مختلف المناطق.





شركة البحر - الإمارات العربية المتحدة

أطلقت البحر الجيل التالي من الحفارات الهيدروليكية في خمس معارض للمعدات الثقيلة، فيما جسد أكبر فعالية مخصصة للبناء التحتية في الشرق الأوسط. واستقطبت الفعالية حضور 6459 زائراً من 80 دولة. وسلط المعرض، الذي عقد تحت شعار "سلسلة جديدة، قوانين جديدة"، الضوء على كيف نتيج أحدث سلسلة من معدات كاتربلر بما في ذلك الشبيلات، والتراكاتورات المجنزرة، والحفارات للعميل العديد من المزايا القوية.



شركة جلا - الأردن

عقدت فعالية شركة جلا في مرافق الشركة الجديدة في عمان وحضرها أكثر من 400 عميل. وهدفت الفعالية إلى كشف النقاب عن الجيل التالي من الحفارات الهيدروليكية مثل كاتربلر 320، إلى جانب التعريف بمزاياها وخصائصها، والسعي إلى تحسين المبيعات. وتمكن العملاء خلال الفعالية من التعامل مع المعدات، كما بيعت إحدى المعدات، وتم طلب شراء أكثر من 25 معدة.



شركة بورسان (BORUSAN) - تركيا

عقدت شركة بورسان (BORUSAN) أربع فعاليات للكشف عن الجيل التالي من الحفارات الهيدروليكية وذلك بما أتاح لها فرصة جذب انتباه الجهات المؤثرة، والعملاء المحتملين والحاليين. واستقطبت الفعاليات التي عقدت في كل من ديار بكر وأضنة وأنقرة وإزمير حوالي 520 ضيفاً. وحصل المشاركون كذلك على صور خاصة للجيل التالي من الحفارات الهيدروليكية وحضروا عروضاً توضيحية، كما أتيحت لهم فرصة تشغيل حفارة على جهاز محاكاة ذكي وتجربة المعدنتين 320 و 320GC.



شركة سكومات (SCOMAT) - موريشيوس

عقدت شركة سكومات (SCOMAT) فعاليتها في ساحة تابعة لها حيث تتوفر مساحة كافية لترتيب خيمة وشاشة كبيرة. وهدفت الفعالية بشكل رئيسي إلى مساعدة العملاء الحاليين والمحتملين على استكشاف هذه المنتجات الجديدة ومزاياها عبر عروض حفر مباشرة باستخدام إحدى الحفارات الهيدروليكية من الجيل التالي. وتضمنت الفعالية ثلاث معدات. تحتفل الشركة هذا العام بالذكرى السنوية التسعين بصفتها موزع لكاتربلر.



6 كيلومترات و 5 كيلومترات و 4 كيلومترات من بعضها ليسهل على الضيوف رؤيتها. وتم خلال الحفل استعراض مولدات طراز 50Kva (عازلة للصوت)، وممهد طريق طراز 160K، وتراكاتور مجنزرة طراز D8R، وشبيل 950 GC. وخصص في النهاية وقتاً لاستعراض ذراع الحفار 320 GC والحفار 320.

وتمكن الموزع من بيع 10 حفارات من طراز 320. تجدر الإشارة إلى أن الفعالية التالية هي عبارة عن معرض متنقل لاستعراض المعدات في مختلف أنحاء السودان والوصول إلى العملاء في مواقع عملهم.

شركة سوتراك (SUTRAC) - السودان

عقد موزع كاتربلر فعالية ضخمة في حديقة خاصة على ضواحي الخرطوم. ولإطلاق الجيل التالي من الحفارات الهيدروليكية، تمحورت الأمسية حول التقنيات، واستعراض هوية العلامة التجارية المتمثلة في التفكير التقني، وتعريف الحضور بأحدث التطورات على معدات كاتربلر. وكان النجاح الأكبر الذي حققته الفعالية هو مستوى التفاعل العالي مع الفئة المستهدفة، فقد حضر الفعالية أكثر من 700 ضيفاً، وقدموا ملاحظات إيجابية حول المعدات خلال الفعالية.

وتم استعراض المعدات بطرق إبداعية. فقد عرض ممهد طرق طراز 140K وتراكاتورين مجنزرين طراز D8R على الطريق على بعد

"تعتبر الحفارات الصغيرة من ضمن المعدات المثالية للتأجير، خاصة بالنسبة إلى العملاء الذين يريدون تشغيل المعدة بأنفسهم."

ديف وود، خبير منتجات الحفارات الهيدروليكية الصغيرة لكاتربيلر في منطقة أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط

تحكم مخصص بالأنظمة الهيدروليكية

قال ديف: "تمتاز معدتنا بخاصية لا تتوفر في معدات المنافسين وهي القدرة على تعديل سرعة التنفيذ. إن كان المشغل يعمل على مهمة تمهيد ويرغب بجر دلو أعلى بقليل من مستوى سطح الأرض، ستوفر عملية الربط الأمامي الأبطأ مزيداً من التحكم، ولكن قد يرغب المشغل استجابة أسرع من ذراع التحكم. تتيح معدتنا إمكانية القيام بالأمرين بما يمكن أفضل مستوى تحكم. نسعى دائماً إلى توفير أفضل أداء وأفضل تجربة للمشغل." بالإضافة إلى ذلك، يمكن للمشغلين تشغيل التدفق الهيدروليكي المستمر لتواصل الأدوات العمل ويركز المشغل بدوره على توجيه المعدة.

خصائص السلامة

- حزام مقعد قابل للسحب
- بلون برتقالي واضح
- يتم تعطيل كافة الوظائف الهيدروليكية وإغلاق المعدة عند رفع جهاز التحكم على اليسار
- طريقة تشغيل المعدة هي نفسها لكافة المعدات في السلسلة
- رؤية أفضل
- نقاط ربط إضافية

شاشة العرض

تتضمن كافة المعدات لوحة مراقبة متطورة وسهلة الاستخدام كخاصية نموذجية، والتي يمكن من خلالها التحكم بأدوات التوصيل الاختيارية من كاتربيلر.

قال ديفيد أونسوورث، مشغل مصنع في "Worth Plant Hire"، المملكة المتحدة: "يمكن لأي سائق استخدام اللوحة بسهولة وإعداد نماذج التحكم الخاصة به، وكل ما عليه فعله هو قيادة المعدة فقط."

عصا التوجيه

القيادة والتوجيه باستخدام عصا القيادة.

أصبح بإمكان العملاء الآن الاختيار بين استخدام عصا التوجيه أو الأذرع والدواسات التقليدية للقيادة.

راحة المشغل

أصبحت الكابينة الجديدة مغلقة ومضغوطة وأكثر هدوءاً وراحة. يمكن للمشغلين الآن التحكم بدرجة الحرارة وبالأدوية بينما يستمعون إلى الموسيقى أو يتحدث على الهاتف عبر "البلوتوث". وتضم الكابينة كذلك مثبت سرعة، كما وفرت كاتربيلر تكيف هوائي داخل الكابينة لأول مرة ضمن فئة المعدات التي يتراوح حجمها ما بين 1 إلى 2 طن.

علق سامويل بورتود، وهو رائد أعمال يعمل في قطاع الزراعة في فرنسا: "ترتفع درجات الحرارة إلى حد كبير في فصل الصيف. اعتقد بأنها المعدة المضغوطة الوحيدة بعرض متر واحد وتتضمن مكيف هواء. هذه بالفعل ميزة كبيرة."

التقنيات

يمكن إدراج تقنية "برودكت لينك" في كافة طرز سلسلة المنتجات هذه بما يوفر بيانات شخصية قيمة، ومعلومات تتعلق بالموقع والصيانة. وتوفر لوحة المراقبة الموجودة أمام المشغل اتصال بلوتوث لإجراء المكالمات والاستماع إلى الموسيقى من الأجهزة المتنقلة، والراديو، وحتى البث الإذاعي الرقمي.

تحديث الأنظمة الهيدروليكية

تم تحديث كافة الأنظمة الهيدروليكية وأدوات التحكم في جميع المعدات في السلسلة، بما في ذلك الوظيفة التي تتيح إمكانية تغيير التدفق الهيدروليكي باستخدام لوحة المراقبة المتقدمة في الكابينة.

قال جيمس لانغتون، مالك/مشغل، "JA Langton"، المملكة المتحدة: "تتمتع المعدة بقدرة رفع وقوة أعلى بكثير، كما أن الأنظمة الهيدروليكية أصبحت أسرع بكثير بالمقارنة مع الطراز السابق."

قال ساندرو زوبيلازو، مشغل لدى VPS، إيطاليا: "تتمتع هذه المعدة بمتانة عالية، كما أنها أكثر استجابة وثباتاً من المعدة السابقة."

الجيل التالي من الحفارات الهيدروليكية الصغيرة

مستوحاة من العملاء

بعد إطلاق الحفارات الصغيرة في منطقة أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط منذ عام 1998، أتيح لكاتربلر فرصة الاستماع إلى ملاحظات العملاء واستيعابها ودمجها في خط إنتاج المعدات الجديد. فالجيل التالي من الحفارات الصغيرة يعتمد بشكل كبير على آراء العملاء.

ومن جانبه، قال ديف وود، خبير منتجات الحفارات الهيدروليكية الصغيرة لكاتربلر في منطقة أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط: "أهم ما في الأمر هو مساعدة العملاء على تنفيذ العمل."

في السابق، تفاوتت تصاميم المعدة بحسب المنطقة، ولكن تتبع كاتربلر الآن منهجية أكثر اتساقاً. وعلى الرغم من مراعاة التنظيمات الإقليمية واحتياجات العملاء، إلا أن الخصائص المشتركة هي أولوية رئيسية كذلك.

أضاف ديف: "حرصنا على تجديد كافة المعدات في السلسلة وإيجاد طابع مشترك بينها. أردنا تصميم نماذج باستخدام عناصر أقل، وأردنا تزويد المناطق المختلفة حول العالم بمنتج متشابه، مع اعتماد المرونة عند تركيب عناصر المعدة. يمكننا بهذه الطريقة تلبية متطلبات السوق من وجهة نظر المصنع، وتوزيع المعدات من نقاط قريبة من العملاء."

طلب متزايد

عندما أطلقت الحفارات الصغيرة في الأسواق الأوروبية لأول مرة، استخدمت بشكل رئيسي لحفر الخنادق، وإلى اليوم، لا تزال هذه

المعدة مثالية لتأدية هذا النوع من المهام. ولكن، نظرًا لسهولة استخدامها، يمكن للمشغلين الجدد التعامل معها بأريحية ضمن مجموعة واسعة من المهام.

قال ديف: "تشهد أنواع التطبيقات التي يمكن تنفيذها باستخدام المعدة تزايدًا متواصلًا، الأمر الذي ينطبق كذلك على الخط الجديد من الحفارات الصغيرة."

وأضاف: "تعتبر الحفارات الصغيرة من ضمن المعدات المثالية للتأجير، خاصة بالنسبة إلى العملاء الذين يريدون تشغيل المعدة بأنفسهم. بالإضافة إلى ذلك، يساهم توفر أدوات العمل المتنوعة في تعزيز رواج الحفارات الصغيرة وتعددية استخدامها. يؤدي ذلك إلى زيادة عدد التطبيقات وفرض متطلبات أكثر على أداء المعدة، الأمر الذي يدفعنا إلى تحسين خط المنتجات لتقديم أداء أفضل باستمرار، وذلك تمامًا ما قمنا به بالنسبة إلى الخط الجديد من الحفارات الصغيرة."

تعمل كاتربلر باعتماد منهجية تركز على العميل منذ حوالي ثلاث سنوات، الأمر الذي تأخذه الشركة على محمل الجد. وحول ذلك،

قال ديف والابتسامة تعلو وجهه: "جمعنا معلومات عديدة من العملاء، ومن ثم توصل المهندسون إلى أمور لم نكن نعتقد بأنها ممكنة. وفي ضوء ذلك، شكلنا مجموعات للمناقشة، ومجموعات لتقديم الاستشارات للموزعين، وطلبنا من العملاء حول العالم تجربة المعدات. حصلنا على آراء وملاحظات إيجابية للغاية، وأحدث التحسينات التي أجريناها فرقًا واضحًا. نقدم حلولاً لم يفكر العملاء والمشغلون أنهم قد يحصلون عليها من معدة ضمن هذه الفئة، الأمر الذي يشعرني بفخر شديد." ■

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

تكاليف التملك والتشغيل

على الرغم من أن هذه المعدات لا تزال جديدة نسبيًا في السوق، ألا أنها حققت أرقامًا وأعدة فيما يتعلق بتكاليف التملك والتشغيل. أوضح ديف: "بالمقارنة مع المعدات الحالية، شهدنا انخفاضًا بتكاليف التشغيل بنسبة 15 بالمائة لمعدات الجيل التالي التي يتراوح حجمها من 1 إلى 2 طن، و10 بالمائة للمعدات التي يتراوح حجمها ما بين 7 إلى 10 طن، كما أصبحت صلاحية التشغيل وأداء المعدات أفضل عبر كامل المجموعة."



الأداء والتقنيات

تم تعزيز أداء رفع المعدات الكبيرة مثل معدة 308 بنسبة 65 بالمائة من المقدمة، كما أصبح العمل على المنحدرات أفضل كنتيجة لتحسين عزم الدوران.





بحيرة كيفو

الامتداد	89 كيلومترًا
العرض	48 كيلومترًا
العمق	480 مترًا

مساحة السطح	2.700 كيلومتر مربع
حجم المياه	500 كيلومتر مكعب



الديمقراطية، وسيوفر للسكان اتصالاً أفضل وأكثر موثوقية مع شبكة الكهرباء في رواندا، خاصة بالنسبة إلى المجتمعات الريفية. بالإضافة إلى ذلك، ستصبح نوعية مياه البحيرة أفضل، وسينشط قطاع صيد الأسماك، وستنشأ العديد من الفرص الترفيهية.

يولد مشروع كيفو 26 ميغاواط من الكهرباء، وتم مؤخراً التوقيع على اتفاقية توليد 75 ميغاواط إضافية من الطاقة وإنشاء ثلاث منصات أخرى. ■

للمزيد من التفاصيل، يرجى زيارة الموقع الإلكتروني: www.zahidcat.com

خط اتصال مباشر على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع، نتيج للعميل راحة البال."

في حين أن تقنية استخراج الغاز تعد معقدة للغاية، إلا أن مفهوم استخراج الميثان هو بسيط إلى حد ما. أضاف سيلفان: "تم تثبيت المنصة في قاع البحيرة على بعد 13 كيلومتراً عن الساحل. وتقوم أربعة أنابيب بسحب المياه من عمق 350 متراً. ويتم بعد ذلك إزالة المياه وثاني أكسيد الكربون، ومن ثم ضغط الغاز الذي يحتوي على 85% من الميثان وإرساله إلى محطة توليد طاقة على الشاطئ. وتعاد المياه وثاني أكسيد الكربون بعد ذلك إلى البحيرة، بما يحسن ظروف بيئتها الداخلية."

قد ينتج عن نجاح المشروع العديد من التأثيرات الإيجابية عبر مختلف أنحاء المنطقة، إذ أن إنتاج الطاقة بهذه الطريقة هو أقل تكلفة بالمقارنة مع استيراد الوقود الأحفوري. ومن جهة أخرى، قد تتحسن العلاقة بين رواندا وجمهورية الكونغو

الاستخراج، إلى جانب ضواغط من طراز G3606 والتي تنقل الميثان إلى الساحل. تعمل كاتربلر في صلب العملية وتساعد في ضمان إضافة 26 ميغاواط من الكهرباء إلى الشبكة على مدار الساعة وطوال أيام الأسبوع."

من جانبها، قالت ليلي سيدي، المديرية الإقليمية لخدمات ما بعد البيع لمعدات الطاقة والنقل لغرب ووسط أفريقيا: "تمثل رؤية منصة مشروع كيفو 26 مشروعاً بنجاح مثلاً ملموساً على كيف تساعد محركاتنا بجعل العالم مكان أفضل وأكثر أماناً ونظافة."

يعمل موزع كاتربلر "Tractafric" في المشروع منذ إنطلاقه. وعلى الرغم من أن المشروع ينفذ في وسط أفريقيا، إلا أنه مشابه للعديد من مواقع استخراج النفط والغاز البحرية، الأمر الذي يعد مألوفاً بالنسبة إلى "Tractafric". فالخبرات العميقة، والقرب من الموقع، إلى جانب تخصيص

تحويل الغازات الخطرة إلى كهرباء

تبدو الشواطئ الرملية الممتدة على بحيرة كيفو في رواندا كوجهة مائية خلابة ومثالية. ولكن في الواقع، تفرض هذه البحيرة تهديدات جسيمة، وتتيح في الوقت ذاته فرصًا كبيرة بالنسبة لسكان الأرياف في روندا.

حقائق حول رواندا:

- تعرف بأرض التلال الألف
- تعد العاصمة كيغالي أنظف مدينة أفريقية وذلك بفضل المبادرة المجتمعية أيام النظافة الوطنية
- يضم برلمان روندا عددًا كبيرًا من السيدات أكثر من أي برلمان في العالم
- سنت رواندا سياسة تحظر استخدام الأكياس البلاستيكية والتي تصدر عند الدخول إلى الدولة

العمق = 350 مترًا

في عام 2006، أطلقت شركة الطاقة الأمريكية "Contour Global" مشروعًا هندسيًا طويل الأمد بقيمة 200 مليون دولار أمريكي تحت مسمى مشروع كيفوواط لإنتاج ما يصل إلى 100 ميغاواط من الطاقة الكهربائية من غاز الميثان. وفي الوقت الحالي، تم إنشاء منصة مبدئية مصنوعة من 3000 طن من الخرسانة والفولاذ المقاوم للصدأ لاستخراج وتزويد غاز يكفي لإنتاج 26 ميغاواط من الكهرباء. ويمكن أن توفر الكمية الإجمالية لغاز الميثان في البحيرة حوالي 960 ميغاواط من الكهرباء، أي أكثر بخمس أضعاف من سعة الشبكة الحالية في رواندا. بالواقع، لا يزال ما يزيد عن 80 بالمائة من سكان رواندا البالغ عددهم 12 مليون نسبة غير متصلين بالشبكة.

وفي معرض تعليقه على المشروع، قال سيلفان بروس، مدير وحدة الأعمال للطاقة والنقل لدى "Tractafrica": "تم تشغيل المنصة الأولى في 2016 تضم ثلاثة مولدات كبيرة صنعت في مانهايم وتوفر كهرباء لمركبات

يوجد في كيفو، الممتدة عبر روندا وجمهورية الكونغو الديمقراطية، حوالي 60 مليون متر مكعب من الميثان و300 مليار متر مكعب من ثاني أكسيد الكربون.

وقد تكونت هذه الغازات كنتيجة لتحلل المواد العضوية في قاع البحيرة إلى جانب النشاط البركاني القريب. ذلك فضلًا عن أن الطبيعة ستأخذ مجراها في نهاية المطاف وتخلق ظاهرة فتاكة تعرف بالانقلاب أو انفجار البحيرات (limnic eruption). تحدث مثل هذه الانفجارات عندما يزيد ضغط الغاز، كما هو الحال بالنسبة إلى بحيرة كيفو، عن ضغط المياه عند عمق معين. فعندما يحدث ذلك، يطلق تفاعل السلسلة الناتجة الغازات بقوة هائلة، الأمر الذي يجسد خطورة عالية بالنسبة إلى المليونيين مواطن الذين يعيشون حول ساحل كيفو. ومع ذلك، لم يحدث إلا انفجارين فتاكين على مستوى العالم، لم يكن أيًا منهما في بحيرة كيفو.



تعزز الغازات الناتجة عن النشاط البركاني في جبل نيراجونجو من خطورة انفجار بحيرة كيفو.

تجربة العميل

الموقع من خلال " Adobe Experience Manager " بما يسهل إدارة المحتوى، ويحسن من الوظائف ومن قدرات إدارة الزوار.

"CatRentalStore.com" وفي معرض تعليقه على ذلك، قال جان: "يعتمد CatRentalStore.com تصميمًا مستجيبًا، بما يمكن المستخدمين من الوصول إليه عبر الأجهزة المتنقلة. ومن السهل كذلك التنقل عبر أقسام الموقع، الذي يتضمن أداة لتحديد موقع الموزع، كما تستعرض الصفحة الرئيسية معلومات شاملة حول الخدمات التي نقدمها. كل ما يتطلبه الأمر هو بضع نقرات لتحديد موعد للتأجير وموعد لانتهاء فترة التأجير، أو لطرح أي تساؤلات والتفاعل مع الموزع المحلي رقميًا."

يتوفر الموقع الإلكتروني حاليًا بـ 18 لغة مختلفة. وفي عام 2018، استقطب CatRentalStore.com أكثر من مليوني زيارة، أي زيادة بنسبة 180 بالمئة بالمقارنة مع عام 2017، وأكثر من 12 ألف طلب جديد، وهو ما يمثل زيادة بنسبة 90 بالمئة بالمقارنة مع الفترة ذاتها العام الماضي.

علق جان: "نحن سعداء جدًا بهذه النتائج. فقد تمكنا خلال ثلاثة أشهر من تحقيق نجاح أكثر بكثير مما شهدناه خلال تسع أشهر. لدينا 21 عميلًا جديدًا و30 عميلًا محتملًا تواصلوا بشكل مباشر مع فريق مبيعات " Bergerat Monnoyeur " واختتم قائلًا: "ندرك أن لعملائنا احتياجات مختلفة. بهذه الطريقة يمكننا دائمًا أن نلبي احتياجاتهم، كما أنها طريقة رائعة لتقديم التوصيات للعملاء. فعلى سبيل المثال، إن اختار أحد العملاء حفارة كبيرة، يمكننا أن نخبره بأن الحفارة الأصغر قد تكون أكثر فاعلية للمهمة. ذلك إلى جانب قدرتنا على الاستجابة بسرعة عالية على أي طلب أو استفسار."

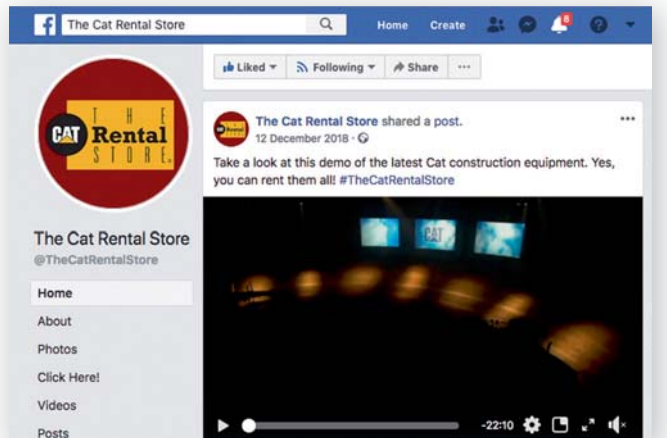
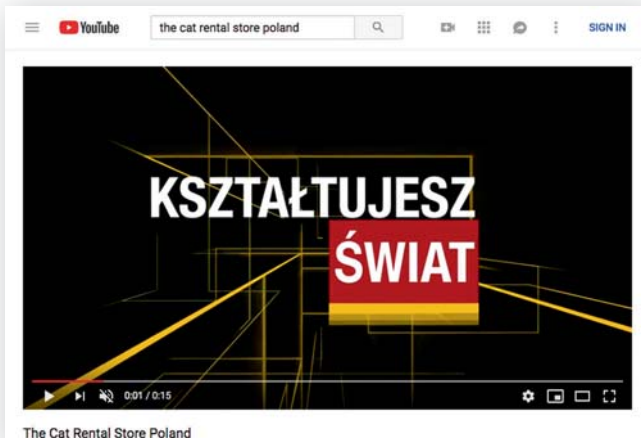
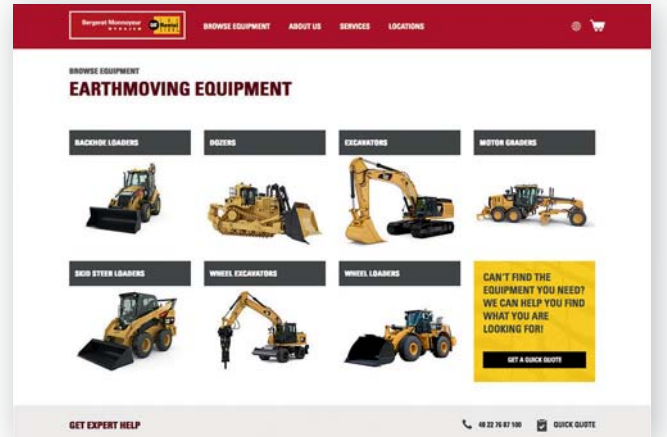
تعددية الاستخدام المدمجة، وسهولة التشغيل، والقيمة هي جميعها سمات مميزة لحلول كاتر بلر. تتضمن هذه المنصة الإلكترونية لشركة " Bergerat Monnoyeur " في بولندا كافة هذه الخصائص بالإضافة إلى سهولة الاستخدام. ■

Additional details at: www.CatRentalStore.com

لم يستمر لفترة طويلة. فقد علق جان على ذلك قائلًا: "عززنا إمكانية الظهور على "Google Adwords" باستخدام مصطلحات بحثية مثل هندسة الحدائق، والشاحنات المفصلية، والضاغطات، والنقل، ومعدات المناولة."

وأضاف: "يمكننا بهذه الطريقة تخصيص ميزانية محددة وتعديلها حسب الحاجة بما يتيح لنا التركيز أكثر على الجوانب الأكثر نجاحًا في استقطاب النقرات من خلال تكلفة أقل لسعر كل نقرة. وأطلقنا كذلك حملات ترويجية على الفيسبوك ويوتيوب، التي تعد القناة الإلكترونية الأولى في بولندا. وحققنا عليها أكثر من 700 ألف مشاهدة للفيديو المتخصص الذي أطلقناه خلال أربعة أشهر فقط، ولا يزال هذا العدد في ارتفاع. بشكل عام، لاقت الحملة نجاحًا كبيرًا فيما يتعلق بتوليد الزيارات وطلبات الشراء والإيرادات."

حقق الموقع الإلكتروني أرقامًا مذهلة، فقد حرص جان على تطويره من وجهة نظر العميل، إذ جعله سهل الاستخدام ومتاح على نطاق واسع بما أدى في نهاية المطاف إلى تحسين تجربة العميل. وتم استضافة



تحديثات الموقع الإلكتروني تحسن حلول التأجير

لمساعدة موزع كاتربيلر في بولندا "Bergerat Monnoyeur" على تعزيز أعمال التأجير، قام جان روداك، مدير التسويق والاتصالات، وفريقه بتحديث الموقع الإلكتروني للشركة لإنشاء جناح رقمي. فعند زيارة CatRentalStore.com يمكن للعملاء الآن الاطلاع على مجموعة واسعة من المعدات من مختلف الأنواع والأحجام، وطلب مواعيد لتجربة المعدة، والحصول على مساعدة متخصصة، بالإضافة إلى استلام عرض سعر.

أطلقت النسخة الجديدة من الموقع الإلكتروني في شهر يونيو 2017، وتم الترويج لها عبر حملة إعلامية مدفوعة بهدف تعزيز الوعي بالعلامة التجارية للتأجير Cat Rental Store في بولندا من جهة، وزيادة زوار الموقع الإلكتروني من جهة أخرى. في البداية، لم يحقق الموقع نشاطاً ملحوظاً، الأمر الذي



"العيسى": هدفنا مواصلة العمل باحترافية لصالح الوطن والمواطن

رجل الأعمال السيد علي العيسى: " إن النجاح يكون سهلاً في بعض الأحيان ولكن الأهم من ذلك الإستمرار والمحافظة عليه "

تتألف مجموعة العيسى من عدة شركات ذات نشاط تجاري ومقاولات تم إنشائها في عام ١٩٧٢م حيث كانت البداية مع الوالد (أطال الله في عمره) والعم (رحمه الله). وتعتبر المجموعة شركة عائلية بحتة يقودها نخبة من الخبراء و الكوادر أصحاب الكفاءات واستمرت بتكاتف أبنائها وتحملهم للمسؤولية ومناقشة استثماراتها معاً بشكل دائم في مجلس الإدارة. في عام ٢٠٠٦م تكللت تلك المسيرة بالنجاح بجهود إدارة الجيل الثاني تحت المسمى الجديد "مجموعة العيسى الدولية"

القابضة" غايتها إنجاز الأهداف المحددة وتشكيل الرؤية المستقبلية من خلال؛ تطبيق آلية العمل الجماعي رفع مستوى المنافسة بين أفراد المجموعة، و زيادة كفاءة الطاقم عبر دورات فنية وإدارية مواكبة لمتطلبات سوق العمل المحلي.

ويتابع العيسى: إن الانضباط الواضح في مجموعة شركاتنا وتوفير الإمكانيات الفنية المؤهلة والقدرة على مواجهة كل التحديات هو سر نجاحنا. وأصبحت مجموعة العيسى بخبراتها وتجاربها مثلاً يحتذى به من قبل الشركات الأخرى، فاستمرارية النجاح والبحث عن الفرص الأفضل وتطوير أفراد المجموعة تعتبر أهم أهدافنا. مجموعة العيسى تقوم

بتنفيذ مشاريع متعددة على مستوى المملكة العربية السعودية منها مشاريع تشرف عليها الهيئة الملكية وأخرى مع شركة أرامكو السعودية، ومن ضمنها مشروع البنية التحتية لمدينة الملك سلمان للطاقة في مدينة أبيق في المنطقة الشرقية حيث زودت شركة الزاهد مجموعة العيسى بحوالي ٦٠ معدة من نوع كاتربيلر (Caterpillar) و التي تعتبر من أفضل المعدات الثقيلة المصنعة في العالم.

وكان من أبرز المعدات المستخدمة في ذلك المشروع القلاب المفصلي - Articulated Dump Truck - ٧٤٥ إلى جانب معدات أخرى يشرف على صيانتها فريق متخصص من شركة الزاهد للتركتورات، وكان

العمل مستمر على مدار ٢٤ ساعة بإنتاجية كبيرة تصل إلى (٦٦,٠٠٠) متر مكعب يومياً لإكمال العمل في غضون ١٤ شهر قبل الموعد النهائي لتسليم المشروع.

وينتهي رجل أعمال الشركة السيد علي العيسى قوله : إن أردنا التحدث عن الشراكة الاستراتيجية بين الشركات فإن تاريخ العلاقة بين مجموعة العيسى وشركة الزاهد المبنية على الإحترام والثقة المتبادلين تعبر عن عمق تلك العلاقة المثمرة ومدى الإحترافية في كل تفاصيل العمل.



استبيان القراء - رأيك يهمنا

تماماً مثلما نعمل دائماً على تحسين جودة معدات كاتربلر، نحرص كذلك على تحسين مواضيع مجلة كاتربلر، حيث نسعى لأن تكون المجلة أداة قيمة لعمالنا. ولتحسن المجلة بما يتناسب مع اهتمامات العملاء، ندعوك للإجابة على الأسئلة أدناه، والتي لن تستغرق منك أكثر من خمس دقائق، وسيحصل الأشخاص العشرة الأوائل الذين يسارعون في إرسال الاستبيان على قبعة جديدة.

يمكنك الإجابة على الاستبيان عبر الموقع الإلكتروني www.catmagazinesurvey.com أو طباعة هذه النسخة وإرسالها إلى

شركة الزاهد للتراكورات , مدير التسويق
حي مشرفة
شارع محمد الطويل
21492
جدة
المملكة العربية السعودية

4. كيف تصف اختصاص شركتك ومجال عملها؟

- ☐ شركة بناء صغيرة
- ☐ معدات ثقيلة/أعمال الردم إنشاء الطرق
- ☐ محاجر وركام
- ☐ أعمال صناعية ومخلفات
- ☐ تمهيد الطرق
- ☐ تعدين
- ☐ تأجير مصانع/ تأجير
- ☐ عملاء أنظمة الطاقة (طاقة كهربائية وبحرية ونفط وغاز... إلخ)
- ☐ قطاعات أخرى (الرجاء التحديد)

ملفك الشخصي:

1. أخبرنا المزيد عنك

اسم الشركة _____
الاسم الأول واسم العائلة _____
البلد _____
عنوان البريد الإلكتروني _____

2. اختر من القائمة أدناه الوصف الأمثل لمنصبك الوظيفي

- ☐ مالك لشركة صغيرة
 - ☐ مشغل
 - ☐ فني خدمات
 - ☐ مدير أسطول
 - ☐ مصمم/ مزود حلول
 - ☐ مدير إداري/ مشتري
- في حال لم تكن جزءاً من فريق عمل شركة من ضمن عملاء كاتربلر، الرجاء اختيار "لا ينطبق" أدناه والتوجه مباشرة إلى السؤال الخامس:
- ☐ لا ينطبق (يرجى التحديد)، أعمل في:

قيمة المعلومات

5. هل تأخذ بالمعلومات المتوفرة في مجلة كاتربلر حول المعدات الجديدة والمحركات والخدمات والتقنيات، وتشارك هذه المعلومات مع موزع كاتربلر في بلدك؟

- ☐ نعم
- ☐ لا

6: كم عدد الأشخاص الذين يقرؤون مجلة كاتربلر في شركتك؟

- ☐ أنا فقط من يقرأ المجلة
- ☐ أنا وشخص آخر
- ☐ من 3 إلى 4 أشخاص
- ☐ أكثر من 5 أشخاص

6ب: من هم الأشخاص الذين يقرؤون المجلة غيرك؟ (يمكنك اختيار أكثر من إجابة)

- ☐ مالك لشركة صغيرة
- ☐ مشغل
- ☐ فني خدمات
- ☐ مدير أسطول
- ☐ مصمم/مزود حلول
- ☐ مدير إداري/ مشتري
- ☐ أشخاص آخريين (الرجاء التحديد)

3. هل تمتلك شركتك معدات كاتربلر ضمن أسطول معداتها؟

- ☐ نعم، معدات كاتربلر تشكل أكثر من 50% من معدات الأسطول
- ☐ نعم، معدات كاتربلر تشكل أقل من 50% من معدات الأسطول
- ☐ لا، لا تمتلك الشركة معدات كاتربلر

مجموعة مولدات كاتربلر المتنقلة، وسوق التأجير، والانبعاثات الانتقال من المرحلة 3 إلى المرحلة الخامسة على مقياس المعايير الأوروبية للانبعاثات

حاجة إلى رفع أسعار التأجير في حال أرادت شركات التأجير الحفاظ على عائدات الاستثمار.

لتسهيل التغيير، اعتمدت كاتربلر هيكل التحول المدمج في القانون، والذي يتيح لشركات مثل كاتربلر مواصلة تصنيع المعدات باستخدام مرحلة الانبعاثات السابقة لمدة 18 شهرًا بعد دخول المرحلة 5 حيز التنفيذ. وهناك كذلك فترة سماح لمدة ستة أشهر لبيع المولدات بعد الشهر 18 من التصنيع.

دخلت المرحلة 5 حيز التنفيذ في الأول من يناير 2019 لكافة المحركات تحت 56 كيلوواط للفرملة وأعلى من 130 كيلوواط للفرملة. أما بالنسبة إلى للمحركات من 56 إلى 130 كيلوواط للفرملة، فمن المقرر دخول القانون حيز التنفيذ في الأول من يناير 2020. ■

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

إلى المرحلة 5، ولم يعتد عملاؤنا بعد على التعقيدات الجديدة والتكلفة الجديدة. ونظرًا لأن التشريعات تخطت المرحلتين 3 و4، هناك حاجة لإجراء قفزة نوعية على التقنيات بما في ذلك تعديلات المحرك وطرق صيانة المحرك. فعلى سبيل المثال، سيكون هناك حاجة إلى محفز أكسدة الديزل (DOC) وفلتر جسيمات الديزل (DPF) لكافة وحدات أنظمة الوقود عالية الضغط فوق 19 كيلوواط للفرملة، وسيكون هناك حاجة إلى التخفيض التحفيزي الانتقائي لكافة الوحدات فوق 56 كيلوواط للفرملة، والذي يتطلب سائل عادم الديزل (AdBlue) لتحويل أكسيد النيتروجين إلى مركبات غير ضارة. وفي حين أن (AdBlue) هو سائل معروف في تطبيقات المركبات والمعدات، إلى أنه مادة إضافية واجب مراعاتها بالنسبة إلى مشغل معدات توليد الطاقة المستأجرة الذي قد يعمل في مواقع بعيدة. وبالتالي، خلال السنوات القادمة، هناك

في أواخر عام 1997، فرضت التشريعات الأوروبية قوانين لانبعاثات المعدات غير النقلية على الطرق.

ومنذ ذلك الحين، أصبحت هذه القوانين أكثر صرامة تدريجيًا ضمن جهود للحد من المواد المضرة المنبعثة من عوادم المحركات، بما في ذلك أول أكسيد الكربون والهيدروكربونات والجسيمات وأكاسيد النيتروجين. واليوم، تقدمت المعايير من المرحلة 1 إلى المرحلة 5، والتي تعرف كذلك بتشريعات الاتحاد الأوروبي 2016/1628.

تفرض الأجهزة والتعقيدات الجديدة اللازمة لتلبية متطلبات المرحلة الخامسة المحدثة تحديثات جديدة على سوق تأجير معدات توليد الطاقة، خاصة بالنسبة إلى مجموعات المولدات. وتتمثل أبرز هذه التحديات في ارتفاع تكاليف المنتج ومدى سرعة مشغلي قطاع التأجير في تعديل أسعار التأجير مع الحفاظ على جدوى مالية ملائمة.

من جانبه، قال غاريث أوسبورن، مدير تعريف المنتجات لدى كاتربلر منذ حوالي 20 عامًا وخبير في هذا المجال: "ينتقل سوق مجموعات المولدات المتنقلة من المرحلة 3

"نظرًا لأن التشريعات تخطت المرحلتين 3 و4، هناك حاجة لإجراء قفزة نوعية على التقنيات بما في ذلك تعديلات المحرك وطرق صيانة المحرك" غاريث أوسبورن، مدير تعريف المنتجات لدى كاتربلر



معدات مضمونه لراحة بالكم

ما الذي يمنحنا الثقة لتوفير هذا المستوى العالي من الأمان؟

بداية، تخضع كل معدة إلى فحص شامل يتضمن ١٤٠ نقطة تفتيش. ومؤخراً، يتم تنفيذ مختلف عمليات الصيانة باستخدام قطع غيار، وسوائل، وفلاتر كاتربلر الأصلية فقط. لقد أثبتت هذه المعدات التي عملت لساعات منخفضة فعاليتها على موقع العمل. وبعد استكمال التقييم الشامل من كاتربلر، أصبحت جاهزة لمواصلة تنفيذ مهمتها.

LET'S DO THE WORK.™



المريد الإلكتروني: inquiry@zahid.com تابعونا الآن @ZAHIDCATKSA



الموقع الإلكتروني: www.zahidcat.com
الرقم المجاني: 800 2 444 999

© Caterpillar 2019 جميع الحقوق محفوظة. إن CAT، وCATERPILLAR وعبارة LetsDoTheWork، والشعارات الخاصة بهما علامة "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.



شركة الزاهد للتراكتورات
ZAHID TRACTOR



7: هل أنت راضٍ عن عدد الإصدارات السنوية لمجلة كاتربلر؟

- ☐ أجل، ثلاث مرات في السنة كافية
☐ لا، أفضل أن يتم إصدار مجلة كاتربلر... سنوياً

8. عادة، عندما تقرأ مقالة في مجلة كاتربلر هل تكون المرة الأولى التي تتعرف فيها على موضوع المقالة سواء أكانت حول منتجات جديدة أو تقنيات أو مشاريع عملاء آخرين... إلخ؟

- ☐ نعم
☐ لا، أكون عادة قد ناقشت الموضوع مع الموزع المحلي
☐ لا، أكون عادة قد ناقشت الموضوع مع شركاء آخرين
☐ لا، عادة أقرأ الموضوعات على الإنترنت (الموقع الإلكتروني لكاتربلر، أو الموقع الإلكتروني للموزع أو في الصحافة... إلخ)

9. ما هي الوسيلة التي تفضل أن تصلك فيها مجلة كاتربلر؟

- ☐ مجلة مطبوعة
☐ عبر الإنترنت من خلال flipbook
☐ تطبيق مجلة كاتربلر
☐ مجلة مطبوعة ومجلة إلكترونية

10أ: هل لديك علم بملفات Flipbook على الإنترنت و/أو تطبيق مجلة كاتربلر؟

- ☐ أجل، أنا على علم بملفات Flipbook على الإنترنت
☐ أجل، أنا على علم بتطبيق مجلة كاتربلر
☐ أجل، أنا على علم بكل من ملفات Flipbook وتطبيق مجلة كاتربلر
☐ لا، الرجاء الانتقال إلى السؤال رقم 11

10ب: من وجهة نظرك، هل تعتقد أن من المفيد وجود مجلة إلكترونية؟

- ☐ مفيد جداً
☐ مفيد إلى حد ما
☐ غير مفيد
☐ أفضل القراءة عبر المجلة المطبوعة

المقالات والمواضيع

11. هل تساهم المقالات وقصص النجاح في مجلة كاتربلر في التأثير على قرارات الشراء وإعادة الشراء التي تتخذها؟ (يمكنك اختيار أكثر من إجابة)

- ☐ أجل، أثرت على قراراتي المتعلقة في:
☐ شراء منتجات جديدة أو منتجات مستخدمة أو استئجار معدات
☐ شراء حلول إدارة المعدة (عقود خدمة أو صيانة، وبرودكت لينك... إلخ)
☐ شراء قطع غيار كاتربلر أصلية (بطاريات، ومجموعة نقل الحركة... إلخ)
☐ شراء تقنيات متطورة لتحسين الانتاجية (AccuGrade، Flexport tires، إلخ) ...

أو
☐ لا، لا تؤثر على قراراتي الشرائية

12. ما هي أكثر المواضيع التي تثير اهتمامك في مجلة كاتربلر؟ (ضع إشارة على النحو المبين أدناه)

- 1 = لست مهتم
2 = مهتم إلى حد ما
3 = مهتم
العملاء والمشاريع المحلية:
☐ 1 ☐ 2 ☐ 3

العملاء والمشاريع في دول أخرى:
☐ 1 ☐ 2 ☐ 3

مشاريع في قطاعات غير القطاعات التي تعمل بها:
☐ 1 ☐ 2 ☐ 3

المقالات القصيرة "ومضات"

- ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3

نصائح الصيانة أو المشغل:

- ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3

التعريف بالمنتجات الجديدة:

- ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3

قصص نجاح الصيانة والخدمات:

- ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3

ملفات العملاء والموزعين وكاتربلر (الأفراد، والمقابلات الشخصية)

- ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3

13. ما هي المواضيع الأخرى التي ترغب بقراءتها في مجلة كاتربلر؟ (يمكنك اختيار أكثر من إجابة)

- ☐ التقنيات الجديدة
☐ تطور الاستدامة
☐ المسؤولية الاجتماعية
☐ مبادرات الموزع المحلي
☐ مبادرات كاتربلر (على سبيل المثال، قامت كاتربلر بإنشاء مصنع جديد)
☐ خلف الكواليس في كاتربلر
☐ مواضيع أخرى (الرجاء التحديد)

14. هل تقرأ مجلات أخرى لشركات منافسة؟ الرجاء التحديد

- ☐ فولفو (Volvo Spirit)
☐ كوماتسو (Komatsu Times)
☐ هيتاشي (Ground Control)
☐ جي سي بي "JCB" (Terrain)
☐ شركات أخرى (يرجى التحديد)

☐ لا، لا أقرأ مجلات لمصنعي معدات بناء آخرين

15. كيف تصف وتقيم ببضع كلمات مجلة كاتربلر؟

نشكر لك حسن تعاونك.

سيتم الحفاظ على كافة المعلومات الشخصية واستخدامها في نطاق العمليات الداخلية لكاتربلر والموزع في بلدك، ولن تتم مشاركتها مع أي جهات أخرى لأي أغراض تجارية.



شبكة الفروع



شركة الزاهد للتراكتورات والمعدات الثقيلة المحدودة

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

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 ٣٢١٤١٦٤، 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 ٤٢٣٩٦٦٦، فاكس: ٠١٤ ٤٢٣٩٦٦٦

فرع الطائف

هاتف: ٠١٢ ٥٤٧٠٤٦٧، فاكس: ٠١٢ ٥٤٣٥٦٩٦

المنطقة الوسطى :

الرياض : المكتب الرئيسي

- كيلو ٢٩، طريق خريص القديم

هاتف: ٠١١ ٢٣١٩٩٨٤، فاكس: ٠١١ ٢٣١٩٨٤٧

- شارع علي بن أبي طالب

هاتف: ٠١١ ٤٤٨٩٧٦٣، فاكس: ٠١١ ٤٤٨٩٧٣٧

- جنوب الرياض، طريق الخرج القديم

هاتف: ٠١١ ٢٢١٠٢٧٧، فاكس: ٠١١ ٢٢١٠٢٨٨

- شمال الرياض، طريق الملك فهد

هاتف: ٠١١ ٢٣١٩٩٨٤، فاكس: ٠١١ ٢٣١٩٨٤٧

- مدينة الخرج، طريق مكة المكرمة الفرعي

هاتف: ٠١١ ٥٥٠٠٤٠٠، فاكس: ٠١١ ٥٥٠٠٦٦٧

القصيم : طريق الملك عبد العزيز

هاتف: ٠١٦ ٣٨١٧٥٩٥، فاكس: ٠١٦ ٣٨١١٦٧٣

حائل : طريق القصيم

هاتف: ٠١٦ ٥٣٢٧٤٦٧، فاكس: ٠١٦ ٥٣٣١٥٠٩

الجوف : سكاكا

هاتف: ٠١٤ ٦٢٥١٣١٦، فاكس: ٠١٤ ٦٢٥٣٨١٦

طبرجل : طريق المنطقة الصناعية

هاتف: ٠١٤ ٦٢٨٣٦٥٤، فاكس: ٠١٤ ٦٢٨٣٦٥٤

وادي الدواسر :

هاتف: ٠١١ ٧٨٤٥٨٧٠، فاكس: ٠١١ ٧٨٤٧٤٣٣

عرعر : المنطقة الصناعية

هاتف: ٠١٤ ٦٦٣٠٤٤٢، فاكس: ٠١٤ ٦٦١٠١٨٢

المنطقة الشرقية :

الدمام : المكتب الرئيسي

منطقة الخالدية، طريق الميناء

هاتف: ٠١٣ ٨٥٧٢٥٩٥، فاكس: ٠١٣ ٨٥٧٠٣٧٦

الجبيل :

هاتف: ٠١٣ ٣٤١٦٧٣٩، فاكس: ٠١٣ ٣٤١٦٧٣٩

الهفوف : المبرز

هاتف: ٠١٣ ٥٩٢٧٨٨٩، فاكس: ٠١٣ ٥٩٢٧٤٥٦

الدمام : فرع الجلاوية

متجر قطع الغيار

هاتف: ٠١٣ ٨٤٣٨٨٧١، فاكس: ٠١٣ ٨٤٣٨٨٧١

بقيق :

هاتف: ٠١٣ ٥٦٥٠٠٨٢، فاكس: ٠١٣ ٥٦٥٣٩٥٥

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
الرقم المجاني: 800 2 444 999

© 2019 Caterpillar جميع الحقوق محفوظة. إن CAT، وCATERPILLAR وEberspächer، والشعارات الخاصة بهما وعلامة "كاترلر الصفراء"، وكذلك علامة POWER EDGE بالإضافة إلى معرف الشركة والمنتج المستخدم هنا، كلها علامات تجارية مسجلة خاصة بشركة كاترلر ولا يجوز استخدامها بدون تصريح.



شركة الزاهد للتراكتورات
ZAHID TRACTOR

