Revista da Hitachi Construction Machinery (Europe) NV

# GC

## GROUND CONTROL

Edição 28 Outono 2019 www.hitachicm.eu

HITACHI

Reliable solutions

# Alugar. Experimentar. Rentabilizar.

- Aluguer Premium da Hitachi — edição especial
- Prefácio da *International Rental News*
- Máquinas de aluguer em França, Itália e Holanda

The magazine of Hitachi Construction Machinery (Europe) NV

# GC

## GROUND CONTROL

Edição 28 Outono 2019 www.hitachicm.eu

## ÍNDICE

**04 Notícias especiais: Ligue-se à Hitachi na Bauma**
Novidades da HCME na importante feira de Munique.

**08 Notícias**
300.000 escavadoras produzidas numa das fábricas da Hitachi e outras notícias da rede de representantes da HCME.

**12 Renovar o aluguer**
A importância do aluguer de equipamentos na Europa, com reportagem sobre os equipamentos Hitachi e o Aluguer Premium.

**14 Adicionar valor e flexibilidade**
Pá carregadora ZW180-6 nas pistas de ski de Chamonix Mont Blanc e escavadora ZX135US-6 em Saint-Jorioz.

**18 Novos clientes**
Escavadora de pneus ZX145W-6 a trabalhar numa nova estação de metro, em Rennes, França.

**20 Novos mercados e oportunidades**
Pá carregadora ZW310-6 a transportar matérias-primas no porto de Amsterdão.

**22 Aluguer de confiança — 24 horas por dia e 7 dias por semana!**
Oito pás carregadoras ZW180-6 carregam sementes e outras matérias-primas em Faenza, Itália.

**26 Desempenho otimizado**
Clientes na Alemanha explicam as vantagens dos bicos e suportes para baldes Hitachi da linha GET para escavadoras e pás carregadoras.

**30 Testados ao limite**
Dumpers rígidos EH5000AC-3 e escavadoras de grande porte Hitachi no interior remoto da Austrália.

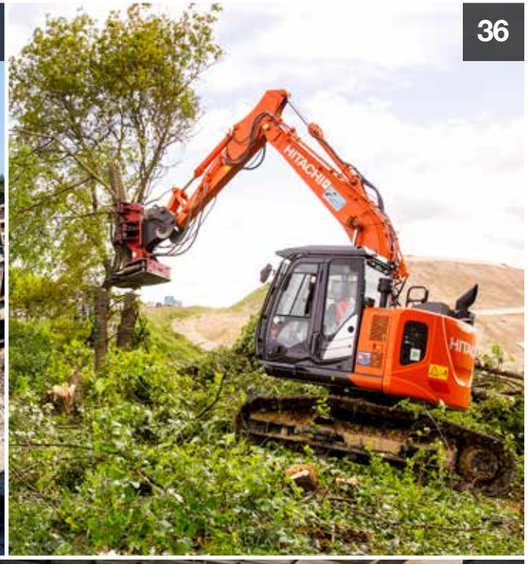
**36 Um investimento seguro**
Um cliente francês destaca a velocidade e a estabilidade da escavadora Hitachi ZX135USL-6 para a floresta.

**38 Quatro gerações de homens e máquinas**
Desde o seu avô aos seus três filhos, André Molenaar reflete sobre a importância dos equipamentos Hitachi na sua atividade.

MISTO
Proveniente de fontes responsáveis
FSC® C051146

**Hitachi Construction Machinery (Europe) NV,** Siciliëweg 5, 1045 AT Amsterdão, Holanda
**Telefone:** +31 (0)20 44 76 700
**E-mail/website** info@hitachicm.eu/www.hitachicm.eu
**Edição:** Hitachi Construction Machinery (Europe) NV: Ghislaine Jonker
**Design e conteúdos:** Red International Communication, www.redmarketingagency.com
**Fotografia:** Glenn Blackburn, Jon Brown, www.glennblackburn.co.uk
**Tradução:** Movicortes
**Coordenação, impressão e distribuição:** Holzer Druck und Medien Druckerei und Zeitungsverlag GmbH + Co.KG, www.druckerei-holzer.de
Nota: as imagens podem incluir modificações ou acessórios da responsabilidade do distribuidor.

© Hitachi Construction Machinery (Europe) NV (HCME). Todos os direitos reservados. É expressamente proibida a reprodução de todo ou parte dos conteúdos desta publicação, sem o consentimento da HCME. Empenhando-se pelo rigor da informação publicada, a HCME não é responsável por quaisquer erros ou omissões que se possam verificar. As opiniões e pontos de vista não são necessariamente iguais aos da HCME. As imagens podem incluir equipamento opcional e extraordinário, que não esteja de acordo com normas de determinados países ou organizações. A HCME não é responsável pelo incumprimento normativo de equipamentos de terceiros, nem por qualquer dano ou prejuízo que resulte de uma resolução tomada com base numa imagem ou conteúdo publicado na revista.

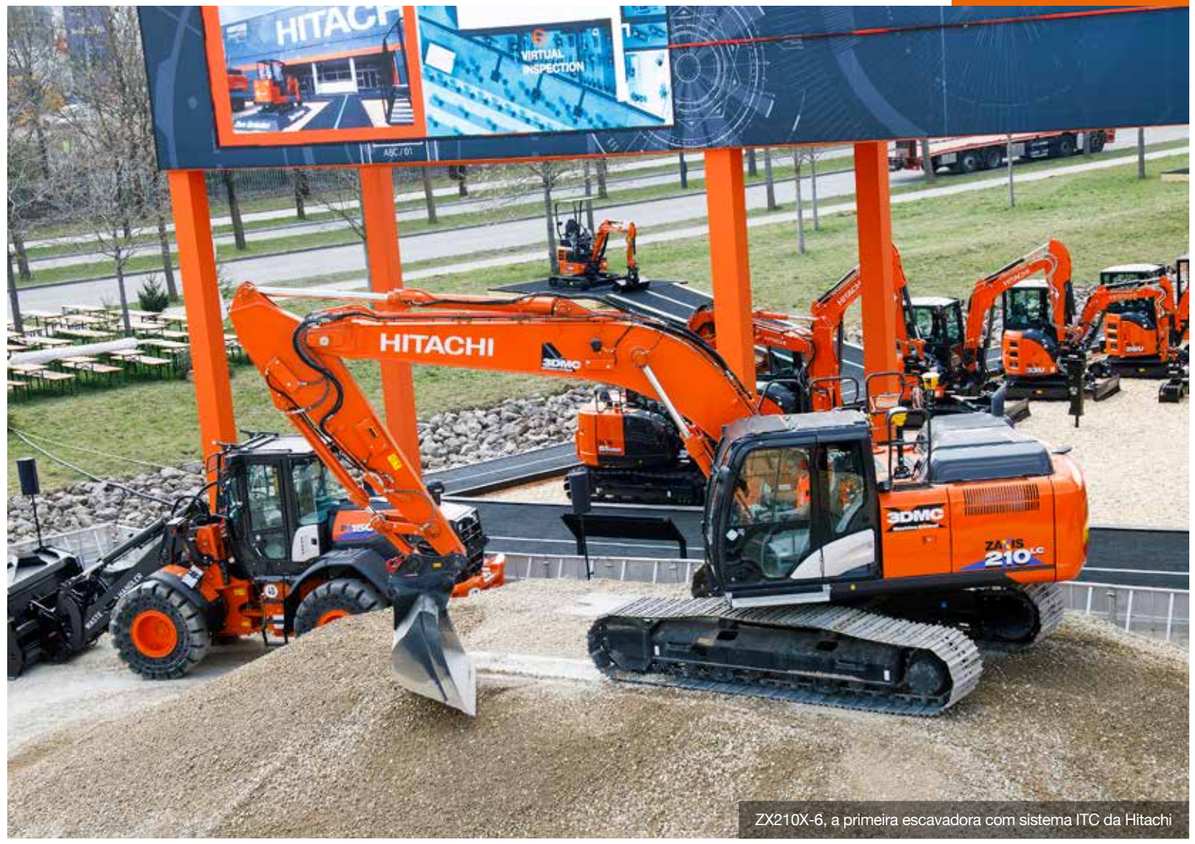


# Ligue-se à Hitachi na bauma

**A Hitachi apresentou na Bauma uma vasta gama de produtos e serviços. A feira, que se realizou em Munique no mês de abril, registou uma participação recorde. O evento atraiu um número de visitantes superior a 620.000, de mais de 200 países. A maior participação de sempre nos seus 65 anos de história.**

No decurso dos sete dias da exposição, a HCME recebeu clientes e visitantes no seu stand com 6.495 m². O tema desta edição foi «Ligue-se à Hitachi», ilustrando os serviços a que os clientes têm acesso quando adquirem uma máquina Hitachi. Os clientes beneficiam não apenas das tecnologias incorporadas nos equipamentos Hitachi, mas também de um conjunto de serviços Após-venda acompanhados pelos representantes da marca.

Uma das seis demonstrações diárias



ZX210X-6, a primeira escavadora com sistema ITC da Hitachi

O tema «Ligue-se à Hitachi» estava presente em todo o stand com 6.495m²

## Novidades

A HCME exibiu mais de 30 máquinas na Bauma. As escavadoras de grande porte, EX1200-7 e EX2600-7, apresentaram-se pela primeira vez ao público. Durante a feira foi feita a entrega da EX2600-7 a um cliente da Bulgária durante a feira, através de uma cerimónia tradicional japonesa.

Destaque também para a primeira escavadora hidráulica Hitachi ICT (com funções automatizadas) na Europa, a ZX210X-6. Numa área de demonstrações que funcionava seis vezes por dia, as novidades da Hitachi apresentavam-se pela primeira vez e ao vivo, fazendo as delícias dos visitantes.

A escavadora elétrica ZE85, com zero emissões, que também foi apresentada na área de demonstrações, foi outra novidade. Esta escavadora, produzida pelo European Application Centre (EAC), uma joint venture entre a Hitachi Construction Machinery Co., Ltd e a KTEG, estava acompanhada por um modelo elétrico de menores dimensões, a miniescavadora ZE19. Estes protótipos estão equipados com uma bateria de longa duração e a sua operação é excecionalmente silenciosas e segura.

A HCME apresentou também nesta edição da Bauma as novas miniescavadoras Zaxis-6e as pás carregadoras compactas ZW75-6 e ZW95-6. Estas máquinas cumprem todos os requisitos da Fase V do regime de controlo de emissões.

O stand da Hitachi na Bauma 2019 contava ainda com uma mostra completa das gamas de pás carregadoras, escavadoras de rastos, escavadoras de pneus e escavadoras modificadas para aplicações especiais.

## Uma experiência premium

Durante a Bauma 2019, a apresentou os novos programas de usados e de aluguer. (Para conhecer melhor as vantagens do Aluguer Premium da Hitachi e a opinião dos clientes, veja a reportagem especial desta edição, nas páginas 12 a 25). Havia uma ZX130-5 Usada Premium em exposição e que foi vendida durante a feira à Net spol. s r.o., representante da Hitachi na República Checa. Foi o primeiro modelo Usado Premium a ir para o Leste da Europa.

A Hitachi apresentou igualmente as suas soluções de monitorização e gestão de frotas, incluindo a nova aplicação ConSite Pocket que permite aos clientes gerir as suas máquinas através de um smartphone. Além disso, a HCME anunciou uma nova parceria com a companhia europeia de telemática ABAX que vai permitir ligar a nova gama de miniescavadoras Zaxis-6 ao Global e-Service.

## Tecnologias interativas

Houve diversas oportunidades para os visitantes se ligarem à Hitachi na Bauma: podiam testar as suas competências no simulador do dumper EH5000AC-3, experimentar a futura cabina da pá carregadora ZW220-7 através da realidade virtual e tirar fotografias no balde gigante da EX2600-7.

A HMCE fez também questão de se ligar online com os visitantes, partilhando regularmente atualizações e vídeos através das redes sociais em toda a Bauma. As publicações do Facebook alcançaram 800.000 utilizadores, os tweets no Twitter chegaram a 42.700 utilizadores e os vídeos feitos a partir do stand da Hitachi foram vistos por 17.504 utilizadores.

«Este ano, a nossa equipa trabalhou de uma forma extraordinária para criar um ambiente agradável e estimulante no nosso stand da Bauma, para que pudéssemos estabelecer uma ligação efetiva e afetiva com quem nos visitou», afirmou Makoto Yamazawa, presidente da HCME. «Com uma grande variedade de máquinas em exibição, houve motivos de interesse para toda a gente.»

Para assistir a uma seleção de vídeos da Bauma 2019, vá a **www.youtube.com/user/HitachiConstruction**. Para receber uma versão digital da *Ground Control* com novos vídeos, registe-se online em **www.hitachicm.eu/iground-control**

A HCME anunciou uma nova parceria com a ABAX para ligar a nova série de miniescavadoras Zaxis-6 ao Global e-Service

Miniescavadora elétrica ZE19

A EX2600-7 foi entregue a um cliente da Bulgária, numa cerimónia tradicional japonesa

A nova geração de escavadoras EX2600-7 e EX1200-7 foi apresentada pela primeira vez na Bauma 2019

# NOTÍCIAS

## Maior robustez com a ZX530LCH-6

O único produtor de cal branca na Suíça confia numa escavadora Hitachi ZX530LCH-6, na sua pedreira em Glarus. A Kalkfabrik Netstal AG (KFN) abastece clientes em todo o mundo e também fornece vários tipos de agregados a empreiteiros locais.

O calcário natural, extraído há mais de 120 anos da pedreira na montanha Elggis, é um dos calcários com mais qualidade da Europa, em termos de pureza. A KFN trabalha 24 horas por dia, 7 dias por semana, ao longo de todo o ano e produz cerca de 200 toneladas de cal por dia. O produto final, com grande capacidade de resistência à erosão provocada pelas condições meteorológicas, é utilizado para a manutenção de estradas.

A ZX530LCH-6 trabalha em duas frentes, com dois tipos diferentes de rochas e está equipada com uma proteção de cabina, vidro reforçado e rastos especiais para o inverno. O engate rápido hidráulico permite montar facilmente os acessórios, incluindo um balde com 1.800 mm, martelo e balde de britagem.

«Estamos muito satisfeitos com a robustez da escavadora Hitachi», explica Bernhard Klumpp, Diretor de Produção da KFN. «Trata-se de uma parte essencial do processo de produção da pedreira, porque a verdade é que estamos muito dependentes da disponibilidade da ZX530LCH-6. O contrato de manutenção para 10.000 horas que fizemos com a Probst Maveg, representante da Hitachi na Suíça, dá-nos a confiança necessária e garante a disponibilidade da máquina para que nada falhe.»

## As miniescavadoras ligam-se ao Global e-Service

A nova gama de miniescavadoras Zaxis-6 da Hitachi já pode beneficiar da ligação ao sistema de monitorização online Global e-Service, da Hitachi. A Hitachi Construction Machinery (Europe) NV (HCME) associou-se com a empresa europeia de telemática ABAX para este novo projeto, anunciado na Bauma 2019 (ver páginas 4 a 7).

Esta tecnologia permite ter acesso aos dados operacionais, localização em tempo real e horas de cada equipamento. Informação que, por sua vez, permite aumentar a produtividade, melhorar a eficiência, otimizar a disponibilidade e reduzir os custos de operação.

A plataforma de software, líder de mercado, permite às miniescavadoras Hitachi comunicar com o Global e-Service, tornando a gestão e a manutenção da frota mais simples para os donos das máquinas. Está disponível para toda a nova gama de miniescavadoras Hitachi. E pode ser instalada em modelos da geração anterior por um representante oficial da marca na Europa.

O diretor do Departamento de Desenvolvimento de Produto da HCME, Tom van Wijlandt, comentou: «A partir de agora, temos toda a gama de escavadoras Hitachi equipada com o nosso sistema de monitorização. Através do número de série, o cliente pode encontrar a sua máquina no Global e-Service. Estamos ainda a trabalhar com a ABAX para continuar a inovar e a apresentar novas soluções para os nossos clientes no futuro.»

O Presidente da HCME, Makoto Yamazawa (direita) e o CEO da ABAX, Morten Stand, firmam o acordo na Bauma

## Em primeiro lugar na eficiência do combustível

A Miljötekniska Konsult AB adquiriu recentemente uma ZW250-6, a segunda pá carregadora Hitachi da empresa em pouco tempo. Uma decisão tomada com base na experiência com a primeira máquina, uma ZW220-6. A ZW250-5 foi vendida pela Delvator, representante oficial da Hitachi na Suécia, e está a trabalhar na principal central de asfalto da empresa, que produz cerca de 90 toneladas de material betuminoso por hora. A ZW250-6 alimenta a central e transfere os materiais acabados.

Nos últimos anos, a ZW220-6 tem movimentado cerca de 2.000 toneladas de agregados por dia, para a produção de asfalto. «Quando comparamos o consumo de combustível da ZW220-6 com o de outras pás carregadoras, a Hitachi sobressai», diz Christer Westberg, sócio gestor da Miljötekniska Konsult. «Estamos muito satisfeitos com os custos totais, com a fiabilidade da máquina e com o excelente Serviço Após-Venda da Delvator»

A Miljötekniska Konsult trabalha em vários setores, mas a sua principal atividade é a produção de asfalto e outros betuminosos. Para produzir o asfalto, utiliza o pó de pedra como matéria-prima, juntamente com o fresado, triturado e reciclado, de superfícies antigas. O conceito de negócio da empresa está baseado na elevada flexibilidade que conseguimos com a utilização de centrais de asfalto móveis. «Em apenas algumas horas, mobilizamos o nosso equipamento e estamos prontos para começar a produzir in-situ», explica Christer. «Orgulhamo-nos da nossa rapidez e somos frequentemente uma alternativa atrativa às centrais de asfalto convencionais. No entanto, para que este processo se desenvolva com eficácia, dependemos de uma frota de máquinas eficientes. E é por esta razão que as pás carregadoras da Hitachi desempenham um papel fundamental na nossa empresa.»

## Confiar na Hitachi para atingir objetivos

A Mónica & Filhos, Lda. é uma organização familiar, com sede em Ferreira do Zêzere e dedicada à floresta há muitos anos. O Sr. Joaquim Mónica é o patriarca da família e tem a acompanhá-lo os dois filhos, Pedro e Ricardo.

A empresa compra eucalipto, pinho e outros tipos de madeiras em todo o país. Além disso faz serviços de corte, desmatação, movimentação e transporte, para clientes privados e grandes empresas do setor, como é o caso da "Navigator Company" (antes Grupo Portucel Soporcel), uma empresa global e líder na indústria da produção e distribuição de celuloses e papel.

Para isso, a Mónica & Filhos conta com uma frota completa de equipamentos para a floresta, onde as escavadoras Hitachi ocupam um lugar de destaque. A empresa tem sete escavadoras Hitachi a trabalhar diariamente em diferentes locais e com diferentes tipos de acessórios. A maior parte são ZX210LC-6. "Temos uma equipa muito experiente e confiamos na Hitachi para atingir os nossos objetivos", diz Joaquim Mónica. E sobre as escavadoras, acrescenta: "As escavadoras têm uma grande qualidade e por isso continuamos a comprar Hitachi. A Assistência Após-venda da MOVITER também é muito boa. Estamos satisfeitos".

Da esquerda para a direita, Pedro e Joaquim Mónica com o Moisés Mendes, da Moviter

# NOTÍCIAS

## Grandes investimentos nas pedreiras do Reino Unido

A Hanson Aggregates adquiriu duas escavadoras ZX890LCR-6 para a sua frota no Reino Unido. As novas escavadoras de grande porte estão a trabalhar nas pedreiras de Cumbria e de Gloucestershire. Vendidas pela Hitachi Construction Machinery (UK), as escavadoras fazem parte de um conjunto de 16 máquinas negociadas em conjunto e que inclui mais quatro ZX690LCR-6 e várias pás carregadoras ZW-6.

A Hanson UK é um fornecedor de referência na indústria dos materiais pesados de construção. Nas pedreiras de Shap Beck e Chipping Sodbury produz agregados de pedra calcária, para produção de cal para a siderurgia e outras aplicações.

A ZX890LCR-6 de Shap Beck foi substituir uma ZX870LCR-5, adquirida em 2007 e com 23.000 horas. A Hanson UK não teve dúvidas em preferir a Hitachi depois de um teste realizado com a escavadora de 90 toneladas na pedreira de Chipping Sodbury.

«Estas escavadoras vão trazer maior rentabilidade, devido à sua fiabilidade e custos reduzidos» diz Gary Morgan da Hanson UK. «Esta aquisição reflete a nossa visão do negócio, com o investimento em meios de produção que tragam maior eficiência.»

## Apoiar o crescimento em Åland

No último ano, um empreiteiro das ilhas Åland, entre a Suécia e a Finlândia, na zona norte do mar Báltico, adquiriu duas novas escavadoras Hitachi. Este investimento deve-se ao grande crescimento atual dos projetos de construção na principal ilha do arquipélago.

Um dos novos modelos, a Hitachi ZX65USB-5, foi entregue no início deste ano à AX Schaktkompaniet Ab pela Rotator, representante oficial da Hitachi na Finlândia. Esta é a máquina mais pequena da empresa e é utilizada no verão em áreas urbanas, onde as dimensões compactas e os rastos de borracha representam uma importante vantagem.

A Schaktkompaniet tem uma frota de dez escavadoras, seis das quais Hitachi (de 2 a 26 toneladas). Trabalha sobretudo na ilha principal de Åland, mas também nas ilhas mais pequenas, quando necessário. A empresa está especializada em estradas e infraestruturas e também efetua, regularmente, terraplanagens para projetos urbanísticos.

A Rotator garante a manutenção nas ilhas e fornece peças aos clientes como a Schaktkompaniet, por via marítima ou aérea. Magnus Söderlund, da Schaktkompaniet, está satisfeito com a fiabilidade da frota da Hitachi ao longo dos anos. «Não temos tido problemas e as máquinas trabalham muito bem graças à qualidade dos hidráulicos», afirmou.

Entrega da chave da nova ZX85US-6 à Brødrene Gudbrandsen AS

## Uma entrega especial

Quando a Brødrene Gudbrandsen AS, uma empresa norueguesa de construção e obras públicas, comprou uma Hitachi ZX85US-6, estava longe de saber que ia receber a 300 milésima escavadora Hitachi produzida pela Hitachi Construction Machinery Tierra Co., Ltd, no Japão. A entrega realizou-se, em julho, e teve direito a uma cerimónia especial, em que estiveram presentes os representantes da Nasta, distribuidor da Hitachi na Noruega, da HCME e da NCM.

A Brødrene Gudbrandsen AS tem sede em Lena (município de Østre Toten) e comprou a sua primeira Hitachi, uma EX200, em 1987. Desde então, tem investido em diversas máquinas da Hitachi e tem crescido, tendo-se tornado numa empresa importante na zona interior do país. A empresa, que conta com 49 empregados, é responsável por todo o tipo de projetos de construção.

«Não temos tempo para paragens e problemas e por isso temos que escolher muito bem os nosso equipamentos e os nossos fornecedores; a Nasa e a Hitachi são uma escolha segura », afirma, com um sorriso, o diretor-geral, Nils Olav Gudbrandsen. «Esta é a terceira ZX85 que adquirimos e a máquina vai trabalhar sobretudo em trabalhos gerais de infraestruturas, manutenção de espaços verdes e drenagens de solos.»

Tom Johansen, CEO da Nasta, afirma: «A Noruega é provavelmente o país em que foram vendidas mais escavadoras ZX85. Nos últimos 20 anos entregámos cerca de 2.000 escavadoras Hitachi de oito toneladas novas. É precisamente por isso que a Hitachi fez questão de entregar esta máquina tão especial a um dos nossos clientes e isso é muito significativo e muito gratificante.»

## Miniescavadora ajuda no Haiti

A HCME doou uma miniescavadora Hitachi ZX18-3 a um hospital em Passe Catabois, no noroeste do Haiti, para apoiar o importante trabalho desenvolvido por esta instituição. O projeto nasceu de uma ideia dos holandeses, Rob Hulshuizen e Dr.ª Anne-Marie Wessels, que se instalaram no país em 2001. O hospital foi construído com base em doações de privados, organizações holandesas e com o apoio da fundação Stichting Hulp Haïti Driel.

Cerca de 100 doentes vão ao hospital todos os dias e Anne-Marie e a sua equipa prestam cuidados médicos especializados e vitais à população. Rob mantém os edifícios do hospital, que são alimentados por painéis solares e gere uma oficina de reparações.

Adicionalmente, constrói abrigos para os membros da comunidade que perderam as casas devido a inundações e furacões severos. Rob construiu igualmente diversas casas perto do hospital para a equipa médica e quartos de hóspedes para os trabalhadores estrangeiros.

A miniescavadora ZX18-3 será utilizada para uma vasta gama de trabalhos. «A máquina irá começar por trabalhar no melhoramento de infraestruturas básicas, de saneamento e rede elétrica», diz Rob. «Será igualmente utilizada na movimentação de terras, colocação de drenos e no reforço dos muros de contenção de um reservatório de água de 100 m³ que irá ser construído ainda este ano. «Será, certamente, uma ferramenta bem-vinda e útil.»

**«O crescimento do mercado de aluguer de equipamentos na Europa continua a superar o crescimento da economia»**

Thomas Allen, Editor, *International Rental News*

# Renovar o aluguer

**O mercado mundial de aluguer tem vindo a experimentar um crescimento significativo nos últimos anos. Thomas Allen, editor da *International Rental News (IRN)* e especialista no setor, explica as razões pelas quais o mercado europeu está a experimentar esta mudança e a privilegiar o aluguer.**

O aluguer foi sempre uma opção para empresas que procuram soluções mais flexíveis ou económicas. Neste momento, as empresas de aluguer estão a gastar 5 mil milhões de euros no renovamento das suas frotas, o que significa que o aluguer tem as melhores soluções e as mais recentes tecnologias para oferecer aos seus clientes.

Nos últimos anos, tem sido dada maior atenção à sustentabilidade e à economia circular e tem havido um foco renovado no potencial oferecido pelo aluguer relativamente ao aumento da eficiência do uso do equipamento e à redução das emissões de carbono. A este respeito, o aluguer é um bom exemplo de um modelo de economia partilhada.

A European Rental Association (ERA) representa os interesses das empresas de aluguer na Europa. Esta associação publicou recentemente uma pesquisa independente que mostra que as emissões de carbono podem ser reduzidas em mais de 50% se os equipamentos forem usados de forma eficiente, e o aluguer é um dos exemplos de utilização eficiente.

A aceitação mais alargada do papel do aluguer na cadeia de abastecimento, teve impacto tanto nas decisões dos empreiteiros e utilizadores de equipamentos, como nas dos fabricantes. A iniciativa Aluguer Premium da Hitachi Construction Machinery (Europe) NV (HCME) constitui um exemplo desta tendência (ver mais pormenores nesta edição).

Consequentemente, o crescimento do mercado europeu de aluguer de equipamentos continua a superar o crescimento da economia. A ERA estima que o crescimento do aluguer neste ano e no próximo seja de 4,8%, bastante superior ao crescimento geral do PIB global e às previsões de crescimento do setor da construção no mesmo período. Mesmo na Alemanha, onde o crescimento do PIB tem, recentemente, sido fraco, a ERA prevê um crescimento do aluguer um pouco abaixo dos 5%, neste ano e no próximo.

Para além do crescimento, outra característica fundamental do mercado de aluguer atual na Europa é a consolidação. As maiores empresas de aluguer continuam a crescer, a investir e estão a tornar-se ainda maiores. As 39 empresas europeias presentes na nossa lista anual (IRN100 das maiores empresas de aluguer no mundo, publicada em junho) apresentavam, em 2018, um crescimento médio das receitas de 7%, impulsionado não só pela expansão orgânica, mas também pelas aquisições.

Esta tendência foi reforçada em junho com o anúncio de que a Loxam e a Ramirent, o número um e o número três, respetivamente, das empresas de aluguer na Europa, tinham chegado a acordo para uma fusão. Caso tenha sucesso, a fusão dará origem a uma empresa de aluguer que vale 2,3 mil milhões de euros e que está presente desde Portugal e Espanha, à Polónia, Estados Bálticos e Finlândia, num total de 16 países europeus. A nova empresa terá também importantes operações no Médio Oriente e representações em Marrocos, no Brasil e na Colômbia. A fusão dará origem a uma organização com um volume de negócios três vezes superior ao dos seus concorrentes mais próximos, a Cramo e a Kiloutou.

Poderá esta fusão desencadear outras, envolvendo, talvez, as maiores empresas de aluguer dos EUA? Há vários anos que os observadores do mercado mundial de aluguer preveem uma ação na Europa levada a cabo pelas maiores empresas de aluguer dos EUA. A maior destas empresas, a United Rentals, vale 7 mil milhões de euros e já é proprietária de uma pequena unidade de negócios na Europa, com a aquisição da BakerCorp, no ano passado. A United ainda tem muitas oportunidades de crescimento na América do Norte, mas tem agora uma ponte na Europa.

Com tantas coisas a acontecerem no setor do aluguer e tanto otimismo, o momento escolhido pelo *Ground Control* para esta edição é perfeito. Esperamos que seja do vosso agrado.

Para subscrever a IRN, vá a www.khl.com ou contacte thomas.allen@khl.com.

**Hitachi Construction Machinery**

## PREMIUM RENTAL

Em 2018, a HCME lançou o programa Aluguer Premium na Europa. Através deste programa, a HCME contribui para uma economia de partilha, que está focada não tanto na posse, mas na utilização conjunta de produtos e serviços.

Até 2020, a HCME planeia constituir uma frota de Aluguer Premium de 1.000 escavadoras e pás carregadoras. Para executar o programa, a HCME já investiu 40 milhões de euros em máquinas novas e irá aumentar este montante para cerca de 100 milhões de euros nos próximos 12 meses.

As empresas de construção podem beneficiar do Aluguer Premium da Hitachi através de:

- acesso aos mais recentes modelos e às mais recentes tecnologias da Hitachi, com cumprimento dos regulamentos relativos a emissões
- utilização das máquinas fora do imobilizado da empresa, com maior controlo de custos e maior flexibilidade para investir
- risco financeiro mínimo, com condições contratuais flexíveis
- flexibilidade para responder às flutuações da procura no mercado local
- oportunidade de «experimentar antes de comprar».

René Danielsson, diretor de Aluguer (esquerda) e Arnold van Benthem, diretor de Desenvolvimento do Aluguer

A HCME possui um Departamento de Aluguer, liderado pelo diretor de Aluguer, René Danielsson, e pelo diretor de Desenvolvimento do Aluguer, Arnold van Benthem, que irá continuar a crescer nos próximos anos. O primeiro ano do programa de aluguer tem tido muito êxito. «Estamos muito satisfeitos com os representantes da Hitachi que implementaram o Aluguer Premium nos respetivos países», afirma René.

«Graças a esta iniciativa, os clientes em toda a Europa podem explorar novas oportunidades de negócio», acrescenta Arnold. «Nas páginas que se seguem, mostramos como o aluguer de equipamentos Hitachi apoiou empresas em França, na Holanda e em Itália.»

## Relatório de aluguer

**Nome:** Sarl Munari
**Localização:** Les Houches, França
**Máquina alugada:** ZW180-6

# Acrescentar valor e flexibilidade

A procura de máquinas para aluguer está a crescer na região de Auvergne-Rhône-Alpes, em França, que é coberta pela Teramat, representante oficial da Hitachi na região, com sede em St. Girod. «O mercado de aluguer está a crescer e a capacidade de oferecer esta nova solução permite aos clientes uma maior flexibilidade na gestão do seu negócio», diz Pierre Mailland-Rosset, Diretor Comercial.

A Teramat tem uma equipa especializada e dedicada à manutenção da frota de aluguer. Germinal Diaz Serraz, diretor técnico, afirma: «Os procedimentos, na manutenção da frota de aluguer e das máquinas novas, são os mesmos, incluindo a utilização do ConSite. No entanto, damos instruções mais pormenorizadas aos operadores quando entregamos uma máquina de aluguer para garantir que sabem operar o equipamento e fazer a manutenção diária corretamente.»

Três meses após ter iniciado a oferta de equipamentos Aluguer Premium da Hitachi, a Teramat tinha já seis máquinas na rua com contratos de aluguer: uma pá carregadora ZW180-6 e uma ZW220-6, uma escavadora ZX135US-6 e três ZX85US-5. Pierre acredita que o mercado de aluguer irá continuar a crescer nesta região.

«As principais empresas, de dimensão nacional, têm uma estratégia de aluguer porque não querem ter máquinas e ter de responder pela sua manutenção. Apenas têm de calcular o preço por hora. E os custos são fixos e claros.

**«O mercado de aluguer está a crescer e esta nova solução permite aos clientes uma maior flexibilidade na gestão do seu negócio»**

Pierre Mailland-Rosset,
Diretor Comercial, Teramat

«Neste momento, no entanto, muitos dos nossos clientes de menores dimensões ainda preferem comprar as suas máquinas. Estamos numa zona turística, muito visitada, e o aluguer é um complemento e uma opção conveniente para trabalhos sazonais, por exemplo.»

## Um modelo maior para um contrato de curto-prazo

Um dos clientes da Teramat é a Sarl Munari, localizada na pitoresca estância de ski de Les Houches, perto de Chamonix Mont Blanc. A firma tem uma frota com nove escavadoras e três pás carregadoras Hitachi e é cliente da Teramat desde 2011. Esta empresa familiar é especialista em trabalhos de movimentação de terras, infraestruturas e construção.

Durante os meses de inverno, também se dedica à remoção de neve de parqueamentos de hotéis e de teleféricos, entre outros. Seis dos onze colaboradores da empresa estão envolvidos nestes desafiantes projetos noturnos, trabalhando frequentemente das 2h00 às 12h00, sob temperaturas que podem atingir os -18ºC.

Este inverno, a empresa conseguiu um novo contrato de remoção de neve e optou por aluguer uma pá carregadora Hitachi ZW180-6, por um ano, à Teramat. Com esta decisão, tornou-se no primeiro cliente de aluguer da Hitachi Construction Machinery (Europe) NV.

«Estamos satisfeitos com a Hitachi», diz Nicolas Munari, sócio gestor da empresa, juntamente com os seus três irmãos. «Também temos uma boa relação com a Teramat. A empresa tem uma boa reputação e um excelente Serviço Após-Venda.

Precisávamos de uma máquina maior do que a nossa ZW140-5 devido ao volume de trabalho», acrescenta. «Queríamos ver como evoluía o negócio com o novo cliente antes de adquirir a máquina e também queríamos ver se tínhamos trabalho para ela nos meses de verão.»

Para a remoção da neve, a Sarl Munari montou as correntes nos pneus e colocou uma lâmina no balde da ZW180-6. A máquina está equipada com luzes poderosas, frontais e traseiras, e com aquecimento na cabina, o que a torna adequada para o trabalho noturno a baixas temperaturas. A Teramat reduziu também o som produzido pela marcha atrás, uma característica importante para o trabalho em zonas residenciais.

O processo de aluguer levou apenas um mês, desde o início até à conclusão, e a ZW180-6 foi entregue em novembro. «Antes de fechar o acordo com o novo cliente, verificámos se a Teramat tinha a máquina de que precisávamos», afirmou Nicolas.

«Se não tivéssemos encontrado uma ZW180-6 para alugar, teria procurado adquirir uma máquina usada. A disponibilidade para nós é muito importante. A espera de um mês foi adequada, uma vez que o trabalho estava planeado e sabíamos quando íamos precisar da máquina.

«Voltaria a alugar uma pá carregadora Hitachi, especialmente para um projeto limitado no tempo. Quando se compra um equipamento, é necessária uma linha de crédito, mas pode alugar-se uma máquina por um período curto sem ter de recorrer a este instrumento. A despesa cessa quando se devolve a máquina.»

## Com a Hitachi, sem preocupações

Para a Charvin Entreprises, sediada em Annecy, o custo foi o fator decisivo para a opção pelo aluguer de uma escavadora média ZX135US-6. O equipamento, fornecido pela Teramat em dezembro de 2018, foi utilizado em diversos projetos nos primeiros três meses de um contrato de aluguer flexível. Um projeto em Saint-Jorioz envolvia a movimentação de terras e a construção de infraestruturas no empreendimento residencial Cosy Lac, composto por 44 novos apartamentos.

O diretor de obra, Fabrice Klemencic, afirma: «A nossa empresa pretendia alugar uma escavadora de 13 a 15 toneladas porque tínhamos o trabalho, mas não a capacidade financeira para adquirir, naquela altura, uma máquina desse porte.»

Fabrice apresentou o seu pedido à Teramat, representante local da Hitachi. Ele já conhecia bem Carlos Negrillo, comercial da empresa, desde os tempos em que esteve em outra empresa, onde também havia máquinas Hitachi. A reputação da Teramat e a qualidade do Serviço Após-Venda também foi um fator importante.

Além de ter permitido à empresa completar o projeto dentro do prazo e do orçamento, o aluguer da ZX135US-6 permitiu que a Charvin Entreprises experimentasse uma máquina nova. É a primeira Hitachi usada pela empresa, que tem uma frota de seis escavadoras e cinco pás carregadoras de outras marcas.

«A Hitachi permitiu-nos alugar esta nova escavadora e se tivermos trabalho gostaríamos de a adquirir», afirma Fabrice. «Habitualmente, é muito complicado alugar uma máquina, e se trabalharmos com uma empresa de aluguer não temos a opção de a comprar a máquina mais tarde. Optámos pela Hitachi e pela Teramat porque como dizemos: "com a Hitachi, não há preocupações".»

O operador, Cyril Bergeret, também está satisfeito com a nova máquina. «É a primeira vez que trabalho com uma escavadora Hitachi. É confortável, fácil de utilizar, rápida, e o ruído é muito reduzido. Pensaram em todas as funcionalidades para o operador e isso ajuda a que nos sintamos menos cansados no final do dia.»

Para assistir a um vídeo das máquinas para aluguer da Hitachi, vá a **www.youtube.com/user/HitachiConstruction**. Para receber uma versão digital da *Ground Control* com novos vídeos, registe-se online em **www.hitachicm.eu/iground-control**

## Relatório de aluguer

**Nome:** Charvin Entreprises
**Localização:** Annecy, França
**Máquina alugada:** ZX135US-6

**«Tínhamos trabalho, mas não tínhamos capacidade financeira para adquirir, naquela altura, uma máquina deste porte»**

Fabrice Klemencic, supervisor de obras, Charvin Entreprises

## Relatório de aluguer

**Nome:** Société Robert Chevillard
**Localização:** Rennes, França
**Máquina alugada:** ZX145W-6

# Novos clientes

O aluguer é um novo desafio que foi bem aceite pela Cobemat, o representante oficial da Hitachi para as regiões de Bretanha, Loire-Atlantique e Normandia, no noroeste de França. «É importante para nós enquanto ferramenta que nos permite abordar novos clientes e demonstrar as vantagens do nossos equipamentos e serviços», diz David Rodier, diretor executivo. «Oferece aos clientes a oportunidade de experimentar uma máquina da Hitachi e de ver no terreno as suas vantagens."

A procura de equipamento de aluguer, sobretudo no setor da construção, está a crescer nos 14 concelhos cobertos pela Cobemat. «Os nossos territórios registam um crescimento económico positivo, mas os clientes, em especial as PME (pequenas e médias empresas), não conseguem investir em grandes frotas.

«Essas empresas também precisam de soluções versáteis, com diferentes tipos de acessórios. É difícil investir em todos estes equipamentos em simultâneo. Com o aluguer, os clientes têm a flexibilidade de que necessitam e podem constatar as vantagens da Hitachi no terreno.»

**«Os mais jovens preferem mudar para modelos novos e equipados com novas tecnologias, mais rapidamente do que as gerações anteriores»**

David Rodier, administrador executivo, Cobemat

A Cobemat está focada em fazer contratos de aluguer de médio prazo (três a seis meses) através do programa "Aluguer Premium" da Hitachi. A aposta recai sobretudo em escavadoras, da ZX85USB-5 à ZX490LCH-6 e pás carregadoras, da ZW150-6 à ZW310-6. Oferece igualmente máquinas usadas para aluguer a um preço inferior, ao abrigo de um programa de aluguer próprio.

«Penso que a receita do aluguer será, no futuro, superior à das vendas», acrescenta David. «Os mais jovens preferem mudar para modelos novos e equipados com novas tecnologias, mais rapidamente do que as gerações anteriores. À medida que a tecnologia evolui, a manutenção torna-se mais complexa e os clientes têm mais dificuldades.»

## Flexível e competitiva

Um dos primeiros clientes do programa "Aluguer Premium" da Cobemat foi a Société Robert Chevillard, uma empresa de aluguer com 56 anos, sediada em Rennes, que aluga máquinas com operador a clientes para trabalhos de movimentação de terras e construção. Desde novembro de 2018, tem alugada uma escavadora de pneus ZX145W-6 com um contrato mensal.

«Comprámos a primeira Hitachi em 2002, uma escavadora de pneus ZX160W», afirma o diretor Christophe Talarmin. «Já tem 12.500 horas e está em perfeitas condições. Fomos conquistados pela eficiência, fiabilidade e vida útil da máquina.»

A empresa optou por uma ZX145W-6 porque precisava de uma máquina semelhante à sua ZX140W-5, com um raio de rotação curto e lança de dois elementos. Equipada com um engate rápido hidráulico, quadro de garfos e vários tipos de baldes, a máquina é muito versátil e já trabalhou, desde que foi entregue, em diversos tipos de obras e de projetos.

Entre maio e setembro de 2019, a ZX145W-6 foi usada na construção da uma nova estação de metro que faz a ligação dos arredores de Cesson-Sévigné a Rennes. A dona da obra é uma grande empresa francesa, responsável por todo o projeto e que entregou aquela empreitada à Société Robert Chevillard TP.

Um dos primeiros trabalhos da obra consistiu no alargamento da estrada e na preparação do terreno para a colocação do pavimento. Além dos trabalhos normais de movimentação de terras, a escavadora de pneus era muito utilizada para carregar e descarregar materiais e para ajudar a deslocar pequenos equipamentos na obra.

«Estamos muito satisfeitos com o sistema de aluguer da ZX145W-6», diz Christophe. «Quando não há trabalho, não temos custos com a máquina. O "Aluguer Premium" da Hitachi também garante uma manutenção perfeita. Além disso, a Cobemat dá-nos toda a confiança. O equipamento é permanentemente monitorizado pelos Serviços Após-venda do representante da Hitachi e isso para nós é muito importante, porque quando os clientes nos contactam as máquinas têm de estar prontas para trabalhar.»

«É muito provável que voltemos a utilizar o programa "Aluguer Premium"», conclui. «Permite-nos demonstrar a eficiência do equipamento Hitachi aos nossos clientes e dar resposta às suas necessidades, com uma oferta competitiva.»

Para assistir a um vídeo da Hitachi ZX145W-6, vá a **www.youtube.com/user/HitachiConstruction**. Para receber uma versão digital da *Ground Control* com novos vídeos, registe-se online em **www.hitachicm.eu/iground-control**

## Relatório de aluguer

**Nome:** KB Group
**Localização:** Amsterdão, Holanda
**Máquinas alugadas:** ZW310-6 and ZW370-6

# Novos mercados e oportunidades

A procura de máquinas de aluguer está a crescer na Holanda e por isso o setor ganhou importância estratégica para a Hitachi Construction Machinery Nederland, de acordo com o seu diretor-geral adjunto com o pelouro das Vendas Nacionais, Gijs van Heertum.

«O nosso objetivo é dar a melhor resposta possível às necessidades dos nossos clientes», afirma. «Fazemo-lo sendo mais flexíveis, prestando um Serviço Após-Venda de qualidade e oferecendo soluções como o "Aluguer Premium". »

«A procura neste setor está a crescer, porque as empresas precisam de uma solução que as ajude nos anos de maior incerteza económica. E os clientes preferem falar com os seus fornecedores de equipamentos habituais, em vez das empresas de aluguer.»

A HCM Nederland tem soluções de aluguer de curto, médio e longo prazo e abrange toda a gama de escavadoras Zaxis-6 (de rastos e de pneus) e pás carregadoras ZW-6. «Há uma mudança de mentalidade no setor e a procura de soluções rápidas, just-in-time, são cada vez mais habituais,» continua Gijs. «Os clientes estão a trazer essa mentalidade para trabalho do dia-a-dia e esperam que a Hitachi lhes ofereça soluções. Como sempre tem feito.»

«No aluguer, os clientes têm um custo fixo para o equipamento durante toda a obra. Além disso, há uma flexibilidade total, quando é preciso complementar a frota de equipamentos em obra; antes tínhamos que "encontrar trabalho para a máquina" e agora temos que "encontrar a máquina para o trabalho". Deste modo, conseguimos apoiar os nossos clientes e ao mesmo tempo expandir o negócio para outros setores, tais como a reciclagem.»

**«Com o aluguer das pás carregadoras Hitachi sabemos quais são os nossos custos operacionais fixos e isso é uma enorme vantagem»**

Jan-Otto van Olst,
Diretor, KB Group

Jan-Otto van Olst (esquerda) e Martin Visser (HCM Nederland)

## Quando o Serviço Após-Venda conta mais

O Grupo KB é um exemplo típico de como a HCM Nederland tem melhorado a sua presença em mercados de nicho. A empresa presta diversos serviços relacionados com a transformação e o transporte de 650.000 toneladas por ano de matérias-primas para a indústria europeia do aço.

Estrategicamente sediado no porto de Amsterdão, o Grupo KB tritura, lava, separa e mistura os materiais em produtos básicos de elevada qualidade, tais como a antracite, o carvão pulverizado, o minério de ferro e a sucata metálica.

O Grupo KB tem expandido a sua frota de máquinas para sustentar o seu crescimento. A frota inclui as escavadoras ZX350LC-6 e ZX300LC-6, uma pá carregadora ZW370-6 (alugada através do "Aluguer Premium" da Hitachi), duas pás carregadoras ZW310-6 (uma das quais alugada através do mesmo programa) e ainda uma ZW95-6.

«Para nós é preferível alugar estas máquinas a um representante da Hitachi» diz o diretor do Grupo KB, Jan-Otto van Olst. «As nossas pás carregadoras trabalham arduamente e estão abrangidas por um contrato de manutenção total, que nos dá uma grande segurança.

«O mercado pode mudar rapidamente e o Grupo KB precisa de reagir com rapidez. Tendo estes fatores em consideração, o aluguer ajuda-nos a evitar perdas inesperadas. Para nós, também é um bom modelo de negócio, porque dispomos da mais recente tecnologia, com novos motores adaptados às baixas emissões e com reduzido consumo de combustível.»

Jan-Otto recebeu diversas recomendações pessoais antes de escolher o fornecedor para a sua empresa: «Um amigo recomendou as máquinas Hitachi pela sua eficiência operacional e facilidade de utilização para os operadores.

«Tinha razão e acredito que o número de funcionalidades no painel de instrumentos consegue o equilíbrio ideal em termos de complexidade. E esta é uma questão importante, porque podemos mudar de operador e não existe impacto na produtividade e na qualidade do trabalho.

«Outros amigos sublinharam a fiabilidade do equipamento Hitachi e a minha primeira experiência foi com uma escavadora ZX470. Fez 5.000 horas sem um único problema.»

Desde que se instalaram no porto de Amsterdão, em 2016, a preferência de Jan Otto em relação à Hitachi e à HCM Nederland ganhou ainda maior sentido: «Estou muito satisfeito com o conjunto de equipamentos e serviços oferecido pela Hitachi. As pás carregadoras e as escavadoras trabalham muito bem e o responsável pelo Serviço Após-venda da HCM, Martin Visser, é espetacular e cumpre sempre com a sua palavra.

«Com o aluguer das pás carregadoras Hitachi sabemos quais são os nossos custos operacionais fixos e isso é uma enorme vantagem. E se há alguma questão a resolver na área do após-venda, contacto o Martin, mesmo que seja num fim-de-semana. Se a pá carregadora está parada, todo o processo está parado. A disponibilidade das nossas pás carregadoras é de importância vital e por isso temos de as manter a funcionar. E corre sempre tudo muito bem»

Para assistir a um vídeo da Hitachi ZW310-6, vá a **www.youtube.com/user/HitachiConstruction**. Para receber uma versão digital da *Ground Control* com novos vídeos, registe-se online em **www.hitachicm.eu/iground-control**

**«Não queremos pensar mais nas máquinas depois de assinar o contrato e preferimos ter um custo fixo, sem imprevistos»**

Franco Tampieri,
Sócio e diretor de Compras, Grupo Tampieri

## Relatório de aluguer

**Nome:** Grupo Tampieri
**Localização:** Faenza, Itália
**Máquinas alugadas:**
oito pás carregadoras ZW180-6

# Aluguer de confiança — 24 horas por dia e 7 dias por semana!

Há oito anos que a SCAI, representante italiano da Hitachi, aluga oito pás carregadoras ZW180 ao Grupo Tampieri. Em reconhecimento do terceiro contrato de aluguer sucessivo, a *Ground Control* deslocou-se à cidade de Faenza para perceber porque é que o acordo funciona tão bem para ambas as partes.

O Grupo Tampieri, que celebrou 90 anos em 2018, é líder de mercado no setor de processamento de óleo de girassol em Itália e líder mundial na produção de óleo de semente de uva. Uma parte fundamental do processo de produção da empresa envolve o manuseamento das sementes e de outras matérias-primas, com uma frota de pás carregadoras Hitachi.

Estas máquinas estão alugadas desde 2011 à SCAI, representante da Hitachi em Itália, até que chegou a altura de renovar a frota e o contrato de aluguer em vigor. Depois de ter falado com outras empresas que usam pás carregadoras em trabalhos semelhantes, a Tampieri reuniu-se com os representantes de cinco marcas de equipamentos.

## A importância da cooperação

No fim, a decisão de alugar oito Hitachi ZW180 teve a ver, sobretudo, com a melhor relação qualidade/preço, mas nas palavras de Franco Tampieri, um dos sócios da empresa e Diretor de Compras, foi igualmente determinante a "sensação" transmitida por cada um dos potenciais fornecedores durante a negociação

«Para nós, não é apenas importante a escolha de um fornecedor de aluguer, mas também fazer esta seleção com base no nível de cooperação. Aprendi esta lição inestimável do meu pai e do meu avô. Consequentemente, procuramos uma empresa que oferece um preço competitivo, mas que também sabemos que vai estar do nosso lado. E estas características estavam bem representadas na proposta da Hitachi.

«Fomos apresentados à Hitachi e à SCAI através de uma recomendação pessoal. Logo desde o primeiro encontro, tive uma sensação positiva sobre o aluguer das pás carregadoras Hitachi à SCAI e sobre a forma profissional como trabalhavam. Tinham resposta para todas as questões, conheciam bem as nossas necessidades e estavam muito à vontade em tudo o que diziam.»

A SCAI iniciou o negócio de aluguer em 1997 e tem uma frota de 1.000 equipamentos disponíveis para contratos de curto, médio e longo prazo. Alessandro Cesaretti, diretor da Divisão de Aluguer, afirma: «Estamos muito satisfeitos com a relação que temos com a Tampieri. Não tem havido problemas nestes últimos oito anos e esta empresa é um dos nossos clientes de aluguer mais importantes.»

«A Tampieri é uma marca forte e trabalhamos bem em conjunto para encontrar as melhores soluções. Este acordo de aluguer é representativo da forma como a SCAI está a diversificar o seu negócio para outros setores, além da construção e movimentação de terras. Em Itália, o mercado de aluguer é atualmente forte e há potencial para crescimento.»

O acordo inicial era para oito ZW180 e estas primeiras máquinas foram substituídas por oito novas ZW180-5 quando o contrato de aluguer foi renovado em 2015. E, no final do segundo período de quatro anos do contrato, os termos foram de novo negociados e foram entregues oito novas ZW180-6, em 2019.

## Uma excelente experiência

«Decidimos continuar a alugar pás carregadoras Hitachi à SCAI em 2015 e 2019 porque estamos satisfeitos, com as máquinas e com o apoio

prestado na venda e no após-venda», acrescenta Franco. «Temos tido uma excelente experiência com a SCAI que nos continua a proporcionar um bom retorno do nosso investimento.»

«O nosso primeiro foco é sempre o Serviço Após-Venda, porque nunca paramos e as máquinas trabalham em regime contínuo. O nosso fornecedor de aluguer deve conseguir resolver todos os problemas com rapidez. Não queremos pensar mais nas máquinas depois de assinar o contrato e preferimos ter um custo fixo, sem imprevistos.»

Esta opinião foi secundada por Pietro Tampieri, responsável pelo Departamento de Compras. «Quando a empresa compra uma máquina, é responsável pela sua manutenção e essa não é a nossa especialidade. Além disso, temos de considerar não só o custo de investimento como o custo operacional.

«As máquinas trabalham 24 horas por dia e 7 dias por semana e estamos muito satisfeitos com a SCAI porque o Serviço Após-Venda é rápido e mantém as máquinas sempre disponíveis e a funcionar bem. As ZW180-6 são essenciais para a nossa operação, porque estão no início do processo de produção. Por isso, necessitamos de máquinas com grande fiabilidade.»

«Tem tudo a ver com tranquilidade e essa é a questão mais importante no que toca ao aluguer das pás carregadoras. Se houver problemas, apenas temos de chamar a SCAI. E se houver uma questão técnica que não pode ser resolvida no prazo de um dia, seja qual for a razão, ser-nos-á disponibilizada outra máquina.»

## A máquina perfeita

As Hitachi ZW180-6 movimentam as sementes e o produto acabado (farinha produzida a partir das sementes) de um lado da fábrica para o outro. As sementes estão armazenadas numa área contígua à primeira fase de transformação, para que sejam facilmente integradas no processo produtivo e a pá carregadora é a máquina ideal para esse serviço.

Cada máquina movimenta mais de 1.000 toneladas de material por dia e os operadores trabalham em três turnos. Não lhes é possível fazer todas as tarefas nos turnos da noite, principalmente devido à falta de camiões, mas a principal prioridade é alimentar a produção com a matéria-prima, neste caso, as sementes.

O período com maior movimento na empresa vai de agosto a março, coincidindo com a época das colheitas. Nesse período, passam na fábrica cerca de 200 camiões por dia. Uma vez entregues as sementes, a Tampieri tira uma amostra para análise, para garantir a qualidade do material e depois disso as sementes são descarregadas para a zona de armazém.

Em seguida são armazenadas e preparadas para a extração do óleo, por esmagamento e extração química. Depois de refinado, o óleo é armazenado até ao envio para o destino final.

Christian Cimino, diretor de equipamentos da Tampieri, diz: «A fiabilidade das pás carregadoras é vital, porque não podemos ter paragens. Temos assistido ao desenvolvimento das diferentes máquinas da série ZW180 e a mais recente, a ZW180-6, é mais fácil de operar, tem mais tecnologia e é mais intuitiva.

«A visibilidade da cabina também melhorou e o consumo de combustível desceu cerca de 20% em relação ao modelo anterior, o que é impressionante. Tem uma excelente capacidade de carga e é muito rápida. Na minha opinião, é a máquina perfeita para este trabalho!»

Para assistir a um vídeo da Hitachi ZW180-6, vá a **www.youtube.com/user/HitachiConstruction**. Para receber uma versão digital da *Ground Control* com novos vídeos, registe-se online em **www.hitachicm.eu/iground-control**

## 90 anos de crescimento e inovação

A Tampieri iniciou a sua atividade em 1928, quando Alfredo Tampieri comprou uma máquina para extrair óleo das sementes de uva. Ao longo dos anos, a empresa diversificou a sua atividade e acrescentou outros óleos alimentares produzidos a partir de sementes à sua carteira de produtos.

A procura levou a que o Grupo Tampieri expandisse a sua atividade para o estrangeiro e foi necessário aumentar a capacidade de produção. A empresa criou a Agf Cereal Rumena, em Bucareste (Roménia) e a Tampieri Hungaria, em Budapeste (Hungria), para garantir o acesso a mais matérias-primas (girassol, milho e semente de uva), de forma a alimentar a unidade industrial de Faenza. A cidade, situada a cerca de 50km a sudeste de Bolonha, é também a casa da quarta geração da família Tampieri e dos seus 280 empregados.

A Tampieri conquistou também uma forte reputação na área da investigação e produção de equipamentos biomédicos e é vista como uma empresa moderna, tecnologicamente avançada e amiga do meio ambiente, especializada no tratamento das águas residuais das suas fábricas e de outras fábricas da região. Além disso, em linha com a sua atitude responsável em relação ao ambiente, a empresa utiliza os subprodutos da fábrica para gerar energia, para consumo próprio e para a rede elétrica nacional.

Fábrica de produção de óleos de sementes e óleos refinados da Tampieri, em Faenza

SUPPORT CHAIN

# Otimizar o desempenho

**Os clientes Hitachi na Alemanha estão a tirar partido das vantagens dos bicos e suportes para baldes da linha GET. Neste artigo, mostramos a importância desses acessórios nas pás carregadoras Hitachi e as vantagens no dia-a-dia.**

Os baldes, bicos e suportes originais Hitachi da linha GET permitem melhorar o desempenho das escavadoras e pás carregadoras Hitachi em vários tipos de trabalhos. Fabricados na Europa com os parâmetros de qualidade da Hitachi, os baldes têm uma grande robustez e capacidade de enchimento, permitindo aumentar a produtividade e a eficiência operacional dos equipamentos.

A linha GET para pás carregadoras tem uma grande variedade de bicos e suportes de origem ajustados ao tipo de balde. A oferta em relação aos baldes inclui o balde standard para trabalhos em geral, o balde de rocha para pedreiras e as versões de descarga elevada, para carregar camiões e tremonhas. Há depois várias outras opções, como o fundo plano ou redondo, guardas anti derrame, arestas retas ou em V, lâminas, segmentos de desgaste, barras laterais anti-desgaste, entre outras, para configurar o balde em função do trabalho específico da pá carregadora.

Os baldes originais são a ferramenta ideal para as pás carregadoras Hitachi. Ajustados à engenharia de construção dos equipamentos, garantem melhores desempenhos e maior eficiência operacional (qualidade e velocidade de trabalho). São 10% mais leves do que os outros baldes, permitindo uma maior capacidade de elevação e redução do consumo de combustível. O selo de qualidade Hitachi no balde ajuda também a aumentar o valor da pá no mercado de usados.

A MMRHP Metzner Recycling GMBH (Metzner Recycling), de Erlangen, Alemanha, é um dos clientes rendido às vantagens dos baldes da linha GET. Em maio de 2019 recebeu uma ZW150-6

ZW310-6 com um balde Hitachi para trabalhos gerais

ZW370-6 da Schüssler com balde de rocha original

com balde standard e dentes aparafusados, que foi trabalhar na demolição de cinco edifícios na obra do futuro Campus da Siemens, numa área com 38.000m².

Graças ao seu design compacto, mobilidade, facilidade de operação, a ZW150-6 foi útil numa grande variedade de trabalhos, tais como, movimentar materiais e escombros, carregar o britador móvel, carregar os camiões e espalhar agregados.

Michael Metzner, sócio da empresa, diz: «Falei com a Kiesel, distribuidor da Hitachi na Alemanha, sobre as vantagens s da ZW150-6 e do balde e não tive dúvidas de aquela era a melhor solução.»

«A maior parte dos nossos baldes são de fundo plano», acrescenta. «Este balde tem um perfil arredondado, com uma taxa de enchimento superior e com mais tração, porque a máquina não patina. Isto permite trabalhar melhor, mais depressa e com menos custos, porque reduz o consumo de combustível e o desgaste dos pneus. Os dentes também duram o dobro do tempo dos dentes da concorrência.»

## Qualidade e eficiência

Michael decidiu comprar a pá de rodas Hitachi depois de a ver em ação no centro de demonstrações da Kiesel em Stockstadt, perto de Frankfurt. No Coreum, os clientes podem ver e experimentar as máquinas com diferentes acessórios. A área é dividida em secções com características diferentes, para permitir ver as escavadoras e pás carregadoras em diferentes ambientes e tipos de trabalhos.

Para Bastian Mesmer, Gestor de Produto no segmento das pás carregadoras, o balde é uma peça chave da máquina. «É uma das principais componentes neste tipo de máquina, porque está na frente de trabalho», diz. «É preciso definir muito bem o tipo de balde que se quer, em função do tipo de trabalho, do material com que a máquina vai trabalhar e das condições do local. Podemos ajudar o cliente com a nossa experiência e recomendar o perfil, o tipo de balde e o conjunto de opções que tem ao seu dispor.»

«As vantagens dos baldes originais para os clientes têm a ver com o design industrial e a qualidade do aço (HARDOX® leve de alta resistência), que resultam em maior percentagem de enchimento, maior velocidade de trabalho e redução de custos. E é claro que o balde tem que ser ajustado ao tamanho da máquina.»

A TBS Transportbeton Schüssler GmbH & Co. KG (conhecida apenas por Schüssler), é outro cliente da Kiesel e de pás carregadoras Hitachi, que optou por um balde de origem. A empresa fornece 600 tipos de betão pronto e agregados para obras em toda a Alemanha.

A empresa tem quatro pás carregadoras Hitachi (duas ZW310-6 e duas ZW370-6) em duas pedreiras localizadas na zona oeste do país, em Kerpen e Manheim. As ZW370-6 trabalham na frente da pedreira, a carregar o material para o tapete. As duas máquinas têm baldes de rocha originais, preparados para trabalhos pesados de carga e descarga de material abrasivo e com excelente poder de penetração.

As duas ZW310-6 carregam, cada uma, cerca de 200m³ de material classificado em cada turno de oito horas. O material depois é transportado para ser transformado numa das fábricas de betão da empresa. As pás carregadoras Hitachi têm baldes convencionais, para trabalhos gerais e além de carregar os camiões são utilizadas em vários tipos de trabalhos.

A Schüssler escolheu este balde depois de falar com a Kiesel. «O vendedor conhece o nosso trabalho e aconselhou-nos este tipo de balde. E nós confiámos na sua experiência e conhecimento» diz o Diretor Executivo, Jochen Wonka.

«Temos uma boa relação com a Kiesel. Têm um bom Serviço Após-venda e as pás carregadoras são excelentes. É um produto com a qualidade e a fiabilidade que caracterizam a Hitachi.»

Par mais informações sobre os baldes originais Hitachi para pás carregadoras, contacte a Moviter.

Para assistir a um vídeo das pás carregadoras ZW-6 vá a **www.youtube.com/user/HitachiConstruction**. Para receber uma versão digital da *Ground Control* com novos vídeos, registe-se online em **www.hitachicm.eu/iground-control**

# Testados ao limite

**O vasto e remoto interior da Austrália é um dos ambientes mais duros que podemos imaginar. Com temperaturas extremas, na ordem dos 40-50º no verão, e uma paisagem árida que se altera rapidamente devido aos frequentes ciclones e às tempestades, é o lugar perfeito para os dumpers rígidos e para as escavadoras de grande porte da Hitachi aprovarem a sua robustez e fiabilidade.**

A mineração é a principal atividade económica do oeste da Austrália, dando resposta à crescente procura de ferro e de aço a nível mundial. O minério de ferro, na sua maioria, é extraído da região de Pilbara, onde a Roy Hill gere uma operação responsável pela extração e transporte, por via ferroviária e portuária, de 55 milhões de toneladas por ano (mt/a). Aqui, o equipamento Hitachi desempenha um papel fundamental no apoio ao negócio de exportação para os principais mercados internacionais.

Por ser uma atividade difícil e sujeita a grandes flutuações de mercado, é importante otimizar a margem negociada em cada tonelada de minério produzida. Este foco significa que a operação não está apenas preocupada com a quantidade de minério de ferro extraído, mas sobretudo com a sustentabilidade da operação a longo prazo, com os custos operacionais e com a qualidade do material extraído.

O minério de ferro da Roy Hill é transportado através de uma ferrovia exclusiva, ao longo de 344km até Port Hedland, onde o produto é carregado em navios. Em dezembro de 2015, a Roy Hill fez a sua primeira exportação. Desde essa altura, há um fornecimento constante de mercados externos, a partir de dois atracadouros, com destino ao Japão, Coreia, China e outros mercados.

## Quanto maior, melhor

A frota da Roy Hill inclui 24 unidades do maior dumper rígido da Hitachi, o EH5000AC-3, e três EX8000-6, a maior escavadora da Hitachi. A frota inclui também cinco escavadoras EX5600-6, quatro EX3600-6 e uma EX1200-6.

Todos estes modelos foram fabricados com os mais elevados padrões na fábrica da Hitachi Construction Machinery Co., Ltd, na fábrica de Hitachinaka-Rinko Works, no Japão. Nesta unidade industrial são montadas, pintadas, verificadas e testadas e em seguida desmontadas, para serem transportadas para clientes em todo o mundo. A fábrica está convenientemente localizada perto do porto de Rinko e a entrega na Austrália leva cerca de um mês.

Os dumpers rígidos e as escavadoras para minas da Hitachi são concebidas para trabalhar perfeitamente em conjunto e partilham a melhor tecnologia Hitachi. Os dumpers rígidos, por exemplo, incluem o avançado sistema de transmissão CA, desenvolvido no Japão para os comboios de alta velocidade. Os principais componentes eletrónicos são desenvolvidos e fabricados na fábrica de Omika Works, da Hitachi Ltd, localizada a cerca de 15km. Estes componentes incluem o quadro de comando, retificador e IGBT. Os motores de translação são fabricados numa outra unidade da Hitachi, a Yamate, igualmente localizada perto de Rinko.

## Fiabilidade a longo prazo

As máquinas Hitachi são rigorosamente testadas, 24 horas por dia e 7 dias por semana, para garantir que têm a qualidade, segurança e robustez de um equipamento Hitachi. Os testes realizam-se na

**«O controlo de qualidade que é feito no Japão dá-nos muita confiança»**

Ian Wallace,
Diretor de Produção,
Roy Hill

**«O Aerial Angle é um sistema de segurança fantástico dos dumpers Hitachi»**

Tarra Ninyette, operador, Roy Hill

área de experimentação e demonstração de Urahoro, no extremo norte de Hokkaido, a principal ilha do Japão, onde as temperaturas podem atingir, no inverno, -30º.

Nesse local foi especialmente criada uma pista de 5km para os dumpers, com 1km de declives com diversos graus de inclinação, para simular as condições das minas a céu aberto e pedreiras. Durante os ensaios, a Hitachi examina aspetos como os travões e a direção, para garantir que cumprem as normas ISO adequadas. Os ensaios do Hitachi Drive Control System (que consiste no controlo autoblocante do diferencial pneus, sistema de controlo de marcha e controlo derrapagem) são desenvolvidos para garantir ciclos de trabalho mais rápidos, eficientes e seguros, com mais produtividade e rentabilidade no fim do dia de trabalho.

Outros exemplos de ensaios em Urahoro incluem o sistema de visão periférica Aerial Angle e as atualizações ao software dos sistemas informáticos de monitorização e telemetria. Estes procedimentos rigorosos constituem uma parte fundamental do processo de desenvolvimento na Hitachi. Asseguram que o equipamento cumpre os requisitos de clientes como a Roy Hill e que cumpre os requisitos de qualidade da própria marca.

Na mina da Roy Hill em Pilbara, o processo de extração de minério de ferro tem início com a limpeza, remoção e armazenagem da camada superficial do solo para uma reabilitação progressiva, finda a extração nas jazidas. No âmbito do estudo de conformidade ambiental desenvolvido pela Roy Hill, o terreno será reposto no seu estado original após ter sido concluída a extração do mineral. Uma vez removida a camada superficial do solo, o terreno é perfurado e são inseridos explosivos.

Após a perfuração e o fogo, uma escavadora carrega os dumpers rígidos Hitachi AC-3 com os resíduos, que são transportados para diversos locais de descarga. O minério é transportado para as britadeiras onde é britado, crivado e classificado.

Uma vez processado, o minério é lavado, seco e armazenado, pronto para ser carregado em vagões para uma jornada de 344km até Port Hedland. São utilizadas para este transporte vinte e seis locomotivas, com diferentes configurações de transporte, que podem ter atrelados até 236 vagões cheios de minério.

Nas instalações portuárias, construídas para essa finalidade, os vagões são descarregados por um equipamento especial (virador de vagões) e o minério é carregado para navios, a caminho dos respetivos mercados internacionais.

## Um papel essencial

Todos os dias, são carregados com minério até seis comboios com 2,6km de comprimento, para cumprir as atuais metas de produção. A importância da fiabilidade dos dumpers rígidos Hitachi para satisfazer as necessidades de produção e a procura, não pode ser subestimada.

Ian Wallace, Diretor de Produção da Roy Hill, explica: «Os dumpers rígidos Hitachi trabalham em condições muito duras e o controlo de qualidade que é feito no Japão dá-nos muita confiança.

«Temos vinte e quatro EH5000AC-3 na mina e estas máquinas têm a dimensão ideal para a nossa operação e para as nossas escavadoras EX8000-6. Proporcionam grandes economias de escala na frente da mina e na quantidade de material processado. E a transmissão elétrica, em vez da tração mecânica convencional, tem grandes vantagens ao nível da eficiência e da manutenção.»

Com a mina a trabalhar 24 horas por dia e 7 dias por semana, a fiabilidade do equipamento, ou a "saúde dos ativos" como lhe chamamos aqui na Austrália, é primordial e obriga a uma cooperação constante entre os técnicos da Roy Hill e os representantes da Hitachi. A manutenção preventiva e o acesso aos dados sobre o desempenho obtidos através das soluções de monitorização da Hitachi, incluindo o e-Service e ConSite, são fundamentais.

«Desde que temos as EH5000 temos tido muito apoio por parte da Hitachi», diz Kevin Weary, Diretor de Equipamentos. «Temos dois representantes da Hitachi no local a tempo inteiro, que ajudam com todas as questões relativas à "saúde dos nossos ativos". Fornecem-nos os dados de que precisamos, sempre que necessário.

«Com o avanço no sistema de monitorização, temos informação útil todos os dias sobre os equipamentos e sobre a operação. Além disso permite-nos otimizar a manutenção. Desde que os dumpers estão no local, que o desempenho tem sido excelente. Estamos mesmo muito satisfeitos com o equipamento.»

## Vista da cabina

A segurança e o conforto do operador são também vitais. Os turnos são longos, as condições são um desafio constante e as dimensões dos dumpers são significativas. O operador está sentado muito acima do nível do solo e dirige uma máquina de 500 toneladas, que pode atingir uma velocidade de 56km/h, transportando cargas até 296 toneladas. Não é brincadeira.

Afortunadamente, os dumpers rígidos Hitachi foram desenvolvidos e são fabricados para garantir o melhor desempenho, mas também a maior segurança. A ergonomia desempenha um papel fundamental no desenho da cabina, que proporciona um posto de trabalho cómodo para o operador, com uma excelente visibilidade para o exterior. Outra vantagem é o sistema Aerial Angle, que permite que o operador tenha uma visão de 360º por fora do dumper, permitindo, por exemplo, ver o que se passa atrás da caixa de carga.

Tarra Ninyette, operador, explica: «O Aerial Angle é um sistema de segurança fantástico dos dumpers Hitachi. A tecnologia de deteção de objetos e prevenção de colisões permite aos dumpers trabalhar com mais segurança e produtividade.»

«As funcionalidades do dumper são perfeitas para as condições que temos aqui, na Roy Hill. Os sistemas de transmissão CA funcionam muito bem, são seguros e permitem que os dumpers se imobilizem dentro da capacidade de travagem.»

## O cor-de-rosa é o novo laranja

Todos os dumpers rígidos Hitachi EH5000AC-3 da Roy Hill têm as caixas basculantes pintadas de rosa vivo, numa homenagem às mulheres com cancro da mama e também em homenagem ao grande número de mulheres que trabalham ao lado dos homens, em condições muitas vezes duras e difíceis.

«A nossa Presidente Executiva, a Sr.ª Gina Rinehart, tem uma associação de apoio às doentes com cancro da mama que também faz investigação desse domínio; no início de 1990, estabeleceu a primeira fundação para o cancro da mama na Austrália e a campanha dos dumpers cor-de-rosa insere-se nessa iniciativa», explica Ian.

«Há dumpers que têm o nome de colaboradoras da empresa ou de parceiros da Roy Hill que sofreram com o cancro da mama. Esta questão afetou muitos dos nossos colaboradores que também são defensores da causa. Temos cinco locomotivas cor-de-rosa, 130 vagões de minério cor-de-rosa e em breve iremos ter um separador magnético de alta densidade também em cor-de-rosa. Adicionalmente, a nossa Presidente é também a madrinha do primeiro navio de transporte de mercadorias cor-de-rosa do mundo, o Berge Toubkal, a mais recente aquisição da frota Berge Bulk e o maior navio a transportar minério da Roy Hill.»

Enquanto a cor do equipamento envia uma mensagem clara, o desempenho dos dumpers rígidos e das escavadoras Hitachi fala por si. Como resultado da elevada qualidade do fabrico e da engenharia no Japão, da comprovada tecnologia do grupo Hitachi Ltd, do rigoroso controlo de qualidade e do contínuo apoio após-venda, as máquinas Hitachi na Roy Hill garantem produtividade e fiabilidade a longo prazo numa das regiões com condições mais severas do planeta.

Para assistir a um vídeo dos dumpers rígidos da Hitachi, vá a **www.youtube.com/user/HitachiConstruction**. Para receber uma versão digital da *Ground Control* com novos vídeos, registe-se online em **www.hitachicm.eu/iground-control**

# Um investimento seguro

**Depois de três décadas a trabalhar com escavadoras Hitachi, um empreiteiro francês, apaixonado pela marca, investiu numa máquina para aplicações especiais. A Schmitt TP destaca a rapidez e a estabilidade da ZX135USL-6 nos desafiantes ambientes da floresta.**

O sócio da Schmitt TP, é cliente Hitachi há mais de três décadas, com trabalhos nas áreas da construção, movimentação de terras e demolição, na região da Bretanha, no noroeste de França. A sua primeira escavadora foi uma Hitachi EX220, adquirida em 1987, seguida por uma EX400 em 1989. Este modelo tem mais de 47.000 horas. Hoje em dia, a frota inclui 17 modelos Zaxis e ZW (15 escavadoras das 13 às 46 toneladas e duas pás carregadoras) e já inclui a mais recente aquisição: a ZX135USL-6 para a floresta.

Os trabalhos na floresta, tais como o abate, desbaste, limpeza e desmatação, entre outros, tem desafios muito próprios, com equipamentos especializados. Modificada de fábrica pela Hitachi, a ZX135USL-6 é a escavadora ideal para floresta. Tem uma maior distância ao solo em comparação com os modelos standard, para uma melhor mobilidade e tração em terrenos inclinados e tem uma estrutura inferior robusta, com uma estabilidade excecional. Além do reforço de vários componentes, está ainda equipada com proteções extra para o operador, para maior segurança.

Antes da entrega em fevereiro de 2019, a Cobemat, representante local da Hitachi, modificou a máquina de acordo com os requisitos da Schmitt TP. Foi instalado um sistema de lubrificação central para facilitar a vida dos operadores, uma proteção FOPS no teto da cabina para evitar os danos causados pelos ramos e árvores, e proteções extra para os tubos hidráulicos da lança.

A ZX135USL-6 foi ainda modificada para utilizar biocombustível, o que lhe permitiu conseguir uma certificação verde. Esta é uma vantagem adicional quando se trabalha em zonas de área protegida.

A escavadora florestal é perfeita para o trabalho da filial da Schmitt TP, a Mivois Environnement. Estabelecida em 2012, esta empresa está especializada no corte de árvores, arranque de cepos, destroçamento de resíduos e transporte. Aluga as máquinas com operador à Schmitt TP e seu diretor-geral da empresa, David Bodin, afirma:

«Habitualmente, trabalhamos com projetos num raio de 150 a 200 km de Rennes e podemos ter até cinco máquinas a trabalhar em simultâneo». Um dos projetos mais recentes foi o abate de árvores adjacentes a uma movimentada estrada de quatro vias, no âmbito do projeto de construção da nova interseção de Cesson-Sévigné, nos arredores de Rennes.

A partir da esquerda, David Bodin, diretor da Mivois Environnement e Florent Schmitt, sócio da Schmitt TP

## A abrir caminho

O dono da obra é o grupo de construção e infraestruturas Cola, que entregou a empreitada à Schmitt TP. Os trabalhos duraram um dia e meio. A ZX135USL-6, equipada com uma cabeça de corte, fez o abate das árvores, que a seguir passou pelo destroçador para produzir estilha. O produto foi transportado pelos camiões da Schmitt Transport para uma central na periferia de Rennes, gerida pela Dalkia, para ser convertido em energia elétrica, promovendo deste modo a economia circular.

«A estabilidade deste, comparação com uma escavadora standard, modelo é muito superior», diz David. O operador, Christophe Polisse, está de acordo: «O que mais me agrada na ZX135USL-6 é a estabilidade, a velocidade e a precisão. Para o meu trabalho, preciso de ver tudo. Tenho a câmara e uma excelente visibilidade. É muito bom.»

Para Florent Schmitt, sócio da empresa, a fiabilidade das máquinas da Hitachi é a principal vantagem. «Inicialmente, optámos por investir em equipamentos Hitachi devido à relação da nossa família com a família Beaulieu, da Cobemat. Desde então, temos comprado sempre Hitachi, devido à qualidade e fiabilidade das máquinas E já lá vão muitos anos.»

O Serviço Após-Venda Support Chain da Hitachi e o apoio prestado pela Cobemat são igualmente fatores importantes, bem como o feedback positivo por parte dos operadores. «Temos uma filosofia de "uma máquina, um operador", e os nossos colaboradores dizem-nos que estão satisfeitos com o conforto da cabina e com a suavidade e precisão da operação. São também intuitivas e fáceis de operar e por isso os operadores aprendem rapidamente a tirar o melhor partido das máquinas.»

Para assistir a um vídeo da Hitachi ZX135USL-6, vá a **www.youtube.com/user/HitachiConstruction**. Para receber uma versão digital da *Ground Control* com novos vídeos, registe-se online em **www.hitachicm.eu/iground-control**

# Quatro gerações de homens e máquinas

**O empreiteiro holandês A Molenaar tem uma história impressionante e uma relação de longa data com o representante da Hitachi Construction Machinery (Europe) NV na Holanda, a HCM Nederland. André Molenaar reflete sobre as origens da empresa e olha para o futuro do negócio, que está seguro nas mãos da quarta geração da família.**

Da esquerda para a direita: Peter, Arno, René e André Molenaar

A família teve as quatro gerações da ZX140W e da ZX210

Adam Molenaar (avô de André) iniciou o seu percurso profissional na agricultura, em Bergambacht, a leste de Roterdão, onde estabeleceu a sua empresa com um cavalo e um arado, em 1941. Aris Molenaar, seu sucessor (e tio de André), diversificou para o setor da construção. Quando André se juntou a Aris em 1998, a empresa deixou o setor agrícola para se concentrar na construção.

Aris deixou a empresa em 2006 e André ficou a trabalhar com o seu primo até ao início de 2019. Nesta altura, os seus três filhos adquiriram uma participação de 63% da empresa, que se juntou à participação de 37% do pai. O filho mais velho, Peter (30) e o seu irmão, Arno (28), gerem agora os projetos da empresa e preparam os concursos, enquanto o filho mais novo, René (26) gere a central de agregados da empresa associada, a Molenaar Zand en Grond BV.

Os Molenaar lideram uma equipa de 30 colaboradores e os contratos para a construção de estradas e saneamento contribuem com cerca de 60% a 70% do volume de negócios da empresa. O resto resulta de trabalhos de drenagem e terraplanagem.

A parceria da família com a HCM Nederland tem-se mantido ao longo dos tempos e hoje tem na excelente relação que mantém com Kees van Vliet, delegado comercial da Hitachi, o seu principal pilar. Kees van Vliet conhece André há mais de 29 anos e reconhece que o seu cliente é uma referência útil para outros potenciais clientes de equipamentos Hitachi. Kees costuma dizer que André é "o outro comercial" da zona. Ambos valorizam muito a confiança que se desenvolveu entre as duas empresas e a relação pessoal entre ambos.

A primeira escavadora Hitachi da empresa foi uma EX150LC, que o André também operava e que recorda como tendo «uma excelente facilidade de controlo». Quando assumiu a responsabilidade pela frota da empresa, esta consistia em cinco máquinas, mas era necessário investir em mais equipamentos, para conseguir dar resposta à procura.

Desde 2008, a frota cresceu para 20 máquinas e inclui: uma pá carregadora ZW180-5, três miniescavadoras Zaxis de raio curto, uma ampla gama de escavadoras, da ZX130LCN-6 à ZX350LC-3 e cinco escavadoras de pneus ZX140W.

«Tivemos quatro gerações da ZX210 e da ZX140W. Desde os modelos iniciais da série Zaxis, aos modelos "-3", "-5" e "-6"» afirma André. «A ZX210 é uma máquina com excelente, com uma grande versatilidade, que podemos utilizar em obras de maior ou de menor dimensão e que tem uma excelente estabilidade em terrenos instáveis. A ZX140W tem a dimensão ideal para a nossa operação e a lança de dois elementos permite-nos completar os trabalhos com grande facilidade e rapidez.»

Quando lhe perguntámos porque é que já comprou 40 máquinas Hitachi, André explica: «As máquinas, o Serviço Após-Venda e as pessoas continuam a ser excelentes. Temos tido muito poucos problemas ao longo dos anos e a facilidade de controlo continua a ser um dos pontos fortes. As máquinas têm uma boa relação qualidade/preço, um elevado valor de revenda e são bonitas! A Hitachi está sempre preparada para nos apoiar, se surgir um problema. O representante coloca-se sempre no nosso lugar.»

Com uma frota tão grande, a A. Molenaar atrai bastante a atenção das marcas da concorrência. No entanto, André tem sempre a mesma resposta para os outros comerciais: «Digo-lhes: "Olhem lá para fora, só temos máquinas Hitachi, não vale a pena tentarem!"

«A Hitachi é uma empresa de confiança e as máquinas têm uma grande qualidade e fiabilidade. As pessoas dizem que tenho óculos com lentes cor-de-laranja, mas tem tudo a ver com a nossa história! Ao longo destes 30 anos, a Hitachi desempenhou um papel muito importante no desenvolvimento do nosso negócio.»

O futuro para a A. Molenaar não é apenas brilhante, é também laranja. «Aguardamos com expectativa a nova geração de escavadoras Zaxis», acrescenta André. «Surpreende-nos sempre a forma como a Hitachi consegue melhorar uma máquina que já é quase perfeita.»

Olhando para o futuro, André espera que os seus filhos mantenham a estabilidade e o crescimento da empresa. «Quando eu tinha 30 anos, o meu sonho era ser dono de uma empresa e esse sonho tornou-se realidade. No entanto, nunca pensei que pudesse crescer desta forma. Se o meu avô pudesse ver como a empresa se desenvolveu, ficaria muito orgulhoso e surpreendido com o que quatro gerações de homens e máquinas alcançaram.»

Para assistir a um vídeo da A. Molenaar, vá a **www.youtube.com/user/HitachiConstruction**. Para receber uma versão digital da *Ground Control* com novos vídeos, registe-se online em **www.hitachicm.eu/iground-control**

# Igual ao original

**Compre miniaturas Hitachi em**
**www.hcmewebshop.com**