

KUBOTA

NO. 105

2016

TIMES



INDICE

ML LONGSTANDING AND ESTEEMED DISTRIBUTOR (Il distributore storico e di stima)

Gli Stati Uniti: Engine Power, Inc.

ML PROMISING NEW DEALER (Il nuovo concessionario promettente)

- India: Nirmala Automobiles PVT Ltd. (NAPL)
- Gana: Tanink Group Ltd.

ML CUSTOMER TESTIMONIALS (I testimonial dei clienti)

Indonésia: Moissonneuses-batteuses Kubota de série DC Modèles DC-70 et DC-35

PARTS & SERVICE

The 5th Kubota Group Technical Skills Competition

KUBOTA GLOBAL UPDATES

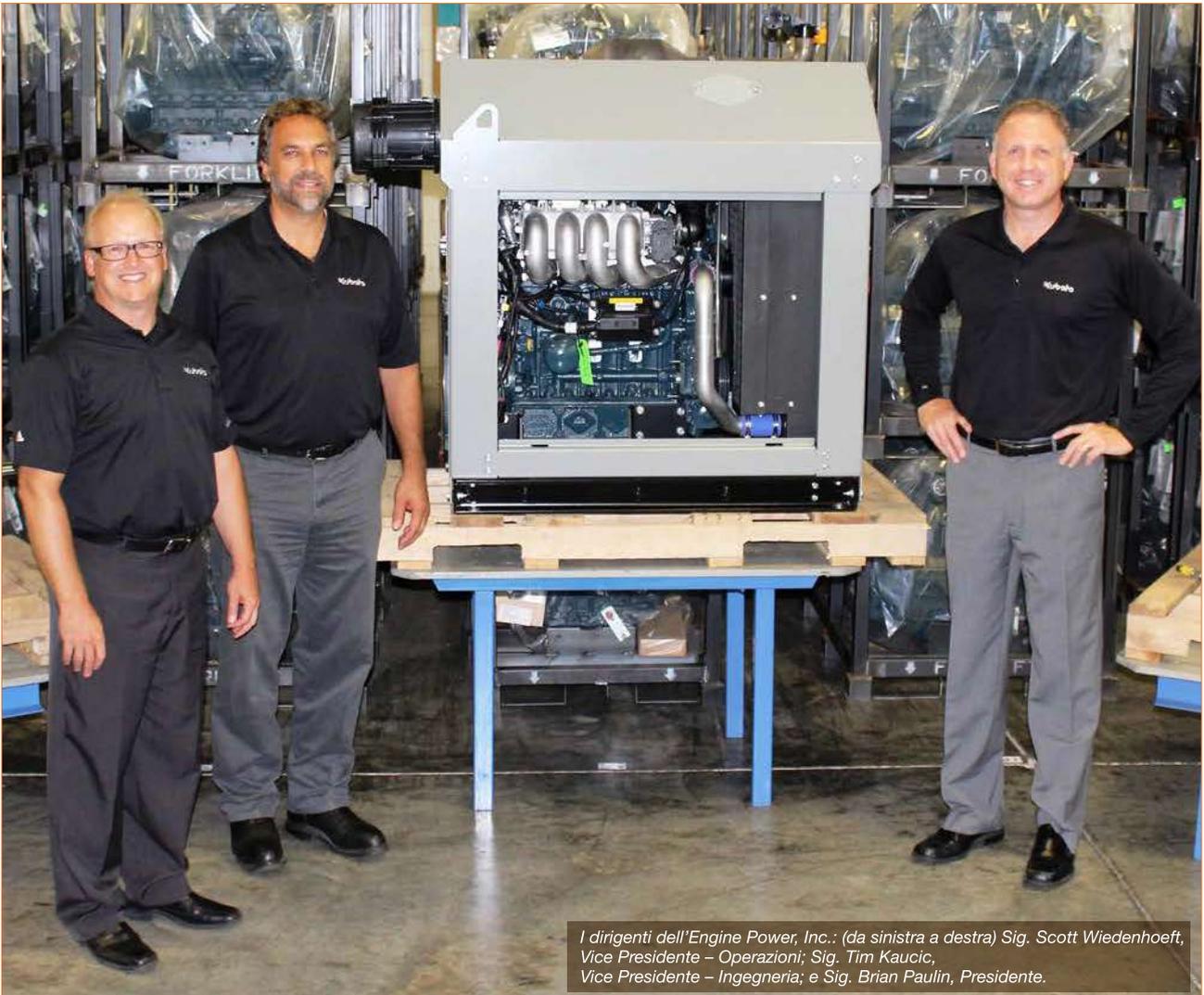
Updates from the global members of the Kubota Family

ML Questionario

Articoli segnati **ML** sono disponibili in Cinese, Francese, Tedesco, Indonesiano, Italiano, Giapponese, Coreano, Spagnolo, Tamile, Tailandese e Vietnamita.

Longstanding and Esteemed Distributor

Il distributore storico e di stima — Gli Stati Uniti



I dirigenti dell'Engine Power, Inc.: (da sinistra a destra) Sig. Scott Wiedenhoef, Vice Presidente - Operazioni; Sig. Tim Kaucic, Vice Presidente - Ingegneria; e Sig. Brian Paulin, Presidente.

Sig. Brian Paulin
Presidente

Distributore: **Engine Power, Inc.**

Sede: **Oconomowoc, Wisconsin, USA**

Fondazione: **1981**

Prodotti principali: **Motori Kubota e Motori di uso generale di Honda**

— *Ci può descrivere l'Engine Power, Inc, per favore?*

Paulin: Fra il Wisconsin, Illinois, Michigan, e le regioni nord-ovest dell'Indiana, siamo un distributore regionale per i motori delle attrezzature d'una varietà non stradali. La base dei nostri clienti comprendono dei produttori di attrezzature originali, concessionari indipendenti di servizi, aziende auto-gestione della flotta e gli enti governativi.



Area assemblaggio di Power Unit Motori Kubota. ▲►



◀ Dinamometro e strumento di collaudo applicati ad un Power Unit V2403-CR-TI-E4B.

——— *Da quanto tempo lavora in questa azienda?*

Paulin: Per tutta la mia carriera! Durante i miei tempi del collegio, ho iniziato il lavoro completando l'abilità di manutenzione e i lavori di magazzino. Poi dopo, ho imparato il lato delle vendite degli affari. Quando avevo ottenuto la laurea in Gestione Industriale e Ingegneria Meccanica presso la Purdue University, ho intrapreso le vendite di motori e pezzi sia per i clienti OEM che per i rivenditori. Dopo diversi anni, sono stato promosso alla gestione delle operazioni. Nel 1999, sono stato nominato Presidente/CEO quando i fondatori dell'azienda – Harvey e Mary Paulin – sono andati in pensione.

——— *Qual è la storia dell'azienda?*

Paulin: Engine Power, Inc. ha iniziato l'attività nel novembre del 1981 offrendo i motori ad accensione comandata nella linea di prodotti dei motori industriali di Ford. Nel 1982, siamo diventati un distributore di vendita e assistenza dei motori Kubota in Wisconsin e la parte alta del Michigan.



▲ Engine Power, Inc.

Nel 2006, le attività si sono espanse in quanto abbiamo acquistato l'Engine Works, Inc. – il distributore di motori Kubota per la maggior parte di Illinois, la parte bassa del Michigan ed un tratto di Indiana.

——— *Quale risultato avete avuto dal rapporto con Kubota?*

Paulin: Per oltre 34 anni, Engine Power, Inc. ha positivamente sviluppato le soluzioni di sistemi dettagliati e complementari per i motori Kubota di cui gestisce. I clienti acquistano l'unità dell'unico motore personalizzato per poter soddisfare le loro esigenze specifiche. Tali personalizzazioni includono i sistemi di montaggio dei motori, sistemi di presa di forza, sistemi di scarico, sistemi di comando, impianti elettrici e di controllo, sistemi di combustibile, sistemi di recinzione ecc.

——— *Come riassume l'attuale business status?*

Paulin: Nonostante le avverse condizioni economiche occasionali, il lavoro rimane possente grazie ad una base dei diversi clienti in una varietà di mercati nei quali includono l'edilizia, agricoltura, tappeto erboso e giardinaggio, supporto a terra delle airlines, manutenzione ferroviaria, irrigazione, disidratazione, e la generazione di potenza per i prodotti come le pompe antincendio, spazzatrici, compressori d'aria, montacarichi speciali, cippatrici, muletti, fogne jetter, ed aspirapolvere industriali.

——— *Secondo Lei, quali sono i vantaggi del marchio Kubota?*

Paulin: I nostri clienti rispettano la solida reputazione globale che Kubota ha guadagnato per la qualità, durabilità, prestazione e servizio in livello superiore. Loro sanno bene, quindi, che stanno prendendo la decisione più saggia possibile quando selezionano un motore Kubota per fornire le energie per la loro attrezzatura OEM. Inoltre, loro percepiscono che i motori Kubota forniscono i valori complessivi nel corso degli anni, i quali sono maggiori della disponibilità dei modelli offerti dai concorrenti.



▲ Foto di gruppo di personale di Engine Power, Inc.

——— *Che cosa significa per Lei personalmente il rapporto con Kubota?*

Paulin: Il rapporto di business con Kubota per questi 34 anni è stato un elemento essenziale del nostro successo. Le decisioni di investire nei nostri complessi, capacità ingegneria, e le efficienze dell'assemblaggio sono connessi direttamente alla nostra fiducia nell'ideazione e qualità di motori Kubota.

——— *Cosa prevede nel vostro rapporto futuro con Kubota?*

Paulin: Il business di motori affronta le sfide significative. Prima di tutto, sta evolvendo normative mondiali sulle emissioni. Fortunatamente, Kubota ha preso tutti i passi necessari per assicurare i suoi motori aderiscano a tutte le esigenze di normative emissioni globali nelle nostre gamme di potenza. Per la nostra parte, abbiamo investito in attrezzature come dinamometri, registratori di dati, misuratori di vibrazione, e strumenti di collaudo elettrici per assicurare che i motori che offriamo noi aderiscano precisamente alle esigenze dei nostri clienti. Sono sicuro che affrontando positivamente le sfide come sorgono, contribuirà a Kubota di far rimanere il leader nel mercato globale, ed a Engine Power, Inc. di avere il successo sempre più grande nelle nostre aree dell'operazione.

——— *Grazie mille per la Sua cooperazione.*

Promising New Dealer

INDIA

Il nuovo concessionario promettente



Sig. Santhosh S Valsalam

Amministratore Delegato

Concessionario: **Nirmala Automobiles PVT Ltd. (NAPL)**

Sede: **Trivandrum, Kollam, India**

Fondazione: **1996**

Prodotti principali:

Mini Escavatori Kubota, Trattori & Autobus SML Isuzu,

Attrezzature da edilizia Case New Holland,

Trattori New Holland, e Apparecchiature idrauliche Hyva



▲ Sig. V R Harikumar, Direttore.

—————*Ci può fornire i nostri lettori un breve profilo della vostra azienda, per favore.*

Santhosh: Nel 1996, ho incorporato Nirmala Automobiles Pvt. Ltd. (NAPL) insieme al Sig. V R Harikumar – il mio socio e anche è l’altro direttore dell’azienda. Nel 1997, abbiamo iniziato le nostre attività d’affari. Come il concessionario autorizzato per SML Isuzu (SMLI) per i distretti Trivandrum e Kollam nelle province meridionali di Kerala in India, abbiamo venduto quasi 6.000 trattori e autobus SMLI fino ad oggi. In realtà, NAPL ha una delle migliori quote del mercato tra tutti i rivenditori SMLI in India.

Dal 2014, stiamo fornendo i clienti anche le attrezzature da edilizia di Case New Holland, i trattori di New Holland, e le apparecchiature idrauliche di Hyva per l’intero paese del Kerala.



◀ L’ufficio NAPL in Nord Kasaragod – un sobborgo di Kasaragod city nel nord del Kerala.

Le cose che danno i contributi significativi per il nostro continuo successo sono, ampia fornitura dei pezzi, personale ben allenato, e officine dove forniscono il miglior servizio possibile ai clienti.

—————*Com'è il rapporto con Kubota?*

Santhosh: NAPL ha iniziato le vendite e il servizio per i Mini Escavatori di Kubota solo circa un anno e mezzo fa. In questo periodo relativamente poco, abbiamo già fornito più di quaranta unità ai nostri clienti. Tale risultato è estremamente incoraggiante considerando il fatto che i Mini Escavatori di Kubota non erano disponibili in precedenza nella nostra zona di operazioni. Dato che il mercato di mini escavatori in India è in continuo crescita e il potenziale nel futuro è piuttosto alto, NAPL è estremamente orgogliosa di essere associata con Kubota – il produttore numero 1 del mondo di mini escavatori. Non vediamo l'ora di essere un partner integrante del successo Kubota in India.

—————*Come disseminate le informazioni sui prodotti Kubota?*

Santhosh: Rendetoci conto che il marchio Kubota è nuovo per la maggior parte dei nostri clienti, teniamo eventi introduttivi come gli incontri clienti, ovviamente anche le dimostrazioni sul campo.



NAPL Showroom. ▲▶





▲ Sig. Santhosh S Valsalam e Sig. V R Harikumar con Mini Escavatori Kubota.

—————*Quali sono, a Suo avviso, i vantaggi del marchio Kubota?*

Santhosh: Qualità e prestazioni eccezionali! Essendo consapevoli di ciò, molti dei nostri clienti hanno già fatto gli acquisti ripetuti.

—————*Avete qualche richiesta a Kubota?*

Santhosh: Il mercato di mini escavatori in India è geograficamente ristretto a poche aree in questo momento. Con Kubota ora ci stiamo concentrando su espansione in nuove aree del paese, le vendite sono destinate a crescere in modo esponenziale. Per starci dietro a questo, credo che Kubota farebbe bene ad avere un impianto di produzione locale. Questo, non solo dà la possibilità di migliorare la competitività dei prezzi, ma anche contribuirà a Kubota a far diventare il leader del mercato in un periodo relativamente breve.

—————*La ringraziamo molto per il Suo input in merito alla NAPL.*

Promising New Dealer

GHANA

Il nuovo concessionario promettente



Sig. Roger Klogo

Presidente

Concessionario: **Tanink Group Ltd.**

Sede: **Tema, Ghana**

Fondazione: **1998**

Prodotti principali: **Generatori Kubota**



▲ Vista esteriore di Tanink Group Ltd.

———*Potrebbe dirci per favore un breve profilo di Tanink Group?*

Klogo: Commercianti generali e rappresentanti di manifattura, il Tanink Group fu incorporato in 1998. Poi dopo un tempo breve, acquisì il concessionario O&K Mining di Gana – manifattura tedesca di scavatori da mineraria. Dovuto alla diligenza dei suoi impiegati e offrendo servizio eccellente ai clienti, l’O&K Mining divenne rapidamente l’azienda “da andare” per l’attrezzatura da mineraria.

Dal 2000 quando CASE (Francia) e Astra Vehicoli (Italia) nominarono Tanink Group come loro rappresentanti esclusivi, l’azienda diventava concorrente potente nell’industria automobilistica e meccanica di Gana. Attualmente, Tanink Group ha 54 lavoratori – di cui 31 sono meccanici.

———*Qual è stata la Sua carriera con Tanink Group?*

Klogo: Lungo la strada, il percorso tortuoso e curvato ha provocato alcuni colpi e lividi. Fortunatamente, Tuttavia, Tanink Group ed io siamo arrivati a dove siamo in salvo e con successo, grazie alla nostra squadra tenente e leale.

———*Qual è stato l’elemento chiave che ha diretto allo stabilimento di un rapporto con Kubota?*

Klogo: Comunicazione chiara e convincente. Credo questo è l’elemento chiave quando si entra in qualsiasi lavoro o relazione personale. Quando si imbattono in problemi, comunicazione chiara e convincente dalle parti coinvolte rende possibile trattarli con successo.



Meccanici al lavoro. ▲▶



———*Come riassumerebbe l'attuale stato di lavoro?*

Klogo: Penso che il Tanink Group ha sperimentato crescita e successo attraverso il duro lavoro e dedizione di ognuno coinvolto. A Tanink, lavoriamo con quello che abbiamo e usiamo quello che abbiamo per crescere come un'azienda. Quello è il segreto che sta dietro al nostro livello di successo.

———*Ha qualche informazione sullo sviluppo imminente?*

Klogo: Per offrire la migliore accessibilità per clienti per rendergli più facile a raggiungerci, stiamo sviluppando attualmente in due luoghi diversi. Uno in Kanda – un quartiere che si trova nella sezione espansiva del nord di Accra – e l'altro in Labone – un paese nella Greater Accra Region. Le cose stanno muovendo ad un ritmo col quale siamo contenti e ci stanno sostenendo in modo migliore nel competere nel mercato crescente di Gana.



▲ Magazzini di Tanink Group.

———*Secondo Lei, quali sono i vantaggi del marchio Kubota?*

Klogo: In una parola – l’affidabilità! Lo dico perché non abbiamo ricevuto nemmeno una sola telefonata al nostro servizio da quelli che hanno acquistato i generatori di Kubota da noi. Questa è una buona cosa perché di solito i clienti ci chiamano solamente quando c’è un problema. Meno le telefonate al servizio clienti, meglio è!

———*Qual è la Sua opinione sul rapporto con Kubota?*

Klogo: Significa molto! E’ stato un rapporto di fiducia e comprensione sia per il Tanink Group che per me. L’onestà e la franchezza sono essenziali per queste due aziende per avere tale rapporto. Quando si tratta di queste due qualità, non avremo potuto chiedere un partner migliore.

———*Qual è la Sua opinione sul rapporto futuro con Kubota?*

Klogo: Con la crescita del genere che prevediamo di raggiungere fra un paio d’anni successivi, il futuro ci sembra brillante. Sappiamo che saremo in grado di aumentare il riconoscimento del marchio Kubota oltre quello che è di adesso, attraverso lo sviluppo delle collaborazioni locali strategiche ed esplorando le aree di operazione nuove nel quale Kubota potrebbe aiutarci.

———*Molte grazie per la vostra cooperazione.*

Customer Testimonials

I testimonial dei clienti

Indonesia



DC-70

Mietitrebbiatrici Kubota Serie-DC Modelli DC-70 e DC-35

Gli acquisti delle mietitrebbiatrici Kubota modelli DC-70 e DC-35 sono diffusi in maniera costante in tutti i paesi asiatici – in particolare per le operazioni nelle risaie bagnate – e stanno conquistando le vigorose acclamazioni per la loro qualità e affidabilità superiori.

Qui di seguito sono le testimonianze degli utenti professionali d'Indonesia nelle quali raccontano loro esperienze con questi eccezionali prodotti Kubota.



DC-35



Operatore

Muovendosi con una vivacità, il modello DC-70 gestisce il lavoro a portata di mano, rapidamente, efficacemente e comodamente. Gli sterzi con un solo tocco leggero, completano i giri – sia larghi che stretti – efficientemente con la minima perdita di tempo.

Quando si opera nelle risaie bagnate, la massima altezza dal suolo lascia lo spazio in abbondanza. Grazie a questo, limito di avere soltanto i problemi piccoli di cui sono trascurabili come inceppamenti nel fango o impedimenti causati da una sospensione di

motore. Il movimento liscio mi è sempre garantito. Durante la mietitura mediamente di circa 4 ettari al giorno, posso eseguire il lavoro a portata di mano con estrema facilità praticamente in tutte le condizioni di campo.





Operatore

Il modello DC-70 dispone di una velocità operativa relativamente rapida con un semplice manovra a leva che si permette di effettuare il lavoro di mietitura in modo veloce e sicuro. Un elemento importante è che ora sono in grado di mietere le aree più larghe di prima. Inoltre, trovo che la stanchezza, anche dopo lunghe ore di lavoro, è trattenuta al minimo.

Un altro vantaggio di questa mietitrebbiatrice Kubota è la sua abbondante potenza che fornisce. Questo significa che posso continuare le operazioni senza stress anche nelle risaie bagnate che prima mi creavano dei problemi.





Proprietario di macchinari

Con l'esperienza personale come il proprietario di tre mietitrebbiatrici Kubota modello DC-70, mi sono convinto che il marchio Kubota è davvero affidabile. I pezzi di ricambi sono facili da ottenere e la manutenzione è relativamente semplice. Le operazioni in una varietà dell'ambiente in diverse condizioni, possono essere proseguite con la confidenza perché la macchina è sempre nello stato di prima qualità.

Dato che ci sono molte risaie bagnate in questa zona, stanno aumentando i clienti i quali mi chiedono di usare i macchinari Kubota. Questo è dovuto non solo alle sue prestazioni superbe in condizioni avverse, ma anche alla velocità di completare le operazioni, nonché al fatto che la perdita di trebbiatura è minima.





Proprietario azienda agricola

Da quando avevo chiesto al mio imprenditore di usare esclusivamente la sua mietitrebbiatrice Kubota DC-35, i risultati sono stati migliorati più che mai. Controllando del grano raccolto, trovo che i chicchi sono pulitissimi e ci sono rimasti solo una minima quantità di suolo o polvere. In aggiunta, il lavoro viene completato in meno tempo di prima in aree più ampie di prima.





Proprietario di macchinari

Come proprietario di quattro DC-35 e cinque DC-60 Kubota mietitrebbiatrici, svolgo le operazioni in contratto nei terreni di ben 35 ettari ogni giorno. Poiché questa zona è suddivisa in piccoli appezzamenti e che forma una sede di numerose risaie bagnate, il DC-35, in particolare, offre eccellenti prestazioni operative. La dimensione compatta del corpo, la prestazione di sterzata stretta, e la notevole semplicità di manovra la quale esclude i movimenti inutili, sono le caratteristiche che contribuisce questo modello.

I clienti, quando vedono il raccolto del loro grano finito in modo pulito, e la trebbiatura con minima perdita, passano la buona parola ad altri agricoltori. Così, le valutazioni positive del marchio Kubota si diffondono al passaparola. In effetti, le richieste sono stabili per le mie mietitrebbiatrici Kubota per la raccolta, ma non solo, sono anche in aumento.



Questionario

Si richiede la Vostra cortese collaborazione per completare il seguente questionario.

Vogliate quindi dare la risposta per esteso o barrare la risposta più appropriata ed inoltrare il questionario a:

The *Kubota Times*
c/o Kubota Corporation
Fax: 81/6/6648-3521
E-mail: kbt_g.kubota_times@kubota.com

D1. In che lingua desiderereste leggere il *Kubota Times*?

R: _____

D2. In quale Paese risiedete?

R: _____

D3. Qual è la Vostra impressione del formato .pdf?

R: 1. Buono
2. Preferirei ricevere un'edizione su carta
3. Altro: _____

D4. Quali sono i contenuti di questo numero che avete reputato particolarmente interessanti?

R: _____

D5. Quali altri contenuti ritenete di raccomandare per i numeri futuri del *Kubota Times*?

R: _____

D6. Avete richieste speciali o commenti sul *Kubota Times*?

R: _____

Nome e qualifica: _____

Nome della ditta: _____

Indirizzo della ditta: _____

Grazie per la cooperazione.