



سكانيا الشرق الأوسط

قصة نجاح الشركة

[حلول مستدامة للنقل]



[أبرز الموضوعات]

الاستدامة، في وقتنا الحالي

مؤتمر شركاء سكانيا الشرق الأوسط في COP28 دبي

أبطال
الخدمات- ٢٣
صفحة ٣٢

قصص
العملاء
صفحة ٢٢



مؤتمر خدمات سكانيا
الشرق الأوسط ووسط آسيا
صفحة ١٦

حلول
التعدين
صفحة ١٢

عام جديد، إنجازات أعظم

في البداية، اسمحوا لي شخصيًا أن أتمنى لكم عامًا جديدًا مليئًا بالسعادة والازدهار، وأن أعتبر لكم عن شكري اللامتناهي لكونكم عملاءنا!

لم يكن العام الماضي هو العام الأسهل لصناعتنا مرة أخرى، إذ لا تزال دقة التسليم من جانبنا على وجه الخصوص متأثرة بتبعات جائحة كوفيد. ولكن على الرغم من كل التحديات التي واجهناها وكان علينا التكيف معها، فقد حققنا - جنبًا إلى جنب مع شركائنا الكرام في سكانيا الشرق الأوسط، وخاصة بفضلكم، أيها العملاء الأعزاء - بعض الإنجازات الرائعة.

وبينما نستقبل الآن هذا العام الجديد، أشعر بالتفاؤل بشأن ما يزال بإمكاننا تحقيقه معًا بخصوص حلول النقل المستدامة. دعونا نواصل المضي قدمًا، مدعومين بما تعلمناه من دروس مستفادة، والشراكات الجديدة، والنجاحات المميزة التي حققناها.

بشأن ما يزال بإمكاننا تحقيقه معًا بخصوص حلول النقل المستدامة."

يكتسب الشرق الأوسط تدريجيًا إمكانات كبيرة وسط الوضع الاجتماعي والسياسي الحالي الذي يحيط به. إذ تستمر مرونة النمو الاقتصادي والتوسع، في حين يؤدي الطلب على الخدمات اللوجستية الذكية ونظم النقل المستدامة إلى زيادة الزخم. وتهتم سكانيا كثيرًا بأن تكون دائمًا في الطليعة فيما يتعلق "بقيادة التحول" نحو بيئة نقل مستدامة. كما أن التزامنا تجاه عملائنا هو المحرك الأساسي في كل أعمالنا.

ومن المهم أن نكون مستعدين للتغلب على العقبات وأن نتنبأ بها ونواصل تحقيق المزيد من الإنجازات. وأنا واثق بأننا بتفانينا وعلنا الجماعي سنتغلب على العقبات ونحقق المزيد من النجاحات الاستثنائية في عام ٢٠٢٤.

أقرأ المزيد +

سكانيا إريزار
الأخبار الإقليمية
تسليم المنقولات

١٥
٣٠
٣٦



سكانيا الشرق الأوسط (م.م.)
جائزا بزئس بلاس، جناح ٣، المبنى A1، صالة العرض ١٠
المنطقة الحرة في جبل علي، ص.ب ٢٦٢٧٩٦، دبي، الإمارات العربية المتحدة

رئيسة التحرير:
+٩٧١ ٥٦ ٥٤٩٥٦٠٨ | laurice.mendoza@scania.com





دعت شركة سكانيا الشرق الأوسط جميع شركاءها في المنطقة خلال مؤتمرها السنوي للشركاء إلى العمل بشكل دؤوب على تحقيق الاستدامة في المنطقة، بالتزامن مع مؤتمر الأمم المتحدة للتغير المناخي (COP28) دبي.

الاستدامة، في وقتنا الحالي



سكانيا الشرق الأوسط وشركاؤها بالشرق الأوسط أثناء تواجدهم بالمنطقة الخضراء في COP28 دبي، ضمن جدول أعمال مؤتمر الشركاء لترسيخ الطريق نحو تحقيق نظام نقل مستدام في المنطقة. <<

تهدف سكانيا إلى قيادة التحول نحو نظام نقل مستدام، وهو ما يوفر عالماً أفضل في مجال النقل بالنسبة للأعمال والمجتمع والبيئة. ونحن نتقدم بكل جد نحو تحقيق هذا الهدف في الشرق الأوسط، وذلك في أعقاب مؤتمر الشركاء الذي عقدناه مؤخراً بالتزامن مع مؤتمر الأمم المتحدة للتغير المناخي COP28 في دبي. وقد ساعدنا هذا اللقاء الذي طال انتظاره بسبب الجائحة على تبادل الرؤى والخبرات مع شركاء سكانيا حول كيفية العمل معاً على الدفع قُدماً بعملية التحول إلى نظام نقل مستدام داخل منطقتنا.

التعاون في سلسلة القيم

يتطلب التحول نحو نظام نقل مستدام أن تسعى سلسلة القيم بأكملها في الاتجاه نفسه؛ ويمثل شركاؤنا في المنطقة جزءاً أساسياً من هذه السلسلة.

على الرغم من جاهزية شركة سكانيا وقدراتها المتميزة، إلا أنها تعتمد على شركائنا المهتمين بالمستقبل والعملاء الذين يوجههم الطلب، وأخيراً وليس آخراً، صناع السياسات،

على الرغم من مدى صعوبة عملية التحول في منطقتنا، إلا أنني أوّمن بأن تبنيّة الاستدامة هو عنصر ضروري ليصبح العالم أكثر نمواً وازدهاراً، أوّمن بأن تبني الاستدامة من ضروريات النمو والازدهار في العالم..."

معين بن بروت
المدير العام

بن بروت للسيارات والمعدات ذ.م.م.



تغطي مبادرات سكانيا المستهدفة والمستندة إلى أساس علمي (SBT) جميع انبعاثات النطاق 1 والنطاق 2، بالإضافة إلى الانبعاثات الناتجة عن استخدام منتجاتنا (النطاق 3). وتمثل الفئة الأخيرة وحدها أكثر من 96 في المائة من إجمالي انبعاثاتنا.

وفقاً للمبادرة المستهدفة والمستندة إلى أساس علمي (SBTi)، فإن التخفيض بنسبة 50 في المائة في النطاقين 1 و 2 خلال العشر سنوات القادمة يعد طموحاً كبيراً ويتماشى مع سيناريو منع ارتفاع الحرارة بواقع 1,5 درجة - وهو السيناريو الأكثر صرامة للتخلص من انبعاثات الكربون في المبادرة المستهدفة والمستندة إلى أساس علمي.

[أبرز الحقائق]

44% انخفاض

اعتباراً من آخر تحديث للتقدم في عام 2023، انخفضت انبعاثات ثاني أكسيد الكربون الناتجة عن العمليات الخاصة بالشركة (النطاقان 1 و 2) بنسبة 44 في المائة منذ عام 2015.



رحلتنا نحو الاستدامة في المنطقة

"نحن نجتمع شركاءنا في المنطقة، ليس فقط لمناقشة الإجراءات المحتملة، ولكن للتأكيد الجماعي على أن نظام النقل المُستدام هو المسار الأمثل للمضي قُدماً لصناعتنا وكوكبنا."

ماريان سيرنوتش، المدير العام، سكانيا الشرق الأوسط (م.م.ح)



أفضل الممارسات - مشروع الوقود الحيوي في ساحل العاج

"تفقد سكانيا التوجه العالمي نحو الاستدامة من خلال حلول مخصصة، وذلك اعترافاً منها بالاحتياجات المتنوعة من الموارد في جميع أنحاء العالم. حيث يتجاوز التزامنا الحدود، من النقل الكهربائي إلى الوقود الحيوي، وبشكل مستقبلاً أكثر ملاءمة للبيئة للجميع.

أوندرج كوبيك، الرئيس الإقليمي للتسويق والاتصالات، سكانيا سي في إيه بي



النقل المستدام والمبادرة المستهدفة والمستندة إلى أساس علمي من سكانيا

توجد العديد من الحلول المتاحة "حالياً" لقيادة التحول في جميع الأسواق. وكان من الملهم مناقشة إمكانية تطبيق تلك الحلول على أرض الواقع للشركاء من الشركات الصغيرة والمتوسطة. يتشكل مستقبلنا من خلال حلول النقل المستدامة، وقد بدأت الرحلة بالفعل!

جاكوب ثارنا، رئيس قسم النقل المُستدام، سكانيا سي في إيه بي



التخلص من الكربون في سلسلة الإمداد

"لقد ذهبنا إلى COP28 من أجل غاية سامية؛ وهي إبراز عزم سكانيا على استخدام قدرتها الشرائية لدفع الاستدامة، وذلك من أجل إلهام الشركات والمؤسسات التجارية الأخرى لاتباع النهج نفسه."

بير نورجن، مدير تطوير الأعمال - الاستدامة في سلسلة الإمداد سكانيا سي في إيه بي



التعاون في سلسلة القيم لقيادة التحول

"نحن نفقد بالقدرة ونقدم حلولاً مستدامة في وقتنا الحالي من خلال التعاون في سلسلة القيم. أنا فخورة بخارطة الطريق التي نرسنها مع شركائنا للتوجه نحو وسائل نقل خالية من الانبعاثات."

إيفالينا فالك، نائبة الرئيس ورئيسة قسم الإدارة الإستراتيجية للحسابات، سكانيا سي في إيه بي

ما يقوله الخبراء

أفكار الخبراء والحاضرين في المؤتمر بخصوص كيفية استخدام نظام النقل المُستدام في المنطقة.

نحن نقود بالقدوة ونقدم حلولاً مستدامة في وقتنا الحالي من خلال تعاوننا في سلسلة القيم.

إيفالينا فالك

نائب الرئيس ورئيس قسم الإدارة الاستراتيجية للحسابات

سكانيا سي في إيه بي



عرض أبرز اللقطات
من مؤتمر الشركاء لعام ٢٠٢٣



« احتفال سكانيا وشركائها في المنطقة بالمناقشات المثمرة والإيجابية في اليوم الأول للمؤتمر. »

لدفع التحول الأخضر داخل أسواقنا.

نظام نقل مُستدام

نحن بحاجة إلى نظام نقل مُستدام: نظام يحافظ على مزايا النقل ويجعلها في متناول عدد أكبر من الناس، مع الحد من الآثار السلبية أو تجنبها تمامًا، بما يتماشى مع أهداف التنمية المستدامة الخاصة بالأمم المتحدة.

يستند نهج سكانيا في النقل المُستدام إلى ثلاث ركائز تهدف إلى تحسين نظام النقل على مستويات مختلفة: كفاءة الطاقة (تحسين المركبات والقيادة)، والوقود المتجدد والتشغيل بالكهرباء (تحسين الطاقة)، والنقل الذكي والأمن (تحسين نظام النقل). يمكن

أن تكون هذه الحلول مناسبة لعملائنا، بما يتماشى مع عملياتهم الواسعة والمتخصصة، في جميع أنحاء العالم، وأن تُطوَّق على نحو جيد في الشرق الأوسط.

وبينما نتطلع المنطقة نحو مستقبل أكثر ملاءمة للبيئة، فإن الجهود الجماعية التي نبذلها ودعم شركائنا وعمالنا يؤكدان على إمكانية حدوث تغيير إيجابي فيما يخص تدشين قطاع نقل مُستدام ومسؤول بيئيًا. ●



سكانترانس
لبنان

"من المهم أن نكون مستعدين لإجراء هذا التحول، ولا نلق مع سكانيا بشأن التحول مع عملائنا. نحن جاهزون قبل أن يصبح سوقنا المحلي جاهزًا بكثير، وهذه أخبار سعيدة حقًا."

إيلي صوايا
المدير العام



مجموعة أبو خضر
الأردن

"نحن نقف مع سكانيا في إظهار الالتزام والخبرة والبنية التحتية التي ليس لها مثيل في تبني حلول النقل المُستدامة. ونتطلع إلى المضي قدمًا نحو مستقبل أكثر ملاءمة للبيئة."

ماهر سويدان
المدير العام



نيتس
مملكة البحرين

"لطالما كانت سكانيا في طليعة التكنولوجيا والابتكار. نحن متحمسون للغاية، وأعتقد أن هناك الكثير من الإمكانيات بالنسبة لنا للمضي قدمًا."

خالد علي عبد الرحمن
المدير العام



ساتا ذ.م.م.
عمان

"يتجه قطاع النقل بسرعة نحو الاستدامة؛ وفي عُمان، نحتاج إلى الوصول إلى مستوى صفري من الانبعاثات بحلول عام ٢٠٥٠. توجد فرص كبيرة لنا في صناعة الشاحنات، ونتطلع إليها بإيجابية."

سمير قاسم
المدير العام



بن بروك للسيارات والمعدات
أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة

"لقد أصبحت الحاجة إلى الممارسات المُستدامة أكثر إلحاحًا من أي وقت مضى. وبينما نعترف بالتحديات التي يمثلها التحول في منطقتنا، أو من بأن تبني الاستدامة من ضروريات النمو والازدهار في العالم أجمع."

معين بن بروك
المدير العام



مجموعة الشراوي
دبي، الإمارات العربية المتحدة

"قد لا يكون التغيير القريب سهلاً، لكن من المؤكد أننا علينا جميعًا أن نتحرك. وفي خضم التحديات، يجب علينا أن نبدأ ونلبي متطلبات النقل المستدام داخل أسواقنا خطوة بخطوة."

سمير سالامون
مدير المركبات التجارية



سؤال وجواب مع سمير

ما وظيفة أحلامك؟

تتضمن الوظيفة المثالية بالنسبة لي المشاركة في أنشطة رائعة كل يوم، والتعرف على أشخاص جدد، والقيام بأي نوع من العمل يمكن أن يجعل اليوم مختلف عن الأمس. لم أكن أتخيل الذهاب إلى العمل كل يوم وأداء نفس المهام المملة.

من أكبر مصدر إلهام لك على المستوى الشخصي والمهني؟

لقد كان والدي مصدر الإلهام الأكبر طوال حياتي. حيث كان موجودًا دائمًا بجانبني، وكان يشجعني ويقدم لي النصائح مثل: "الحياة حرب ليس لها نهاية، وإذا كنت تريد النجاح، فيجب أن تكون بقطًا دائمًا ولا يعتمد على الحظ سوى الضعفاء؛ واعتمد على عقلك واعمل بجد؛ ولا تستسلم أبدًا، لأن هناك دائمًا من يعتمد على قوتك."

ما تعريفك "للتجاح"؟

الشخص الناجح لا يشتكي أبدًا؛ بل يجد الحلول. يستمتع كثيرًا ويتحدث قليلًا؛ ويتجنب إلقاء اللوم، ويقبل المسؤولية، ويبدل جهدًا للتعلم والتطور. يلتزم بالحقيقة وليس الأكاذيب، لأن الصدق يعزز الثقة. والأهم من ذلك كله أنه يجب أن يكون متواضعًا لأن ذلك سيساعده على اكتساب الاحترام.

ما السمة الأساسية للقائد؟

القائد الكفؤ يضيف لمكان العمل، ولا يكون عبئًا على فريقه أو الشركة التي يعمل بها. حيث يجب أن يقدم لموظفيه كل المساعدة والتعاون اللازمين لهيئة جو عمل صحي يفيد الشركة.

ما النصيحة التي ستوجهها لنفسك لو رجعت إلى عمر العشرين؟

نصيحتي الصادقة لنفسي لو رجعت إلى عمر العشرين هي: لا تظن أن لديك الكثير من الوقت، فالوقت شيء تقضيه ولكنا لا تملكه. الوقت يمر بسرعة، لذا لا تُضعه كثيرًا في التخطيط لحياتك المهنية، لأن ما ستواجهه في الحياة أقوى وأكبر بكثير من أحلامك. إذا تركت نفسك عالمًا في التخطيط والتوقعات، فستفوت حقًا الكثير من الفرص التي ستأتي.



لقد تحقق حلمي بجعل سكانيا الخيار المفضل الأول للمستخدمين النهائيين في سوقنا.

سمير سالامون، مدير المركبات التجارية،
مجموعة شركات الشيراوي ذ.م.م

وبالانتقال سريعًا إلى عام ٢٠٢٣، فقد حققت مؤسسة الشيراوي وسكانيا الآن إنجازًا رائعًا؛ والذي يتمثل في حصة سوقية كبيرة تبلغ ١٨٪. لقد أصبح حلم جعل سكانيا الخيار الأول بين المستخدمين النهائيين حقيقة بالنسبة لسمير، وهذا لا يعكس النمو الشخصي والمهني فحسب، بل يعكس أيضًا النجاح الدائم الذي حققه سكانيا في الشرق الأوسط. ●

« فازت شركت الشيراوي بجائزة "موزع العام" في حفل توزيع جوائز أفضل الشاحنات والأساطيل التجارية لعام ٢٠٢٢، مع تلقي سمير للتكريم.

في مارس ١٩٨٢، كُشف الستار عن لحظتين محوريّتين في حياة فرد أصبحت مسيرته رمزًا لنمو ونجاح سكانيا في الشرق الأوسط. شاب كان لا بد أن يصبح أسطورة في المنطقة، سمير سالامون. هناك مناسبتان ميزتا هذه الفترة الفارقة في مسيرة سمير؛ إحداهما تخص شريكة حياته، والأخرى تخص السيد/ عبد الله الشيراوي، رئيس مجلس الإدارة، حيث قُبِلَ منصب مدير المبيعات والتسويق لشركة سكانيا ضمن مجموعة الشيراوي في دبي بالإمارات العربية المتحدة.

لقد شهد سمير على مدى ٤١ عامًا تطور سكانيا في المنطقة، حيث تمكن من التغلب على التحديات وقيادة العلامة التجارية للوصول إلى مكانة بارزة. وبالنظر إلى السنوات الأولى، لم تكن المهمة المطروحة مجرد بيع الشاحنات، بل كانت أيضًا تصحيح الخطأ في نطق علامة سكانيا التجارية، والتي غالبًا ما كان يُطلق عليها "سكاي-نا". وفي المشهد التنافسي في الثمانينيات، والذي كانت تهيمن عليه العلامات التجارية الأوروبية الراسخة، كانت حصة سكانيا في السوق ضئيلة تقريبًا.

النجاح في الصمود

لم يقف عدم وجود صالة عرض وورش عمل عائقًا أمام سمير، حيث قدم شاحنات سكانيا للمستخدمين النهائيين بثقة وبطريقة إستراتيجية. لقد تمكن من طرح ٤٥ سيارة سكانيا T112E (٤x٢ و ٦x٤) في عامه الأول، وتبعته تلك صفقة كبيرة أخرى مكونة من ٢٠ وحدة من طراز T113E 6x4 prime mover لشركة إير لينك إنترناشيونال في بداية عام ١٩٨٣. لقد أدت القرارات السابقة لعصرها، مثل إنشاء المبنى الأول على طريق مطار دبي في عام ١٩٨٣ والانتقال إلى منشأة أكبر على طريق الشيخ زايد في عام ١٩٩٧، إلى دفع حجم مبيعات سكانيا إلى ذروة بلغت ١,٠٤٠ وحدة في عام ٢٠٠٧. واستمر التوسع بافتتاح منافذ إضافية في الشارقة ورأس الخيمة والفجيرة، واكتمل ذلك بفريق مبيعات ديناميكي ذي تركيز مميز على الجودة ورضا العملاء.



أكثر من
٤٠ عامًا
من الخدمة

الولاء والحكمة

شاهد الرجل الأسطوري وهو يخبرنا عن حياته المهنية وأفكاره ونصائحه القيمة الناتجة عن حياته المهنية الثرية وحياته كرجل عائلة.

تعرف على سمير سالامون، الكنز الرائع لشركات الشيراوي.

لوجستيات أقل هدرًا، من المنجم إلى الميناء

فكر في أن المنجم خطأ من خطوط الإنتاج في مصنعك. في هذه الحالة ستجد أن كل العمليات تعتمد على بعضها البعض، وذلك بدءًا من خطوة الحفر ووصولاً إلى أعمال التحميل والتوريد. كل لحظة تمر لها بالغ الأثر على أعمالك، فلا تستهن بها لأن هذه اللحظات هي التي تضعك على طريق النجاح وتميزك عن منافسيك. وهنا تظهر أهمية اتباع نهج شامل ومتكامل في تنفيذ عملياتك، وهو بالضبط ما نفعله في سكانيا.

بفضل تاريخنا الطويل في الإنتاج الخالي من الهدر والنقل العالمي للتعدين، فإننا نقدم حلول تعدين مُصممة خصيصًا لتناسب واقعك اليومي، وكما هو الحال دائمًا، تعمل باستمرار على تحسين اقتصاد التشغيل الإجمالي.

إنتاج أسرع ودورات أقصر

تمثل كفاءتك اللوجستية جزءًا أساسيًا من تأثيرك المُستدام. لا تؤدي المركبات الخاملة والنفايات اللوجستية إلى تقليل هوامش ربحك فحسب، بل يمكن أن تؤدي أيضًا إلى فشل دورة الإنتاج بأكملها. لطالما كانت سكانيا على مدى أكثر من نصف قرن رائدة في تطوير المبادئ والأدوات الجديدة الخالية من الهدر عبر عملياتنا الخاصة. حيث سنساعدك من خلال تطبيق هذه المنهجيات على عملياتك التعدينية اليومية على تحسين أوقات الإنتاج والدورات، بالإضافة إلى إدارة التكلفة والمخاطر بطريقة مُستدامة.

تخطيط المواقع من سكانيا

يعمل تخطيط المواقع من سكانيا على رفع معيار الكفاءة لعملياتك التعدينية. فمن خلال التحليل المباشر في الموقع لعملياتك التعدينية، سيساعدك خبراؤنا في تحديد العوائق اللوجستية، وتطوير أفضل الممارسات، والتحسين المستمر للتوافق والكفاءة والإنتاجية في سلسلتك بالكامل ببساطة، سنعمل معًا على تطوير عملياتك التعدينية خطوة بخطوة.

تخطيط الخدمات من سكانيا

التوفر العالي للمركبات هو أساس كفاءة وإنتاجية المناجم. ومن خلال تخطيط الخدمات من سكانيا، سيساعدك خبراؤنا في تطوير هذه القاعدة عن طريق التخطيط المستمر ومراقبة عمليات الورش لديك. ويتضمن ذلك تحليلاً لعمليات الإصلاح والصيانة وإدارة الحوادث ومدى توفر القطع المهمة.

ويُعد أسطول التعدين المُستدام من سكانيا الخيار عالي الكفاءة الذي سيقال من انبعاثاتك، ويمنحك قدرة أكبر، ويقلل تكلفة النقل لكل طن. تتوافق جميع حلول التعدين المُستدامة الخاصة بنا مع معايير السلامة الصناعية الرائدة، وهي مُصممة بالكامل لتناسب عملياتك، وتمنحك مستوى كفاءة غير مسبوق من حيث استهلاك الوقود وقوة ومتانة ومرونة غير مسبوقه أينما احتجت ذلك.

وهذا هو ما يُعرف بالتغيير. وسنحافظ مع حلول سكانيا للتعدين.



تتميز شاحنة سكانيا الثقيلة القلابة بأنها مصممة خصيصًا لتناسب عمليات التعدين والمحاجر من خلال مجموعة قيادة ومحاور ونظام تعليق معزز مع مضاعفة الحمولة الصافية. حيث يُعد إجمالي الاقتصاد التشغيلي لشاحنة سكانيا الثقيلة القلابة رائعًا ويتفوق على "الآلات الصفراء" التقليدية في معظم أنواع العمليات. وقد سلّمنا عددًا كبيرًا من شاحنات سكانيا الثقيلة القلابة للعملاء في سلطنة عمان وحققنا نتائج رائعة، ونتطلع إلى تقديم هذا المفهوم إلى المزيد من العملاء والأسواق.

هانز وايزننج
مدير المبيعات الإقليمي
سكانيا الشرق الأوسط

إنجازات أكثر تميزاً

لقد قدمنا خلال عام ٢٠٢٣ إنجازات قياسية في المنطقة. ومع بداية عام ٢٠٢٤، وبفضل مجموعتنا السابقة لعصرها، ليس لدينا أدنى شك في أننا سنقدم إنجازات مبهرة أكثر من ذي قبل. [ابو بكر أنور]

مجموعة الجيل التالي

يتمتع الجيل الحالي من محركاتنا بغير افتراضي رائد في الصناعة. والآن، مع مجموعة الجيل التالي، رفعا المستوى مرة أخرى من خلال إطالة عمر المحرك الأساسي بنسبة تصل إلى ٥٠٪ أخرى. واستناداً إلى عقد كامل من البحث والتطوير في مجال المحركات، توفر منصة محركتنا المضمنة من الجيل التالي كفاءة واستدامة لا مثيل لهما، مع انخفاضات كبيرة في الانبعاثات وتوفير رائع في استهلاك الوقود.

تتميز مجموعة إنتاج الطاقة الجديدة الخاصة بنا بأنها مُصممة لتمكين قدراتنا والارتقاء بها. ونحن ننتظر بفارغ الصبر عامًا مميّزًا آخر، مدفوعًا بالطلب المتزايد والتزامنا بتقديم حلول ممتازة. ●

على الرغم من التحديات العديدة التي كانت موجودة في عام ٢٠٢٣، تمكنت سكانيا الشرق الأوسط (SME) من التغلب على العقبات وتحقيق أرقام قياسية جديدة، إذ وصلت إلى أعلى مستوى على الإطلاق في مبيعات حلول الطاقة عبر قطاعات إنتاج الطاقة والقطاعين الصناعي والبحري. وقد تحقق هذا الإنجاز الرائع بفضل الدعم الثابت من المصنع، والإدارة العليا للشركات الصغيرة والمتوسطة، ووكلائنا/شركائنا المتفانين، وثقة العملاء الحاليين والجدد في محركات سكانيا. ومع دخولنا عام ٢٠٢٤، من المتوقع استمرار التحديات، لكننا مستعدون للبناء على النجاح الذي حققناه في عام ٢٠٢٣ ونهدف إلى تجاوز تلك الأرقام القياسية، معتمدين على الطلب المتزايد على حلول الطاقة في جميع القطاعات.



أبو بكر أنور
حلول الطاقة وحافلات الرحلات الطويلة والقصيرة
مدير المبيعات، سكانيا الشرق الأوسط

تقييم أداء السائق في سكانيا إريزار

استنادًا إلى الخبرة الهندسية القوية، تم تطوير الجيل الجديد من حافلات سكانيا إريزار لتلبية متطلبات مشغلي خدمات السفر اليوم وغداً.

حيث تتميز بكفاءة استهلاك الطاقة وتوفر مجموعة واسعة من المحركات، كما توفر أحدث التقنيات في كل شيء بدءًا من أنظمة السلامة وحتى تقليل الانبعاثات ومستويات الضوضاء. وبفضل وقت التشغيل الممتاز والاقتصاد في استهلاك الوقود، والمستويات العالية لراحة الركاب والسعة الكبيرة لمساحة الأمتعة، تسمح حافلات سكانيا إريزار بالتنقل المُستدام جنبًا إلى جنب مع الاقتصاد في التشغيل.

كفاءة طاقة تقلل تكلفة التشغيل

يدرك مشغلو خدمات السفر أهمية الحفاظ على انخفاض التكاليف قدر الإمكان، ويُعد استهلاك الوقود أحد العوامل الرئيسية المساهمة في تكلفة التشغيل. ومن ثم، يمكن لمجموعة نقل الحركة الموفرة للطاقة أن تحقق وفورات كبيرة. تعمل سكانيا على تطوير وتقديم محركات عالية الكفاءة في استخدام الطاقة.

وبالمقارنة مع الطُرُز السابقة، يمكن للجيل الجديد من حافلات سكانيا إريزار توفير ما يصل إلى ٦٪ من الوقود والانبعاثات، دون أي تأثير على الأداء. ويتحقق ذلك من خلال عدد من العوامل، حيث يتحقق أكبر قدر من توفير بفضل كفاءة المحرك المُحسَّنة وتحسين التحكم في السرعة مع التنبؤ النشاط.

من خلال المركبات عالية الجودة مع الحلول التقنية المُبتكرة، والكفاءة المتميزة في استهلاك الوقود، وخدمات الإصلاح والصيانة عالية الجودة، ومجموعة من خدمات السائقين، نعالج استهلاك الوقود من عدة جوانب، وهو ما يساعد المشغلين على الحد من الانبعاثات. ●



امسح رمز الاستجابة السريعة ضوئيًا
لمعرفة المزيد عن سكانيا إريزار...



حضر المؤتمر الذي استمر لمدة يومين أسواق دبي وأبو ظبي والمملكة العربية السعودية وقطر وعمان والأردن وآسيا الوسطى/كازاخستان.



الشركاء والزلاء من سكانيا الشرق الأوسط وسكانيا وسط آسيا في مؤتمر الخدمات لعام ٢٠٢٣.

مؤتمر خدمات سكانيا الشرق الأوسط ووسط آسيا ٢٣



يمكنك تنزيل شبكة خدمة سكانيا الشرق الأوسط عبر رمز الاستجابة السريعة هذا



كان الشيء الأهم هو مواجعة أولوياتنا ومجالات التركيز مع المستقبل، مع مراعاة عملاننا في المقام الأول."

ماريك روسينسكي
مدير الخدمات الإقليمي
سكانيا الشرق الأوسط

وأضاف في معرض حديثه عن جوهر المناقشة خلال المؤتمر: "لقد أعطانا العنوان الرئيسي للمؤتمر - التركيز على العملاء - توجيهًا أوضح لتطوير خدمات سكانيا في المنطقة." ومن المتوقع أن يستمر هذا التآزر التعاوني كل عام لتمهيد الطريق باستمرار للأساليب العملية والمبتكرة لزيادة الارتقاء بتميز خدمة عملاء سكانيا في الشرق الأوسط ووسط آسيا. ●

وقد أتاحت الفعالية التي استمرت لمدة يومين إمكانية تبادل المعرفة العملية واستكشاف الحلول المبتكرة لتلبية احتياجات العملاء المتطورة. قال روسينسكي، مدير خدمات سكانيا الشرق الأوسط: "لا شيء يغني عن التفاعل المباشر بين الناس. لقد أدى الالتقاء كمجموعة إلى تمكين شبكة خدمة سكانيا في الشرق الأوسط من الاستفادة من تجارب جميع المشاركين المترجمة على مدى مئات السنين. وكان الشيء الأهم هو مواجعة أولوياتنا ومجالات التركيز مع المستقبل، مع الحفاظ على وضع العملاء في المقام الأول،"

يُعد مؤتمر خدمات سكانيا الشرق الأوسط ووسط آسيا لعام ٢٠٢٣ علامة بارزة لهذا العام من خلال الجمع بين فرق الخدمات السوقية والخبراء شخصيًا لأول مرة منذ بداية جانحة عام ٢٠٢٠. حيث تناول التجمّع مختلف الخدمات وجوانب ما بعد البيع لتحقيق المنفعة المتبادلة لأسواقنا وعملائنا في المنطقة. كما تمكّن الشركاء من تبادل أفضل الممارسات ومناقشة تحديات السوق الإقليمية وأحدث توجهات الخدمة وفرص التواصل، بالإضافة إلى الكشف عن خطط الخدمات والأنشطة لعام ٢٠٢٤.



» تم الانتهاء من التدريب على صيانة محركات المستوى ٣ والمحركات البحرية وتقديمه للشركاء في جميع أنحاء المنطقة، بما في ذلك شريكنا في مصر (مابسو)، خلال النصف الثاني من عام ٢٠٢٣.

تمكين الأشخاص

يُعد تمكين موظفي الخدمة من خلال التدريب الفني حجر الزاوية في تقديم خدمة متميزة وضمان رضا العملاء.



لا يؤدي تدريب موظفينا إلى تعزيز مهاراتهم ومعارفهم فحسب، بل يعزز أيضاً ثقتهم في إمكانياتهم. ويترجم ذلك إلى تحسّن في الأداء، فضلاً عن زيادة الكفاءة والفعالية في عملهم."

راهول راج سي كيه
مدير التدريب الفني
سكانيا الشرق الأوسط

[أبرز الحقائق]

٢١٠
أيام عمل

لنصف الثاني من عام ٢٠٢٣،
قامت شركة سكانيا الشرق الأوسط ٢١٠ أيام عمل من خلال عشر
(١٠) دورات تدريبية لفنيي الخدمة في جميع أنحاء المنطقة.

وقد كان النصف الثاني من عام ٢٠٢٣ فترة جديرة بالملاحظة بالنسبة لأكاديمية سكانيا في الشرق الأوسط، وخصوصاً بعد حصولها على أمر التدريب الفني الفردي حتى الآن لثمانية (٨) دورات تدريبية فنية للمحركات البحرية في السوق المصرية (مابسو).

وفي أغسطس، تم تسهيل جلسات حول "محركات المستوى ٣" و"صيانة الخدمة" للشركاء في عُمان وقطر وأبو ظبي والعميل (نافكو).

يتيح تدريب المستوى ٣ للمحركات للمشاركين إمكانية الحصول على المعرفة الكافية بمحركات سكانيا وإجراء الإصلاحات بالإضافة إلى استكشاف الأخطاء وإصلاحها. ومن خلال التدريب على الصيانة، يتم تجهيز المتدربين لإجراء أعمال الصيانة الأساسية لمركبات سكانيا باستخدام كتيبات الخدمة والمعدات المطلوبة.

وفي الربع الأخير من عام ٢٠٢٣، تم الانتهاء من التدريبات الفنية على المحركات البحرية لشريكنا في مصر. وسيتم تسهيل المجموعات المتبقية لهذا الأمر الفردي الأكبر للتدريبات في فبراير ٢٠٢٤. كما تم تقديم تدريب فني لمحركات الغاز الطبيعي (CNG) لشريكنا في أبو ظبي.

تحقق سكانيا قيمة لشركائها وعملائها باستمرار من خلال توفير تدريبات فنية متسقة لفرعها المختصة بالخدمة، ومن ثم تقديم خدمات عالية الجودة طوال الوقت. ●



النقل بالجملة

التوصيل السريع والبريد وتجارة التجزئة

يُعد وقت التشغيل والإنتاجية وكفاءة استهلاك الوقود من أكثر الأولويات الرئيسية بالنسبة لعمليات النقل بالجملة. وحزمة التحكم هي مجموعة محددة من الخدمات التي تهدف إلى مساعدتك على تحقيق توقعاتك حسب أولوياتك.



تحسين عملياتك وأدائك

يمكنك تحسين كفاءة استهلاك الوقود من خلال تحليل أنماط استهلاك الوقود ومتابعة العوامل مثل أداء المحرك ووقت التباطؤ والاستخدام العنيف للفرامل. وياكتشاف الممارسات عديمة الكفاءة، مثل التباطؤ الزائد أو القيادة المتهوررة، يمكنك اتخاذ تدابير تصحيحية. إذ يمكن مثلاً أن يؤدي تقليل التباطؤ والقيادة في وضع الطاقة بلا داع إلى تقليل استهلاك الوقود بنسبة تصل إلى 10٪.



تتبع الأسطول

يمكنك، باستخدام موقع الأسطول، معرفة مكان وجود المركبات على الخريطة مباشرة، بالإضافة إلى قائد كل مركبة ومدة قيادته.



زيادة إنتاجيتك وكفاءتك

من خلال تعيين المحيطات الظاهرية، يمكنك تلقي إشعارات عند وصول المركبة إلى منطقة معينة أو مغادرتها لها، وهو ما يسمح بتحسين التخطيط للتحميل/التفريغ وتتبع وقت التسليم.



تحسين كفاءة استخدامك للوقود

يعطيك نموذج الوقود إشارة إلى الإمكانية المُقدَّرة للتوفير في استهلاك الوقود بناءً على تقييم السائق، في حالة حصول جميع السائقين على درجة A. حيث يمكنك، بصفقتك السائق، الاطلاع على النصائح المتعلقة بكيفية تحسين سلوكك في القيادة من خلال تطبيق Scania Driver.

حزمة تحكم سكانيا

هي خدمات رقمية تضيف قيمة حقيقية لعملياتك وتزيد من إنتاجيتك، وذلك من خلال رفع كفاءة المركبات، ومهارات السائقين وأدائهم، بالإضافة إلى تقليل أوقات التعطل والتأثير المناخي، فضلاً عن تحسين سير عملك الإداري.



يوضح هذا المخطط المعلوماتي حزمة تحكم سكانيا أثناء العمل من خلال واحد من التطبيقات العديدة (النقل بالجملة)، وهو ما يضمن سير أعمالك بأقصى قدر من الكفاءة.

مجموعة بريميوم العالمية

[موزع شريك: ساتا ذ.م.م، عُمان | بيريت غولندر]



السيد/ طارق فاروق، مدير الصيانة بالمؤسسة الحديثة للخرسانة الجاهزة ذ.م.م، والسيد/ محمود أنشاصي، مدير المبيعات التنفيذي بشركة بن برونك للسيارات والمعدات ذ.م.م.

مُصممة لتقديم حلول عالية الجودة للمؤسسة الحديثة للخرسانة الجاهزة ذ.م.م

[موزع شريك: بن برونك للسيارات والمعدات ذ.م.م، أبو ظبي | أبريل فيلافير]



تشتهر هذه الشاحنات بقوتها ومناقتها، مما يجعلها مثالية للظروف الصعبة في مواقع البناء.

طارق فاروق
مدير الصيانة
المؤسسة الحديثة للخرسانة الجاهزة ذ.م.م

المتطورة، نحن واثقون من قدرتنا على إنجاز مشروعات البناء الخاصة بنا دون أي تأخير. "لقد كانت شركة بن برونك للسيارات والمعدات شريكنا الجدير بالثقة منذ عدة سنوات وحتى الآن، وقد تعززت شراكتنا بمرور الوقت. فمن خلال الفهم العميق لاحتياجاتنا ومتطلباتنا بما في ذلك شاحنات سكانيا المصممة خصيصًا، يصبح العثور على الخيار المناسب تمامًا لعملياتنا أمرًا في غاية السهولة. وأخيرًا، تقدم الشركة أيضًا خدمة ما بعد البيع والصيانة من الدرجة الأولى، وهو ما يضمن أن تكون شاحناتنا دائمًا في أفضل حالة. ●

تفتخر شركة بن برونك للسيارات والمعدات ذ.م.م باختيار المؤسسة الحديثة للخرسانة الجاهزة ذ.م.م لها كمورد جدير بالثقة لشاحنات خلطات سكانيا الإضافية ومضخة الخرسانة Cifa لتعزيز أسطولها.

مثالية للظروف الصعبة

يقول السيد/ طارق فاروق، مدير الصيانة بالمؤسسة الحديثة للخرسانة الجاهزة ذ.م.م: "نحن نعلم أن المعدات الجديرة بالثقة وعالية الكفاءة في مجال البناء والتشييد مهمة جدًا في كل مشروع من المشروعات التي ننفذها".

وفي معرض حديثه عن شاحنات خلطات سكانيا G 440 XT B8X4، أضاف السيد/ طارق: "تشتهر هذه الشاحنات بقوتها ومناقتها، وهو ما يجعلها مثالية للظروف الصعبة في مواقع البناء. وبفضل محركاتها القوية وميزاتها



السيد/ نوحاد رحمان، مؤسس ورئيس مجلس إدارة مجموعة بريميوم العالمية.

وقد أثر ذلك إيجابيًا على قدرتنا على خدمة عملائنا وخفض التكاليف والعمل بشكل مستدام في السوق المحلية وأعمال شحن البضائع. نحن سعداء للغاية بأننا قررنا الاستثمار في شاحنات سكانيا.

باختصار، لقد كان قرارنا بالاستثمار في سكانيا منبئًا على سمعتها فيما يتعلق بالجودة والموثوقية، وتركيزها على كفاءة استهلاك الوقود، والتكنولوجيا المتقدمة، وشبكة الدعم القوية، والقدرة على تخصيص شاحناتها حسب احتياجاتنا المحددة. ونحن نعتقد أن هذه العوامل ستساهم في نجاح عمليات شركتنا". ●



تأسست مجموعة بريميوم العالمية في عام ٢٠٠٧، وتطورت لتصبح شركة متنوعة في جميع أنحاء دول مجلس التعاون الخليجي والهند.

حيث بدأت كشركة تُدعى "مسقط الدولية للشحن والخدمات اللوجستية ذ.م.م"، ثم توسعت في صناعات مثل إدارة النفايات البترولية، ومعالجة التكرير، وإعادة تدوير الزيوت المُستعملة، والهندسة، وإدارة الأساطيل، ووقود الديزل الحيوي، والأغذية والمشروبات.

مستقبل مُستدام في وقود الديزل الحيوي

بعد إنشاء مصنع إعادة تدوير الزيوت المُستعملة في صحار ومصنع إعادة تدوير النفايات في الدقم، وسّعت الشركة خدماتها من خلال مصنع إريجو للديزل الحيوي بهدف معالجة المخاطر البيئية والصحية الخطيرة التي تتزايد مع الارتفاع المستمر في متطلبات الوقود في السوق.

حيث تنتج منشأتها الحديثة وقود الديزل الحيوي وفقًا للمعايير الدولية. وقود الديزل الحيوي هو سائل شفاف يساعد على إطالة عمر محركات الديزل لأنه أكثر تشحيمًا من الوقود التقليدي أو وقود الديزل. كما أن التعامل معه آمن ولا يشكل أي خطر على البشر. تشير التقديرات إلى أن وقود الديزل الحيوي يقلل من الجسيمات بنسبة ٤٧٪، ويقلل من الانبعاثات الهيدروكربونية بنسبة تصل إلى ٦٧٪، ويحد من الضباب الدخاني. كما أنه يقلل من إنتاج النفايات السائلة بنسبة ٧٩٪ والنفايات الخطرة بنسبة ٩٦٪ مقارنة بإنتاج الديزل البترولي.

وخلال ١٥ عامًا من العمل في مجالات متعددة، أحدثت مجموعة بريميوم العالمية ثورة في عالم الطاقة من خلال حلول مستدامة وتوفير جودة استثنائية لكل خدمة من الخدمات التي تقدمها.

جودة وموثوقية سكانيا

تحدث السيد/ نوحاد رحمان، المؤسس ورئيس مجلس الإدارة، عن تجربة شركته مع سكانيا: "لقد أدى اختيار سكانيا إلى تحسين عملياتنا التجارية إلى حد كبير من خلال توفير الكفاءة والموثوقية وتوفير التكاليف، فضلًا عن زيادة مستوى الأمان من خلال اتفاقية تأمين لمدة ٣ سنوات من خلال سكانيا للخدمات المالية.

سّمت شركة ساتا ذ.م.م للمبعل العديد من شاحنات سكانيا الخاصة بمختلف التطبيقات مثل النفايات الخطرة، والنفايات الزيتية، ونقل الحاويات، ونقل المصاريح، ومحرك النقل الثقيل من طراز Prime Mover لنقل وزن إجمالي يصل إلى ٢٥٠ طنًا.



مجموعة تيسير

تُعد رحلة شركة التيسير لمواد البناء وخدمات النقل (TMBTC) مع شاحنات سكانيا شهادة على الموثوقية والنمو والالتزام.

[موزع شريك: أراكو، قطر | إيميلو بوك]

أسست شركة التيسير لمواد البناء وخدمات النقل، وهي إحدى الشركات الرائدة في مجموعة التيسير، والمورد الأول لمواد البناء في قطر منذ عام ١٩٧٦، قسم النقل الخاص بها في عام ١٩٨٤.

كان السيد/ خليفة المناعي - نائب رئيس مجلس إدارة مجموعة التيسير معجبًا بشاحنات سكانيا، وتحت قيادته غير المسبوقة، توسع قسم النقل في شركة التيسير عدة مرات بدءًا من تقديم الخدمات اللوجستية لشركات مجموعة إنتر في البداية، وحتى توسيع شبكته لتشمل كل دول مجلس التعاون الخليجي والشرق الأوسط. تفتخر شركة التيسير بكونها المالك الوحيد لأسطول كبير يضم شاحنات سكانيا فقط في دولة قطر.

خمسة أجيال من سكانيا

يؤكد السيد/ محمد خالد نظير - المدير العام، الذي عمل لمدة ٤٠ عامًا في شركة التيسير لمواد البناء وخدمات النقل، بكل فخر أننا نشغل جميع الأجيال الخمسة (٥) من شاحنات سكانيا (NTG، PGR، PRT، 4-Series، و 2-Series). وأوضح أن شركة التيسير لخدمات النقل أصبحت الآن بفضل عمليات النقل المنفذة على مدار الساعة واحدة من الشركات المقدمة للخدمات اللوجستية الرائدة والمدارة بطريقة احترافية في دولة قطر.

"لا تزال شاحنات سكانيا الخاصة بنا من عام ١٩٨٢/١٩٨٣ تيسير على الطريق وتقدم أداء رائعًا"، كما ذكر السيد/ محمد. حيث يؤمن بالتزام سكانيا بتزويد مستخدميها بأفضل الوسائل الممكنة لتحسين الأرباح من خلال مراقبة استخدام الوقود والسلامة على الطرق.

قال السيد/ أحمد أصغر علي - رئيس قسم النقل: إن شركة التيسير لمواد البناء وخدمات النقل تنظر دائمًا إلى شاحنات سكانيا على أساس الموثوقية ومعدلية التكلفة والتزام ما بعد البيع من الموزع المحلي لسكانيا (أراكو) الذي يقدم دائمًا خدمات ودعم مُرضيين. ●



السيد/ خليفة المناعي، نائب رئيس مجلس إدارة مجموعة التيسير، والمعجب الوفي بشاحنات سكانيا.



جيل جديد من سكانيا XT من عام ٢٠١٨، وسلسلة سكانيا S من أوائل الثمانينيات.



السيد/ محمد خالد نظير والسيد/ أحمد أصغر علي مع الأجيال الخمسة لشاحنات سكانيا في شركة التيسير لمواد البناء وخدمات النقل.

من الوكالة إلى الصداقة: إحدى قصص نجاح الشراكة مع سكانيا

[موزع شريك: سكانتراكس، لبنان | شهادة السيد/ إبراهيم القيسي | الترجمة: سليم حريقة]



السيد/ إبراهيم القيسي من شركة إبراهيم القيسي وشركاه (علي البيسار) والسيد/ كمال صوايا، مؤسس شركة سكانتراكس.

شهادة من عميلنا المخلص في لبنان - السيد/ إبراهيم القيسي - حيث خبرتنا بالنجاح التاريخي، بالشراكة مع سكانيا.

"لقد بدأت قصتي مع سكانيا في التسعينيات. حيث كنت منشغلاً جداً في ذلك الوقت بتوسيع شركة النقل الخاصة بي، وأتطلع إلى تحديث أسطولي بالعديد من الشاحنات الجديدة كلياً. من البضائع السائبة إلى الحبوب، ومن البضائع العامة إلى وسائل النقل الطويلة والثقيلة، كان اهتمامي الرئيسي هو اختيار الشاحنات المناسبة التي يمكن أن تلبى الاحتياجات المعقدة لشركة تقدم مجموعة متنوعة من خدمات النقل.

وفي الوقت نفسه، كان البحث عن الشاحنات أيضاً يشمل تحديد الوكيل المناسب. إذ كان الأمر يتعلق بالعثور على مكان يعكس بداية رحلة تعاون طويلة، والتي بدأت في حالتي عندما دخلت في وكالة مع شركة سكانيا، شركة سكانتراكس.

منذ زيارتي الأولى لمقرات الشركة، أعجبت حقاً بالترحيب الحار، وبدا الفريق وكأنه مستشار شغوف يعرف حقاً الخيارات المثلى لشركتي. كنت أعلم أن اختيار سكانيا كان قراراً سليماً من أجل المستقبل، لكنني لم أكن مدركاً لمدى التأثير الإيجابي.

واليوم، على سبيل المثال، أشعر بالفخر عندما أنظر إلى أسطولي المعروف باسم "ملوك الطريق". ونحن نمر بنفس التجربة في كل مرة تضيف فيها وحدات جديدة إلى الأسطول، إذ نعلم أنها ستساهم في التزامنا المستمر بمواجهة التحديات. في لبنان على وجه الخصوص، حيث تمثل التضاريس المتنوعة في البلاد، والازدحام المروري، والمناخ المتنوع بيئة اختبار صارمة للشاحنات، وهي التحديات القاسية التي أثبتت قدرات سكانيا فيما يتعلق بأوقات التشغيل والموثوقية والكفاءة. ●

شركة نيدوكي للتجارة.

[موزع شريك: نيتس، البحرين | عرفان قرشي]

تُعد شركة نيدوكي، بتاريخها المذهل الممتد على مدار ٣٥ عامًا في خدمات إدارة النفايات والتتظيف وإعادة التدوير، من الشركات القوية في مملكة البحرين. ومن خلال خدماتها لمجموعة متنوعة من العملاء، بما في ذلك القطاع الخاص والعام مثل الوزارات والصناعات والمطارات والفنادق ومراكز التسوق والمشروعات السكنية الخاصة والمستشفيات، أصبحت شركة نيدوكي رمزًا للتميز في الإشراف البيئي.

موثوقية سكانيا المُثبتة

بالنسبة للسيد/ ناصر مطر، مدير شركة نيدوكي للتجارة ذ.م.م، يعتمد اختيار شاحنات الكنس الخاصة بهم من سكانيا (سكانيا P250 XT 4x2) على مزيج من المتانة والأداء وخيارات التخصيص وميزات السلامة والاعتبارات البيئية.

وقال السيد/ مطر: "أولاً وقبل كل شيء، لقد اخترنا سكانيا بسبب موثوقيتها وسمعتها الطيبة. ثم تأتي بعد ذلك صداقتنا مع شركة نيتس. حيث يمكننا مع سكانيا التأكد من الموثوقية في تقديم الخدمات لعملائنا".

يتمثل التخصص الرئيسي لشركة نيدوكي في الإدارة الفعالة للنفايات. إذ تستخدم الشركة أحدث التقنيات لتحسين عمليات جمع النفايات وفصلها والتخلص منها. وتمتلك إجمالي ٣ وحدات من سكانيا، من بينها ضاغطة جمع النفايات سكانيا ٦x٤. ●



ناصر مطر (على اليمين) مع خالد علي عبد الرحمن، المدير العام لشركة نيتس البحرين.

"أولاً وقبل كل شيء، لقد اخترنا سكانيا بسبب موثوقيتها وسمعتها الطيبة. ثم تأتي بعد ذلك صداقتنا مع شركة نيتس."

ناصر مطر
مدير شركة نيدوكي للتجارة ذ.م.م.



الشركة العربية الموحدة للتجارة، إحياء النجاح

[موزع شريك: جي سي سي العليان، المملكة العربية السعودية | عمران الحماد]

للغاية منهم، حيث يقدرّون الخدمة والدورات التدريبية التي تقدمها شركتنا جي سي سي العليان وسكانيا. " **حلول خدمة مميزة** عبّر السيد/ محمد عن ثقته في سمعة سكانيا في تقديم حلول عالية الكفاءة وجديرة بالثقة.

وأضاف: "لقد كانت (سكانيا) P410 اقتصادية للغاية في التشغيل. ومن خلال التدريبات المُقوّمة، لا يقتصر أداء سائقينا على الجوانب الفنية فحسب، بل يشمل أيضاً الاستفادة من ميزات شاحنات سكانيا لتعزيز مهاراتهم في القيادة وضمان الاقتصاد في التشغيل.

وتشيد الشركة العربية الموحدة للتجارة بإدارة شركة جي سي سي العليان لدعمها الثابت حتى بعد المرحلة الأولية للحصول على الشاحنات. حيث أعلن السيد/ محمد أن "الخدمات النهارية والليلية التي تقدمها فرق المبيعات وخدمات ما بعد البيع في شركة جي سي سي العليان عملت معنا بشكل وثيق جدًا لضمان استخدام شاحنات سكانيا بكامل إمكانياتها."

واختتم حديثه قائلاً: "نظرًا للأداء المتميز والحضور المتميز لشاحنات سكانيا في الميدان، نوصي الشركات الأخرى بشاحنات سكانيا بكل ثقة. كما نقدر شراكتنا السلسة مع شركة جي سي سي العليان ونتمنى لهم استمرار النجاح." ●

مجموعة سائقينا الخبراء لديهم تعليقات جيدة للغاية، ويقدرّون الخدمة والدورات التدريبية المُقدمة من شركتي جي سي سي العليان وسكانيا.

محمد حسن النعيمي
المدير التنفيذي
الشركة العربية الموحدة للتجارة

تأسست الشركة العربية الموحدة للتجارة في عام ١٩٨٢، وقد تكيفت باستمرار مع متطلبات الصناعة، ولعبت دورًا حاسمًا في تطوير الصناعات البتروكيمياوية ومجالات المستشفيات ومزارع الألبان وعقود البناء ومشاريع البنية التحتية الأخرى في الشرق الأوسط.

وقد نمت الشركة مع الوقت إلى أن أصبحت أهم مورد وموزع لقطع غيار المعدات الثقيلة، إذ حققت خطوات كبيرة جنبًا إلى جنب مع رواد الصناعة مثل أرامكو وسابك والصناعات الداعمة.

الكفاءة مع سكانيا

دخلت الشركة العربية الموحدة للتجارة مجال الخدمات اللوجستية، مركزةً على نقل منصات الحفر البرية لقطاع النفط والغاز. ولضمان الكفاءة، اختارت الشركة شاحنات سكانيا، وما دفعها إلى ذلك هو وقت استجابة سكانيا السريع ومرونتها وأداؤها المُثبت في التقييمات الفنية.

وتفتخر الشركة العربية الموحدة للتجارة في الوقت الحاضر بأسطول مكون من ١٦ شاحنة سكانيا P410 (٦x٤)، تتصل كل منها بمنصات منخفضة بطول ١٦ مترًا (٤ محاور/ ٥ محاور)، مُصممة للتنقل في التضاريس الصعبة لعمليات النفط والغاز.

وقال السيد/ محمد حسن النعيمي، الرئيس التنفيذي للشركة العربية الموحدة للتجارة: "لقد كان التجميع الحالي للوحدات على مستوى عالٍ مع مراعاة التضاريس والظروف الجوية التي نعمل فيها. والجدير بالذكر أن الملاحظات التي نحصل عليها تأتي من مجموعة سائقينا الخبراء. لقد تلقينا ملاحظات جيدة



عملاء دبي في سكايا أمريكا اللاتينية

لقد دعمت سكايا الشرق الأوسط مجموعة شركات الشيراوي، الشريك المحلي في دبي، في سعيها لجلب عملاء السوق الأوفياء إلى مصنع سكايا في أمريكا اللاتينية، والذي يقع مقره في مدينة ساو باولو. رافق المجموعة المكونة من ٧ عملاء من كبار الشخصيات الممثلين لعدد ٦ شركات محلية في دبي مديرا مبيعات مجموعة الشيراوي (سيد أحباب وموسى البلبيسي) ومدير قسم المبيعات في سكايا الشرق الأوسط (أنوش شيتي).

تُعد جولات مصنع سكايا إحدى الطرق القوية لعرض الابتكار وتعزيز الولاء للعلامة التجارية لدى عملائنا. إذ يمكننا من خلال هذه الجولات توفير تأثير فريد ودائم على



عملاء كبار الشخصيات من دبي ومجموعة شركات الشيراوي (شريك) في المقر الرئيسي لشركة سكايا أمريكا اللاتينية في ساو باولو، البرازيل.

عملائنا، حيث نقدم امتدادًا لتجربة علامة سكايا التجارية التي تشاركونهم فخر الشركة ونجاحها. وكان العملاء كبار الشخصيات الذين شاركوا في جولة المجموعة في دبي لهذا العام هم فرق الإدارة من شركات إينوك، وتريستار، ودولسكو، وبلدية الفجيرة، وهيئة كهرباء ومياه الشارقة، والجبل الشامخ.

أدنوك تزور سكايا السويد

بالتعاون مع شركة بن برونك للسيارات والمعدات (الشريك في أبو ظبي)، سهلت سكايا الشرق الأوسط الطلب العاجل لقادة فريق أدنوك للتوزيع لإجراء اختبار قبول المصنع (FAT) في المقر الرئيسي لشركة سكايا في السويد. حيث تتماشى هذه الخطوة مع طلبهم الأخير والتسليم القادم للجرارات التي تعمل بالغاز الطبيعي.

بالإضافة إلى اختبار قبول المصنع، حصل العملاء على خبرة مباشرة في فهم العمليات والابتكارات المستدامة لشركة سكايا من خلال زيارات المصنع واختبار قيادة المركبات التي تعمل بشكل مستدام، والتي تتماشى مع الأهداف التجارية للعملاء.



...لقد كان الالتزام بأفضل مستويات الجودة والتفاني في العمليات واضحًا طوال زيارتنا، وأثار ذلك إعجابنا للغاية."

يوسف الحمادي
قائد الفريق - عمليات الغاز الطبيعي
ادنوك للتوزيع



من اليسار إلى اليمين: أنوش شيتي (مدير تطوير المبيعات، سكايا الشرق الأوسط)، ويوجين ماين (المؤسس والرئيس التنفيذي للمجموعة، تريستار)، وفيلوج بي (مدير أول الخدمات، مجموعة شركات الشيراوي)، وسيد أحباب (مدير أول المبيعات، مجموعة شركات الشيراوي)، وماريك روسينسكي (مدير الخدمات الإقليمية، سكايا الشرق الأوسط).

سائق في مجموعة تريستار التدريب على السلامة

[موزع شريك: مجموعة شركات الشيراوي، دبي | فهد ميان]

كان الضيوف الكرام من مجتمع الصناعة، بما في ذلك وجهات النظر المؤثرة للسيد/ ويوجين ماين، وماريك روسينسكي، وسيد أحباب، وفيلوج بي، وأنوش شيتي، محفزين حاسمين في تشكيل وتطوير خطاب التدريب المطروح. وكانت مساهماتهم الكبيرة وقيادتهم فعالة في دفع وإثراء التدريب على السلامة والمناقشات المتوافقة مع هدف الحدث.

قامت شركة تريستار، الشركة الرائدة المتميزة في الصناعة، بتيسير التدريب على السلامة للسانقين والذي كان دليلًا على خدمة العملاء التعاونية والتميز، إذ لعبت مجموعة شركات الشيراوي وسكايا الشرق الأوسط أدوارًا محورية في نجاحها. وقد سَهَّل هذا الحدث، الذي شهد حضور أكثر من ٥٠٠ سائق من تريستار، تبادل المعرفة، وشدد على التركيز على السلامة والممارسات الجيدة لمجموعة السائقين الموهوبين داخل الإمارات العربية المتحدة.

وقد شارك في التدريب ضيوف متحدثون مرموقون من سكايا وشرطة دبي وعدد من الكيانات البارزة الأخرى، وهو ما يوفر منصة ثرية للسانقين للتعلم في الأفكار المهمة. لا تسلط الجلسات الضوء على ميزات السلامة الحالية والمستقبلية المدمجة في شاحنات سكايا فحسب، بل تستكشف أيضًا ممارسات السلامة الأوسع نطاقًا في مجال السيارات، والتي تشكل الصناعة.



ما هو تدريب
سكايا للسانقين؟



إعادة تعريف الإدارة الفعالة للتحديات

تعمل مجموعة شركات الشيراوي على الارتقاء بمستوى الأعمال في مجال إدارة النفايات من خلال تقديم شاسيه سكايا P280 الرائد.

حيث تغير هذه المركبة المتطورة، المجهزة بلودر OMB جانبي بسعة ١٥ مترًا مكعبًا من شركة تيربيرج روس روكا، مفهوم الكفاءة في الإمارات العربية المتحدة. تتمثل إحدى ميزات البارزة في التصميم الداعم للتشغيل بمشغل واحد، وهو تحول ثوري عن المعيار التقليدي المعتمد على مشغلين. ولا يمثل هذا التسليم قفزة كبيرة في الكفاءة التشغيلية فحسب، بل يُظهر أيضًا الالتزام بالحلول المبتكرة والأمنة لإدارة النفايات. يُعد رضا العميل شهادة على الطبيعة المؤثرة والتحويلية لهذا التسليم.



يثبت هذا التسليم
التزامنا بتقديم حلول
أكثر كفاءة وأقل تكلفة لعملائنا."

سيد أحباب
مدير مبيعات أول
مجموعة الشيراوي

منصة الابتكار والاستدامة (ISP) في قطر



أنس أبو سعدة (المدير العام لشركة أراكو) وهانز وايزنج (مدير المبيعات للشركات الصغيرة والمتوسطة)، السادس والسابع من اليسار في الصورة، مع الشركات السويدية والمندوبين في ISP 2023 في الدوحة، قطر.

لقد شاركت سكانيا الشرق الأوسط، بالتعاون مع شريكها المحلي - شركة الوكالات العربية. (أراكو) - في التثبيت الثاني لمنصة الابتكار والاستدامة (ISP) التابعة للسفارة السويدية في قطر في الدوحة.

وأطلقت السفارة السويدية في الدوحة هذا الحدث في مايو ٢٠٢٣ كأول دورة له، وهي مبادرة تعرض التقنيات السويدية ذات الصلة ببرنامج الاستدامة والابتكار في قطر.

وفي دورته الثانية والأخيرة في أكتوبر، تعاون ممثلو قطاع الأعمال السويدي مع وزارة البيئة والتغير المناخي، وناقشوا الحلول المستدامة والمبتكرة للنقل (الجوي والبري والبحري) مع الأطراف المعنية القطرية الرئيسية (مثل وزارة النقل، ووزارة القوى العاملة، وخدمة مواصلات، وهيئة الطيران المدني).

يتكون وفد النقل التابع لموفد خدمة الإنترنت من ١٤ شركة سويدية تجتمع معاً في برنامج مدته ٣ أيام، مع تركيز مبدئي متتالي كل يوم على الأرض والجو والبحر، على التوالي. وقد مثل سكانيا مدير مبيعاتها في الشرق الأوسط، هانز وايزنج، برفاقه المدير العام لشركة أراكو، أنس أبو سعدة.



◀ [من اليسار إلى اليمين] رامي الكوينه، ومحمود زين، وميلتون جارسيا.

الزملاء الجدد في مقر دبي

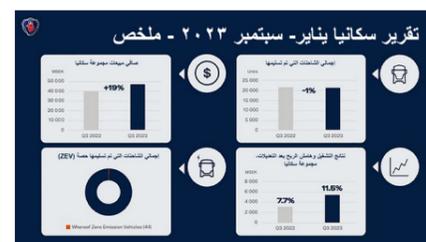
انضم ثلاثة زملاء جدد إلى سكانيا الشرق الأوسط في الربع الأخير من عام ٢٠٢٣، وهو ما يعكس التزامنا بتعزيز النمو الواعد وتعزيز الدعم لشركائنا وعملائنا الكرام.

حيث انضم رامي الكوينه ومحمود زين إلى قسم المبيعات كمدير مبيعات للمنطقة ومهندس مبيعات، على التوالي. كما انضم ميلتون جارسيا إلى قسم الخدمات كمهندس دعم فني ومدير الاتصالات والضمائم.

انضم إلينا للترحيب بأعضاء فريقنا الجدد واكتشف وجهات النظر المتنوعة التي يمكنكم تقديمها لتعزيز نجاحنا الجماعي في المنطقة!

تقرير سكانيا ربع السنوي من يناير إلى سبتمبر ٢٣

سجلت سكانيا ربع عام آخر من الأداء القوي، وهو ما يعكس الطلب المستمر على منتجاتنا وخدماتنا في بيئة أعمال مليئة بالتحديات. إذ ارتفع صافي المبيعات بنسبة ١٩ في المائة ليصل إلى ٤٧,٤ مليار كرونة سويدية، ومع دخل تشغيلي معدل قدره ٥,٥ مليارات كرونة سويدية، ارتفع هامش التشغيل المعدل إلى ١١,٥ في المائة (٧,٧).



◀ سكانيا الشرق الأوسط ووسط آسيا والشركاء من دبي وأبو ظبي وعمان وقطر.

الشركات الصغيرة والمتوسطة في إطلاق مركبة XT Super في البرازيل

حضرت شركة سكانيا الشرق الأوسط مع شركائها وشركة سكانيا وسط آسيا الإطلاق العالمي لمركبة سكانيا XT Super (Euro 4 و5) في البرازيل.

و CRB، و Retarder. وفي يومهم الثالث، أجرت المجموعة ترتيباً خاصاً لزيارة موقع التعدين في بيلو هوريزونتي وزيارة للوكيل في WLM إيتابو.

حيث تم الترحيب بالفريق مع المنات من موظفي مبيعات سكانيا في جميع أنحاء العالم، من بينهم عملاء ووسائل إعلام.

حيث زود البرنامج المشاركين بالمعرفة العملية والتقنية وورش عمل الاستدامة وزيارات المصانع في ساو برناردو دو كامبو. كما اكتسبوا في يومهم الثاني تجارب مباشرة لاختبار القيادة على الطرق الممهدة والوعرة في إيتوبيفا.

وقد أجريت اختبارات الطرق على طرق خاصة جبلية مرصوفة جيداً مع الظروف المناسبة لاختبار محركات Super Euro 4 و5.

احتفالاً بمرور ١٥ عاماً من الولاء لسكانيا الشرق الأوسط

نشيد بخمسة عشر عاماً من التقاني الراسخ من محمود، مدير مواردنا البشرية المحترم، وجيوفاني، الذي ترك بصمته في تخطيط الإنتاج، ومرحلة ما قبل البيع، وتكنولوجيا المعلومات. حيث أدى تقائهما وخبرائهما إلى إثراء مؤسستنا إلى حد كبير، مما يجسد جوهر الولاء والتميز. تحية لتقائهما وخدمتهما!

يقول محمود: "يعني بناء الولاء التكيف مع التغيير مع الحفاظ على وفائنا لقيمنا الأساسية." ويقول جيوفاني: "النجاح هو القدرة على مساعدة الآخرين على تحقيق النجاح والتحسن."



جيوفاني ومحمود

أول شاحنة في العالم تعمل بالطاقة الشمسية

لا شك في أن التطوير المكثف الذي تجريه سكانيا لحلول النقل الكهربائية السابقة لعصرها يلهم العديد من الأفكار التكنولوجية الجديدة. ويتمثل أحد هذه المشروعات في مشروع تطوير شاحنة تعمل بالطاقة الشمسية، ويتم توليد دفعها الكهربائي من خلال الخلايا الشمسية الخاصة بالمركبة، والموجودة في مقطورة متصلة بمركبة كهربائية هجينة. وقد تم تسليم النموذج الأولي النهائي إلى عميل سكانيا للنقل

اقرأ المزيد على scania.com





سكانيا تفوز بجائزة تكنولوجيا المعلومات عن بُعد الألمانية

فازت سكانيا بجوائز تكنولوجيا المعلومات عن بُعد الألمانية المرموقة لعام ٢٠٢٤ وحصلت على المركز الأول كأفضل إدارة للسائقين.

حيث قُدمت جائزة تكنولوجيا المعلومات عن بُعد الألمانية للمرة الخامسة في نهاية أكتوبر ٢٠٢٣. إذ تُقيم لجنة تحكيم متخصصة حلول تكنولوجيا المعلومات عن بُعد في عملية تقديم مُكونة من ثلاث مراحل. وفي النهاية كانت النتيجة واضحة: تميز سكانيا بأفضل إدارة للسائقين.

وقد حصلت سكانيا على المركز الأول بسبب الميزات التالية في منصة العملاء للخدمات الرقمية، My Scania:

- الوصول السريع إلى المعلومات المتعلقة بنشاط السيارة والسائق
- التنزيل التلقائي لبيانات عداد السرعة مع قابلية تعديل الفواصل الزمنية
- التحكم في المغادرة عبر تطبيق Scania Driver
- تحليل أسلوب القيادة
- تخطيط الخدمات
- خدمة النفقات (إضافة ألمانية)
- حساب المدى، خدمة الشحن

ويؤكد الفوز بجائزة تكنولوجيا المعلومات عن بُعد الألمانية لعام ٢٠٢٤ على التزام سكانيا بالابتكار الرقمي والتنقل المُستدام، في حين أن المزايا العديدة لحلول تكنولوجيا المعلومات عن بُعد هذه تعمل على تعزيز الكفاءة وزيادة الإنتاجية وضمان السلامة على الطرق. ●



المركز الأول
محمد عبد الباسط
جي سي سي العليان – المملكة العربية السعودية

المركز الثاني
أحمد رجب
بن بروك للسيارات والمعدات – أبو ظبي

المركز الثالث
راجو بينتابارتيوار
أراكو – قطر

تهانينا لأبطال الخدمات في Champions-23!

لقد تم الكشف عن نتائج بطولة "Champions-23"، ونحن نحتفل ونقدم بالتهنئة لجميع الفائزين والمشاركين على جهودهم الرائعة وإنجازاتهم الفردية في هذه المسابقة.



**يُعد هذا الفوز شهادة على جهود
خدمة العملاء والتفاني الذي بذلناه
طوال هذه المسابقة.**

محمد عبد الباسط
موظف مبيعات الخدمات
جي سي سي العليان - السعودية

حيث تمتد مسابقة مبيعات الخدمات الخارجية Champions-23 لمدة ثلاثة أشهر في جميع أنحاء الشرق الأوسط ووسط آسيا، مع التركيز على تحفيز فرق المبيعات، وتعزيز "التدريب على المهارات الشخصية"، وتقدير أصحاب الأداء المتميز، ودفع نمو الأعمال المُستهدفة من خلال التركيز على منتج محدد. بالإضافة إلى ذلك، تشجع المسابقة على تبني مبادئ خدمات RSM بين بائعي الخدمات، وهو ما يعزز ثقافة النزاهة والكفاءة داخل مكان العمل.

وقد أسفر البرنامج عن مبيعات جيدة للغاية تعكس على أرقام تيل الفرامل وفلاتر الوقود. كما تحققت أرقام مبيعات جيدة لعقود الإصلاح والصيانة (R&M) وعقود الصيانة وإصلاح المحركات واستمرار نمو مبيعات قرص الحدافة. ●



استطلاع رأي العملاء (مؤشر رضا العملاء) في المملكة العربية السعودية

طريقة منظمة ومنهجية للاتصال بعملائنا واستخدام إسهاماتهم لمساعدة سكانيا في التركيز على الأشياء الصحيحة وتحقيق إحدى قيم سكانيا الأساسية: العميل أولاً."

وحول سبب اختيار سكانيا للبدء بالسوق السعودية، أوضح ماريك قنائل: "بُعد المملكة العربية السعودية سوقاً مهمة للغاية لشركة سكانيا، وهي سريعة النمو. ومن الواضح بالنسبة لشركة سكانيا الشرق الأوسط وشريكنا جي سي سي العليان أن رضا العملاء هو أهم عناصر النجاح على المدى الطويل. ولذلك كان من السهل اتخاذ قرار باختيار المملكة العربية السعودية كأول سوق لتطبيق مؤشر رضا عملاء سكانيا. ومن الجدير بالذكر أن مؤشر رضا العملاء ليس نشاطاً يُجرى مرة واحدة، بل إجراء طويل المدى. وعندما يبدأ، فإنه يتابع اتجاه التغيير في آراء عملاء سكانيا باستمرار. وسوف تنضم المزيد من الأسواق إلى مؤشر رضا عملاء سكانيا قريباً."

تود شركة جي سي سي العليان وسكانيا الشرق الأوسط الإعراب عن خالص امتنانهما لجميع عملائهما الذين شاركوا في الاستقصاء. وسنعلن تفاصيله ونتائجه في غضون شهرين. ●

يقول ماريك روسينسكي، مدير الخدمات الإقليمية لشركة سكانيا الشرق الأوسط: "لن نؤتي كل جهودنا في التطوير المستمر لخدمات سكانيا في المنطقة ثمارها إلا إذا كانت تحقق قيمة مضافة لعملائنا. إذ يمثل صوت عملاء سكانيا أقيم الملاحظات على كل ما نقوم به."

يعمل استقصاء مؤشر رضا عملاء سكانيا على تمكين العملاء من مشاركة تجاربهم، مما يسمح لهم باتخاذ قرارات مستندة إلى البيانات وضبط عروضهم من أجل تقديم رحلة أكثر استثنائية للعملاء. وكما أضاف ماريك: "يُعد استطلاع مؤشر رضا العملاء

نجحت سكانيا الشرق الأوسط بالتعاون مع شركة جي سي سي العليان في تنفيذ استقصاء لمؤشر رضا العملاء (CSI)، حيث أصبحت السوق الرائدة في المنطقة لريادة هذه المبادرة الرائدة.

ومن خلال تفانيها الراسخ في تعزيز العلاقات مع العملاء وجودة الخدمة، بدأت الشركات الصغيرة والمتوسطة هذا الاستقصاء الشامل لمؤشر رضا العملاء استناداً إلى معيار سكانيا CSI 2.0، للحصول على تحليلات قيمة حول مستويات رضا العملاء.

يقول ماريك روسينسكي، مدير الخدمات الإقليمية لشركة سكانيا الشرق الأوسط: "لن نؤتي كل جهودنا في التطوير المستمر لخدمات سكانيا في المنطقة ثمارها إلا إذا كانت تحقق قيمة مضافة لعملائنا. إذ يمثل صوت عملاء سكانيا أقيم الملاحظات على كل ما نقوم به."

يعمل استقصاء مؤشر رضا عملاء سكانيا على تمكين العملاء من مشاركة تجاربهم، مما يسمح لهم باتخاذ قرارات مستندة إلى البيانات وضبط عروضهم من أجل تقديم رحلة أكثر استثنائية للعملاء. وكما أضاف ماريك: "يُعد استطلاع مؤشر رضا العملاء

اسأل سكانيا!

هل لديك أسئلة حول منتجات سكانيا، أو خدماتها، أو أي توضيحات حول سكانيا في السوق الخاصة بك؟ أرسل لنا أسئلتك عبر البريد الإلكتروني على sme@scania.com وسنجيب عليها في الإصدار القادم من Journey!



جائزة النقل الأوروبية لمركبات سكانيا الكهربائية

حصلت سكانيا على "جائزة النقل الأوروبية" في فئة "الشاحنات الكهربائية" بناءً على جوانب الاستدامة الخاصة بها. ووفقاً للجهة المنظمة، Huss-Verlag، في ميونيخ ومجلة "Transport"، تفوقت شاحنات سكانيا في حماية البيئة جنباً إلى جنب مع النجاح الاقتصادي والمسؤولية الاجتماعية. وتتكون لجنة التحكيم من خمسة أعضاء بارزين يمثلون وسائل الإعلام والأوساط الأكاديمية والسلطات الاتحادية.

حيث تقول نينا خانامان، مديرة ورئيسة قسم التسويق والاتصالات في سكانيا ألمانيا: "نحن سعداء بهذه الجائزة". إنها تجسد جوهر التحول، وتثبت أن تطوير المنتجات الممتازة ليس كافياً: بل يجب أيضاً أن تقدم منظوراً مُستداماً شاملاً تتم فيه تغطية جميع الجوانب ذات الصلة."

تتميز أحدث شاحنات سكانيا الكهربائية بأنها مُصممة من أجل التطبيقات الإقليمية وتوفر مدى يصل إلى ٣٥٠ كيلومتراً. حيث تستخدم سكانيا خلايا البطاريات التابعة لشركة نورث فولت السويدية، والتي تتمتع بالقدرة اللازمة لتشغيل الشاحنات لمسافة لا تقل عن ١,٥ مليون كيلومتر. وتمثل البصمة الكربونية الفاتحة عن هذه البطاريات ما يقرب من ثلث مرجع الصناعة المُقارن نظراً لأن شركة نورث فولت تستخدم طاقة خالية من الوقود الأحفوري وعمليات مُستدامة للإنتاج في مصنعها الضخم في سكيليفيا بالسويد.

يقول خانامان: "من خلال الاعتراف بالحلول المتطورة مثل شاحنات سكانيا العاملة بالبطاريات، فإن جائزة النقل الأوروبية تمهد الطريق

للتحول نحو مستقبل نقل خالٍ من الوقود الأحفوري". "ويُعد حصولنا على تقدير بهذا المستوى، من خلال خبراء متخصصين، دليلاً على أن سكانيا هي الشركة الموردة الرائدة للحلول المُستدامة القائمة على الشاحنات." ●

سكانيا للخدمات المالية التعدين

تتمحور أعمالنا حول فهم أعمالك.
من خلال فهم أهدافك التجارية والمالية،
نصمم حلولاً تناسب احتياجاتك - سواء
الآن أو على المدى الطويل.

الهدوء والسهولة في الخدمات المالية

اكتشف سبب الرأي الإيجابي لشركة غرين فيلد للخدمات اللوجستية في عُمان عن شراكتها مع سكانيا وساتا ذ.م.م.

لقد طلبنا من السيد/ روبرت هيوز، مدير المشروعات، التحدث عن المزايا العملية التي تتجاوز مجرد استخدام شاحنات سكانيا.



تم تمويل أحدث ٥ وحدات من سكانيا P 410 XT A6X4 HZ، والتي سُلمت في أكتوبر ٢٠٢٣ بواسطة شركة ساتا ذ.م.م، بالكامل من سكانيا والتأمين عليها من شركة مارش للتأمين.

تأسست شركة غرين فيلد للخدمات اللوجستية (GLS)

في عام ٢٠١٣ على يد اثنين من خبراء الخدمات اللوجستية، وقد نشأت بطموح واحد، وهو ترسيخ مكانتها كواحدة من أبرز شركات الخدمات اللوجستية في سلطنة عمان.

تتجاوز شركة غرين فيلد للخدمات اللوجستية مجرد كونها شركة عادية للخدمات اللوجستية، بل تتعامل مع كل مشروع بللمسة شخصية. حيث توفر الشركة خدمات التخزين والتوزيع لشركات الشحن الدولية، وتتعامل مع كل التفاصيل، وهو ما يمكن عملاءها من التركيز على تنمية أعمالهم.

قفزة للأمام مع سكانيا

إدراكاً منها لعدم جدوى الاعتماد على التأجير الفوري للشاحنات على المدى الطويل، اتخذت شركة غرين فيلد للخدمات اللوجستية خطوة إستراتيجية في عام ٢٠١٥ من خلال الاستحواذ على أسطولها الافتتاحي من الشاحنات.

"تعد سكانيا والموزع المحلي ساتا ذ.م.م شريكين مهمين في تحقيق رؤيتنا، والتي تشمل جميع جوانب عروض سكانيا بدءاً من المبيعات وحتى خدمات ما بعد البيع. وبإضافة خيار سكانيا للخدمات المالية ومارش للتأمين، أصبحنا قادرين على التخطيط



من اليمين إلى اليسار: السيد/ سريكومار نارايانان (مدير العمليات - غرين فيلد للخدمات اللوجستية)، والسيد/ سوهاس فانتشال (المدير التجاري - غرين فيلد للخدمات اللوجستية)، والسيد/ توماس كاستيلينو (مدير قسم النقل - غرين فيلد للخدمات اللوجستية)، والسيد/ رانيس إم إم (مدير تنفيذي للمبيعات وتطوير الأعمال - غرين فيلد للخدمات اللوجستية)، والسيدة/ بوني ماثيو (مديرة التحكم في العمليات - غرين فيلد للخدمات اللوجستية)، والسيد/ نافاثيث كريشنان بي (مدير العمليات - عقود التخزين والتوزيع - غرين فيلد للخدمات اللوجستية)، والسيد/ روبرت هيوز (مدير المشروعات - غرين فيلد للخدمات اللوجستية)، والسيدة/ شروق العامري (مديرة العمليات - الشحن - غرين فيلد للخدمات اللوجستية) والسيد/ أليستير بينتو (الممثل المالي لشركة سكانيا الائتمانية عُمان).

من اليمين إلى اليسار: السيد/ سريكومار نارايانان (مدير العمليات - غرين فيلد للخدمات اللوجستية)، والسيد/ سوهاس فانتشال (المدير التجاري - غرين فيلد للخدمات اللوجستية).

وإطلاق شاحناتنا الجديدة على الطريق ومواصلة تشغيلها،" روبرت هيوز، مدير المشروعات في شركة غرين فيلد للخدمات اللوجستية.

الهدوء والسهولة مع سكانيا الائتمانية

توفر سكانيا حلاً متكاملًا يتجاوز مجرد مركباتها المخصصة حسب الطلب. ومن خلال سكانيا للخدمات المالية، تقدم سكانيا حلاً شاملاً للعملاء، مما يوفر المزيد من راحة البال أثناء تشغيل المركبات.

اختتم روبرت حديثه قائلاً: "لقد تعاملنا مع فريق سكانيا للخدمات المالية منذ عام ٢٠١٩، ومولنا منذ ذلك الحين ١٤ شاحنة و٨ مقطورات. تتميز عملية الموافقة بالسرعة والكفاءة والاحترافية. تتميز أسعار الفائدة بأنها تنافسية في ظل عروض السوق المحلية. تفهم سكانيا للخدمات المالية أيضاً أعمال النقل بتحدياتها العديدة الفريدة. لقد ساعدتنا سكانيا للخدمات المالية في تصميم حل مرّن لتمويل الأصول لتلبية احتياجاتنا."

لقد ساعدتنا سكانيا للخدمات المالية في تصميم حل مرّن لتمويل الأصول لتلبية احتياجاتنا."

السيد/ روبرت هيوز
مدير المشروعات
غرين فيلد للخدمات اللوجستية

تعرف على
حلول سكانيا للتأمين
من هنا >>





تسليم المنقولات الجديدة

أرسل ما تسلمته مؤخرًا من شاحنات أو حافلات أو محركات جديدة للحصول على فرصة للظهور في الإصدار القادم من "تسليم المنقولات الجديدة" إلى عنوان البريد الإلكتروني laurice.mendoza@scania.com

مزايا حلول سكانيا

عند شرائك من سكانيا، تحصل على مجموعة فريدة من المزايا من منتجاتنا وخدماتنا الشاملة!

التكلفة

التأمين

عقود الخدمة

الخدمات المتصلة

أنواع وقود بديلة

القطر

كفاءة الوقود

وقت التشغيل

أدنوك للتوزيع
أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة



سبع (٧) وحدات من شاحنات سكانيا G 410 A4X2 العاملة بالغاز، تسلمها شركة بن بروك للسيارات.



شركة نيدوكي للتجارة ذ.م.م.
مملكة البحرين



سكانيا P250 XT 4x2 مع مكينة بوشر، تسلمها شركة نيتس.



العمانية العالمية للخرسانة الجاهزة ذ.م.م
عمان



أربع وحدات من سكانيا P360 XT 8x4 مجهزة بخلاطات نقل سعة ١٢ مترًا مكعبًا، تسلمها شركة ساتا ذ.م.م.



نسيل للتجارة والمقاولات ذ.م.م
عمان



وحدتان من سكانيا G460 XT A6x4 HZ Prime Mover، تسلمهما شركة ساتا ذ.م.م.



غرين فيلد الدولية ذ.م.م
عمان



خمس وحدات من سكانيا P410 XT A6x4 HZ، تسلمها شركة ساتا ذ.م.م.



كلاود إنبرجي غاس
أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة



وحدتان من سكانيا G440 XT A4X2، تسلمها شركة بن بروك للسيارات والمعدات ذ.م.م.



تسليمات إضافية ←

الفارس الدولية لتأجير المعدات الثقيلة ذ.م.م.
أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة



وحدتان من سكانيا G500 XT A6X4، تسلمها شركة بن برك للسيارات والمعدات ذ.م.م.



المؤسسة الحديثة للخرسانة الجاهزة
أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة



سبع (7) وحدات من سكانيا G440 XT B8X4 (6 خلاطات، مضخة خرسانة واحدة من طراز CIFA)، تسلمها شركة بن برك للسيارات والمعدات ذ.م.م.



شركة نيومكس لصناعة الخرسانة الجاهزة ذ.م.م.
أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة



وحدتان من خلاطات سكانيا G440 XT B8X4، تسلمها شركة بن برك للسيارات والمعدات ذ.م.م.



الشركة الوطنية للمنتجات الإسمنتية ذ.م.م.
أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة



وحدتان من سكانيا P380 XT B6X4، تسلمها شركة بن برك للسيارات والمعدات ذ.م.م.



شركة ذيبان للخدمات اللوجستية
المملكة العربية السعودية



سكانيا G410 A4x2 NZ، تسلمها شركة جي سي سي العليان.



بأفكو
المملكة العربية السعودية



سكانيا P410 XT A6x4 HZ، تسلمها شركة جي سي سي العليان.



اتحاد العرب
المملكة العربية السعودية



سكانيا P410 B 8x4 HZ، تسلمها شركة جي سي سي العليان.



اليمامة
المملكة العربية السعودية



سكانيا P410 A4x2 NZ، تسلمها شركة جي سي سي العليان.





حلول سكانيا للتعدين

أفكار عظيمة، بمجهود أقل.

ويعد أسطول التعدين المستخدم من سكانيا الخيار عالي الكفاءة الذي يقل الانبعاثات، ويمنحك قدرة أكبر، ويقال تكلفة النقل لكل طن. تأثير أقل، وإمكانات أكبر.

يمكن للأشياء البسيطة أن تجعلك ترى العالم بطريقة مختلفة تماما مثل الأثر التعديني منخفض الانبعاثات، الذي يمكنك من تنمية عملياتك بما يتجاوز تحديات الغد بهوامش لا مثيل لها في الميدان وفي الأرباح الإجمالية.



SCANIA

