



ASIA UPDATE

볼보건설기계 아시아 지역의 볼보 직원과 딜러들을 위한 소식지

볼보건설기계 2010년 2월호

Navigation

- ➔ 1 The big push
- ➔ 1 아시아 업데이트 (Asia Update)가 새로운 모습을 선보입니다!
- ➔ 2 미래전략 본격 시작!
- ➔ 4 싱가포르 주재 스웨덴 대사로부터...
- ➔ 4 Volvo Way의 새롭고 충실한 메시지
- ➔ 5 볼보건설기계 올로프 페르손 대표이사가 아시아 업데이트와 짧은 대담을 통해 아시아 지역에 대한 자신의 생각을 나눈다.
- ➔ 6 한국의 대규모 경기부양책 프로젝트
- ➔ 6 동남아시아 - 올해도 밝은 전망
- ➔ 7 한계를 넘어서 - 자전거로 스웨덴에서 싱가포르까지
- ➔ 7 한국 - 2010 부품대리점 총회
- ➔ 8 새로운 RASTA 시설
- ➔ 8 2010 볼보건설기계 인도 딜러미팅
- ➔ 8 2009년을 돌아보며
- ➔ 9 나마 할리 - 볼보인도 기업의 사회적 책임 활동
- ➔ 9 Region Asia의 새로운 얼굴
- ➔ 10 경쟁사 업데이트:

아시아 업데이트(Asia Update)가 새로운 모습을 선보입니다!

아시아 업데이트가 개정 증보판으로 발간됩니다. 아시아 업데이트는 앞으로 역내의 뉴스와 사례들을 더 많이 소개함은 물론 딜러 관련 이슈도 수록하여 볼보 직원뿐만 아니라 유통망에도 배포할 것입니다. 영어, 중국어, 한국어 등 3개 언어로 연간 8회 발간되는 아시아 업데이트는 현장에서

고객을 상대하는 딜러 활동에서부터 아시아 지역 및 전세계 시장에서의 볼보 동향 등에 관해 정보의 흐름을 원활하게 하자는 취지로 발간되었습니다. 여기에는 주요 장비수주 성공사례, 경쟁사 동향, 신규 딜러 계약, 신입사원, 교육과정, 전략 이슈 등에 대한 내용이 포함됩니다. 아시아

업데이트의 편집자 위원회는 역대 고위 경영진으로 구성되어 이들로부터 폭넓은 지원을 받고 있습니다. 아시아 업데이트에 담을만한 기사나 이야기가 있으면 제게 연락해 주시기 바랍니다. anne.bast@volvo.com 앤 바스트, Corporate Communications 부사장, 볼보건설기계 아시아 지역본부



The big push

2010년 2월

볼보 직원 여러분

우리는 낙관적인 시각을 견지하면서 2010년 초입에 들어섰습니다. 지난해 말 수요 급증으로 4분기에 사상 최고 기록을 경신했고, 아시아 지역의 2009년 매출액은 년 초에는 상상조차 할 수 없었던 수준인 미화 10억 달러를 상회했습니다. 제품 전반, 특히 소형장비와 도로장비 부문에서 시장점유율이 상승함에 따라 우리의 자신감은 더욱 확고해지고 있습니다. 하지만 범용장비 부문에서는

더 많은 노력이 필요하고, 이에 따라 이 부문에 올해 우리 활동의 초점이 맞춰지게 될 것입니다. 우리는 지금 2010년 내내 멈추지 않을 지속적인 성장기에 접어들었습니다. 중국시장은 올해 20% 성장이 기대되고 인도 또한 마찬가지입니다. 한국이 최대 20% 성장이 예상되고 동남아시아 시장은 10% 성장이 예상됩니다. 현재 굴삭기 수요는 상당한 수준으로 굴삭기 생산거점인 한국의 창원공장의 경우 금년 상반기까지 가동률을 최대로 하여 물량을 공급할 것입니다. 물론 어려운 점이 없지는 않습니다. 수요 증가에도

불구하고 역내 토종업체들의 저가공세로 인해 평균 판가는 계속 떨어지고 있습니다. 우리는 이를 예의주시하고 있고 나름대로 경쟁력 있는 제품을 공급하기 위해 노력하고 있습니다. 하지만 우리는 볼보 제품이 차지하고 있는 프리미엄 입지를 약화시키지 않도록 주의할 것이고, SDLG 브랜드는 좀 더 가격에 민감한 고객들을 공략할 수 있는 방법을 제공하고 있습니다. 다른 지역에서도 경쟁은 매우 치열합니다. 그런 까닭에 우리는

Continued on page 2

MORE CARE. BUILT IN.

Navigation

- ➔ 1 The big push
- ➔ 1 아시아 업데이트 (Asia Update)가 새로운 모습을 선보입니다!
- ➔ 2 미래전략 본격 시작!
- ➔ 4 싱가포르 주재 스웨덴 대사로부터...
- ➔ 4 Volvo Way의 새로운 충실한 메시지
- ➔ 5 볼보건설기계 올로프 페르손 대표이사가 아시아 업데이트와 짧은 대담을 통해 아시아지역에 대한 자신의 생각을 나눈다.
- ➔ 6 한국의 대규모 경기부양책 프로젝트
- ➔ 6 동남아시아- 올해도 밝은 전망
- ➔ 7 한계를 넘어서 - 자전거로 스웨덴에서 싱가포르까지
- ➔ 7 한국- 2010 부품대리점 총회
- ➔ 8 새로운 RASTA 시설
- ➔ 8 2010 볼보건설기계 인도 딜러미팅
- ➔ 8 2009년을 돌아보며
- ➔ 9 나마 할리 - 볼보인도 기업의 사회적 책임 활동
- ➔ 9 Region Asia의 새로운 얼굴
- ➔ 10 경쟁사 업데이트:

Continued from page 1

엄격한 원가관리를 지속하고 영업 및 서비스 일선에서 우리의 사업활동을 확대하여 기회를 놓치지 않도록 할 것입니다. 우리의 딜러망이 확대되고 성숙해짐에 따라 딜러들은 train-the-trainer 프로그램을 통한 교육 등에 대한 책임이 더욱 커지고 더 많은 자원이 투입될 것입니다. 우리는 종합적인 딜러개발 프로그램을 갖추고 있으며, 이는

딜러운영기준 (DOS)와 더불어 딜러에 대한 기대치를 세계적인 수준으로 끌어올릴 것입니다.

미래전략(Fit for the Future)의 시작과 함께 우리는 이제 향후 3년간 그리고 그 이후에 회사가 나아갈 방향에 대해 명확히 이해하게 되었습니다. 이 전략의 많은 부분은 BRIC 국가 내 볼보의 입지 강화에 초점이 맞춰져 있고, 이들 국가 중 중국과 인도가

아시아 지역에 자리하고 있습니다. 덕분에 아시아 지역은 사상 유례가 없는 수준의 관심을 받고 있고, 우리 고객들을 위한 맞춤형 제품과 서비스의 도입으로 향후 우리의 성공에 대한 가능성도 더욱 높아질 것입니다. 우리의 목표는 2010년 아시아 지역본부의 매출액 40% 증가, 중국시장에서 50% 증가입니다. 이는 우리에게 엄청난 도전과제를 안겨주지만 우리는 해낼 수 있습니다. 우리에게엔

고객들이 있고 이들의 요구에 맞는 더 많은 제품을 보유할 것입니다.

여러분 모두의 성공을 기원합니다..

에버하드 베데킨트
볼보건설기계 아시아지역본부
사장

미래전략 본격 시작!

볼보건설기계의 새로운 3년 전략인 미래전략이 공식적으로 시작되었다. 본 지면을 빌어 주요 국면별로 핵심내용을 제시한다.

새 전략의 핵심목표는 수익성이다. 손익분기점(원가를 회수하는데 필요한 장비판매대수)은 중요한 측정지표로서 앞으로 더욱 초점을 맞춰야 할 사항이다. 또한 업무효율을 높이고 제품 포트폴리오를 정리하고 구조적 합리화를 통해 손익분기점 이상에서 판매되는 매 장비의 수익성에 영속적이고 긍정적인 영향을 미칠 수 있도록 해야 합니다.

새로운 전략의 모든 전략적 목표가 중요하지만, 이 중에서도 3가지 주요과제(Prime Mover)이 특히 중요하며 수익성을 창출하면서 장기적으로 지속가능한 성장을 달성한다는 우리의 목표를

성취하는데 핵심적인 역할을 한다.

우선적인 세분화 영역에서 매출 순위 1, 2위 혹은 3위 달성
PRIME MOVER!

볼보그룹 산하에 있다고 해서 모든 종류의 제품을 모든 고객에게 제공할 수는 없다. 우리는 현재의 위치와 수익성 그리고 고객지원 능력의 관점에서 우리가 잘할 수 있는 분야에 집중해야만 한다. 우리는 성장(build), 현상유지(defend), 선택(selective)의 세분화 접근법을 명확히 정립했고 이에 따라 해당 고객군과 이들에 대한 대응방법을 결정할 것이다.

Continued on page 3



Navigation

- ➔ 1 The big push
- ➔ 1 아시아 업데이트 (Asia Update)가 새로운 모습을 선보입니다!
- ➔ 2 미래전략 본격 시작!
- ➔ 4 싱가포르 주재 스웨덴 대사로부터...
- ➔ 4 Volvo Way의 새로운 충실한 메시지
- ➔ 5 볼보건설기계 올로프 페르손 대표이사가 아시아 업데이트와 짧은 대담을 통해 아시아지역에 대한 자신의 생각을 나눈다.
- ➔ 6 한국의 대규모 경기부양책 프로젝트
- ➔ 6 동남아시아- 올해도 밝은 전망
- ➔ 7 한계를 넘어서 - 자전거로 스웨덴에서 싱가포르까지
- ➔ 7 한국- 2010 부품대리점 총회
- ➔ 8 새로운 RASTA 시설
- ➔ 8 2010 볼보건설기계 인도 딜러미팅
- ➔ 8 2009년을 돌아보며
- ➔ 9 나마 할리 - 볼보인도 기업의 사회적 책임 활동
- ➔ 9 Region Asia의 새로운 얼굴
- ➔ 10 경쟁사 업데이트:

Continued from page 2

세분화 기준이 확립되었으면, 다음은 이에 대한 가장 적당한 제품유형(A 또는 B)을 결정해야 한다. 여기에서도 융통성을 발휘하여 각 시장의 수요에 따라 '프리미엄'과 '기본'으로 나눈다. 이에 대한 결정 후에는 해당 제품들을 가장 잘 제공할 수 있는 방법을 결정한다. 볼보건설기계 (Zone 1)가 대다수 제품들을 제공하지만, 제3자가 생산한 제품에 볼보 브랜드를 사용하는 경우 (Zone 2)도 있고, 소량의 특화된 제품을 생산하는 업체와 연계하여 특정 고객군의 요구를 만족시키는 경우 (Zone 3)도 있다.

98% 장비 가용성 달성 PRIME MOVER!

본 과제는 사업활동의 수많은 요소와 변수를 다루므로 정의하기에 가장 어렵다. 물론 처음부터 결함이 발생하지 않도록 예방하는 데 초점이 맞춰진다. 하지만 결함이 발생할 경우 이를 해결하는데 있어서 더욱 신속한 행동을 취해야 한다. 문제를 해결하는데 필요한 시간을 줄이는 것이 98% 장비 가동성을 성취하는데 있어서 열쇠이다. 본 과제에서는 시간이 측정요소이다. 장비당 결함의 수를 50% 줄이고 이를 해결하는데 걸리는 시간을 25% 절감해야 한다.케어트랙 (CareTrack)의 표준 사양화는 앞서 언급한 2가지 목표를 성취하는데

중요한 역할을 할 것이다.

현재 기준에 대한 평균 제품원가 10% 절감 PRIME MOVER!

본 과제는 손익분기점의 수준을 낮추고 손익분기점 이상에서 대당 수익성을 높이는 데 필요하다. 이는 재료비(제품원가의 절반을 차지함)를 줄이는 것 이상을 의미하며, 장기적으로 변동비를 의미하는 수준으로 줄일 수 있는 기회를 제공한다. 이를 통해 과거보다 더 원활하게 자재관리에 대한 중앙 통제 및 조율이 가능하다.

BRIC에 초점

중국시장의 엄청난 성장은 BRIC 시장에 초점을 뒤야 할 필요성을 역설한다. 또한 인도와 같은 시장은 북미와 유럽의 영향력이 상대적으로 줄어들고 있는 시점에서 강한 성장세를 시현하고 있다. 지금은 세계건설장비시장의 발전 측면에서 흥미로운 시기이고, 우리는 이 기회를 놓칠 수 없는 것이다.

인도에서 성공을 거두기 위해서는 지역 내 생산시설과 효과적인 유통망, 시장에 맞는 제품이 필요하다. 볼보는 이미 인도에 생산시설을 갖추고 있고 이를 확장할 수 있는 여지도 마련해 두었다. 중국시장의 경우, 우리는 이중 브랜드를 상호 보완적으로 운용하여 원가를 줄이고 고객기반을 확대할 수 있는

이상적인 위치를 확보하고 있다. 이중 브랜드 운용은 철저한 관리와 뛰어난 아이디어가 필요하고 이를 통해 시장에서 피해나 혼란을 초래하지 않도록 해야 할 것이다.

전략의 실행

우리 앞에는 해야 할 일이 많지만 이와 관련하여 우리를 안내해 줄 명확한 구조가 마련되어 있다. 비전부터 전술에 이르기까지 각각이 서로 조화되고 공통의 목표를 향해 나가도록 설계되어 있다. 앞으로 각 지원 팀의 노력을 통해 지역 차원의 전술이 개발될 수 있는 글로벌 토대를 마련해 나갈 것이다.

물론 지역마다 그 시행은 상이하게 나타나고 전세계적으로 단일하게 프로세스가 진행되지는 않을 것이다. 아시아지역본부에서 시행하는 모든 것은 미래전략의 목표를 지원한다. 우측 표에는 영업 및 마케팅 전략목표와 관련된 다양한 아시아 프로젝트가 제시되어 있다. 이들 프로젝트는 미래전략의 시행에 필수적이고, 각 프로젝트에서 어떠한 세부 액션이 정의되는지는 회의를 통해 자세하게 설명할 것이다.

향후 수개월 동안 다른 전략 목표에 대해서 더 많은 정보가 공개될 예정이다. 모든 임직원이 적극적으로 참여해야 할 방법들 강구해야 하고 각자 업무의 일부가 되어야 할 것이다.

(표) 볼보건설기계 아시아지역본부의 목표:

고객만족도(COSS) 1위
<ol style="list-style-type: none"> 1. 딜러운영기준 (DOS) 2. 유통망 3. 브랜드 활동 4. 기업 커뮤니케이션 5. 인재개발
우선적인 세분화 영역에서 매출순위 1, 2위 혹은 3위 달성
<ol style="list-style-type: none"> 1. 아시아 제품 (신제품) 2. 작업 세분화 3. ATO 시너지 프로젝트 4. 인재개발
BRIC 국가 내 매출순위 1, 2위 혹은 3위 달성
<ol style="list-style-type: none"> 1. 중국 프로젝트 2. 인도 프로젝트
소프트 제품에서 30% 매출 달성
<ol style="list-style-type: none"> 1. 부품매출 증대 2. 전체장비의 15% CSA 추진 3. 작업장치(어태치) 매출 2배 확대 4. 중고장비(Remarketing) 매출 5. 렌탈 매출 6. 중국 내 VFS 시장확대 7. 인도 내 VFS 설립
전체 제조·유통 전 과정에서 2개월 분 재고
1. 2개월 이하 재고수준 관리
제품 옵션 수를 30% 감소 지역 차원에서는 지원만 할 뿐 해당 목표의 주체가 아님
품질검사 결과를 하루 이내에 공장에 보고 지역차원에서는 지원만 할 뿐 해당 목표의 주체가 아님

Navigation

- ➔ 1 The big push
- ➔ 1 아시아 업데이트 (Asia Update)가 새로운 모습을 선보입니다!
- ➔ 2 미래전략 본격 시작!
- ➔ 4 싱가포르 주재 스웨덴 대사로부터...
- ➔ 4 Volvo Way의 새롭고 충실한 메시지
- ➔ 5 볼보건설기계 올로프 페르손 대표이사가 아시아 업데이트와 짧은 대담을 통해 아시아지역에 대한 자신의 생각을 나눈다.
- ➔ 6 한국의 대규모 경기부양책 프로젝트
- ➔ 6 동남아시아- 올해도 밝은 전망
- ➔ 7 한계를 넘어서 - 자전거로 스웨덴에서 싱가포르까지
- ➔ 7 한국- 2010 부품대리점 총회
- ➔ 8 새로운 RASTA 시설
- ➔ 8 2010 볼보건설기계 인도 딜러미팅
- ➔ 8 2009년을 돌아보며
- ➔ 9 나마 할리 - 볼보인도 기업의 사회적 책임 활동
- ➔ 9 Region Asia의 새로운 얼굴
- ➔ 10 경쟁사 업데이트:

싱가폴 주재 스웨덴 대사로부터...

볼보 직원 여러분,

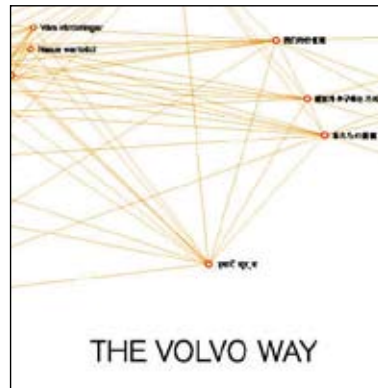
제가 맡은 모든 일에 대해 열정을 갖고 있지만 그 중에서도 특히 제 가슴속 깊이 와 닿는 것은 기업의 사회적 책임(CSR)입니다. 볼보는 이러한 열정을 공유하고 있으며, 저는 볼보를 도와 중국에서 CSR 프로젝트를 추진한 경험에 대해 자랑스럽게 생각하고 있습니다. CSR은 개별 기업에게 중요한 사업이고 장기적인 성공을 위한 전략의 일부가 될 수 있습니다. 또한 이는 좀 더 보람을 느끼고 영광을 고취해 주는 업무환경을 조성해 준다는 측면에서 기업의 임직원들에게도 중요합니다. 이 외에도 구매하는 제품의 사회 및 환경적인 측면에 점점 더 관심을 기울이는 소비자에게도 중요한 문제이고, 기업활동이 이루어지는 지역사회에게도 중요한 문제입니다. 주변의 기업들이 지역 주민들의 관심사를 중요하게 생각하는지 여부는 지역사회에게 중요하기 때문입니다.

짧게 말해서 기업의 사회적 책임은 다양한 방식으로 우리 모두에게 중요합니다. 저는 CSR은

단순한 전통적인 개념의 박애활동이 아니라는 데 우리 모두가 동의할 것이라고 생각합니다. 이제 CSR은 모든 성공적인 기업의 필수적인 부분이 되었습니다. 이를 간안할 때, 볼보그룹 전체가 공유하는 문화와 행동 그리고 가치를 표방하는 The Volvo Way는 여러분들이 자랑스러워할 수 있는 것입니다. 비단 CSR에 대한 관심이 늘어나고 그와 관련한 경쟁이 치열하게 벌어지는 아시아에 국한된 것은 아닙니다.

싱가폴 주재 스웨덴 대사로서 저의 임기가 곧 끝나감에 따라 저는 볼보 그룹 내 저의 모든 친구들에게 작별 인사를 보내고 싶습니다. 베이징에서의 임기를 포함 아시아에서 8년 동안 공직을 수행하면서 저는 다양한 사람들과 긴밀하게 협력해왔습니다. 앞으로도 스웨덴 대사관과 아시아 지역 내 볼보 그룹 팀과의 협력관계를 유지하고 더욱 발전시켜 나갑시다.

모두에게 좋은 일이 생기기를 기원하며,
파르 알버거
싱가폴 주재 스웨덴 대사



Volvo Way의 새롭고 충실한 메시지

신판 Volvo Way가 발간되었다. 기본적인 틀은 변함이 없지만 신판에서는 우리의 새로운 근무환경을 반영할 수 있도록 새로운 톤과 스타일을 선보인다. 합병 기업과의 통합, 기업의 우선순위 변경, 새로운 고객기반 등이 Volvo Way가 업데이트된 주요 이유이다.

Volvo Way란 무엇인가?

Volvo Way 문화는 전세계에 공통으로 적용되는 원칙에 기반을 두고 있고 현재 우리가 표방하는 바와 미래에 우리가 지향하는 가치들을 보여준다. 이는 볼보 그룹을

세계시장을 선도하는 수송 솔루션의 제공업체로 발전시킬 수 있는 토대를 마련하고, 볼보 그룹 전체가 공유하는 문화와 행동 그리고 가치를 명시한다. 이는 성공의 공식이고 볼보를 위해 일하는 것을 특별한 경험으로 만들어 준다.

향후 몇 달 동안 모든 임직원들은 각자의 매니저와 함께 Volvo Way에 요약된 행동과 이슈 그리고 가치에 대해 논의할 수 있는 기회를 갖게 된다. 이를 통해 새롭고 더욱 충실해지고 한결 다듬어진 메시지를 설명하게 된다.

Navigation

- ➔ 1 The big push
- ➔ 1 아시아 업데이트 (Asia Update)가 새로운 모습을 선보입니다!
- ➔ 2 미래전략 본격 시작!
- ➔ 4 싱가포르 주재 스웨덴 대사로부터...
- ➔ 4 Volvo Way의 새로운 충실한 메시지
- ➔ 5 볼보건설기계 올로프 페르손 대표이사가 아시아 업데이트와 짧은 대담을 통해 아시아지역에 대한 자신의 생각을 나눈다.
- ➔ 6 한국의 대규모 경기부양책 프로젝트
- ➔ 6 동남아시아- 올해도 밝은 전망
- ➔ 7 한계를 넘어서 - 자전거로 스웨덴에서 싱가포르까지
- ➔ 7 한국- 2010 부품대리점 총회
- ➔ 8 새로운 RASTA 시설
- ➔ 8 2010 볼보건설기계 인도 딜러미팅
- ➔ 8 2009년을 돌아보며
- ➔ 9 나마 할리 - 볼보인도 기업의 사회적 책임 활동
- ➔ 9 Region Asia의 새로운 얼굴
- ➔ 10 경쟁사 업데이트:

볼보건설기계 올로프 페르손 대표이사가 아시아 업데이트와 짧은 대담을 통해 아시아지역에 대한 자신의 생각을 나눈다.

2009년은 어려운 해였지만 우리가 배울 수 있었던 점이나 축하할 만한 일을 꼽는다면?

어려운 시기였고 어려운 결정을 내려야 했지만 조직 상의 큰 변화에도 우리는 전혀 동요하지 않았고 고객에 초점을 맞추었습니다. 전 세계적으로 우리의 시장점유율은 증가 또는 유지되었고 재고는 줄었습니다. 여러 사례를 통해 우리는 우선순위를 결정하는 문제에서 올바른 선택을 했고, 이는 미래에 긍정적인 결과를 가져다 줄 것입니다.

2010년 아시아지역에 거는 기대 수준은?

저는 아시아에 대해 높은 기대를 품고 있지만 이는 전체 조직을 위한 것입니다. 아시아지역본부는 전문인력과 유통망 그리고 생산시설 등의 측면에서 훌륭한 토대를 구축해왔고 시장점유율 개선 가능성을 보이는 곳도 분명 이 곳입니다. 볼보 내 아시아 지역의 중요성은 더 커질 것입니다.

유통망 개발에 있어서 아시아의 가장 큰 도전 과제는?

현재 원만하게 일을 하고 있고

앞으로도 지금까지처럼 서로 힘을 합쳐 노력해야 한다고 믿습니다. 물론 중요한 것은 인재개발과 필요한 제품을 만들어서 파는 일입니다.

좀 더 개발해야 할 측면을 꼽자면, 우리 딜러들은 세분화에 대한 사고를 시작하고 이를

수행하며 조직 내에서 세분화에 기반한 사고방식을 '창출'해야 합니다.

새 전략의 세분화 부분에 역점을 둬으로써 아시아는 어떻게 혜택을 볼 수 있나?

글로벌 전략의 방향이 각 지역의 전술과 BRIC 국가의 요구사항에 맞춰져 있기 때문에 중국과 인도와 같은 나라에는 절대적인 혜택이 있습니다. 이들 두 나라에서 우리는 각 시장의 우선순위 세분화 영역에서 사업활동을 강화하는데 우리의 역량을 집중하게 될 것입니다.

BRIC에 역점을 둘 경우 아시아 지역의 사업은 어떨 것으로 보는지?

단 1년 만에 전통적인 주요 시장(유럽과 북미)에서 BRIC시장으로 매출의 비중이 크게 늘어났고,



우리는 이 기회를 활용하기 위한 정점에 있습니다. 글로벌 차원에서 우리는 중국과 인도의 특정 수요를 충족시킬 수 있는 솔루션을 개발하고 채택하는데 초점을

맞추고 있습니다. 우리는 계획에 따라 자원을 지원하고 경쟁력을 유지하고 좀 더 나은 시장입지를 구축하기 위해 무엇이 필요한지를 잘 알고 있습니다. 이와 관련하여 우리는 항상 우리의 생산능력을 가장 효과적으로 활용하면서 필요한 제품군을 생산하는 방법을 파악하여 장단기적으로 합리적인 전략적 결정을 내립니다.

볼보건설기계에서 현재 아시아 지역이 누리고 있는 우위는 일시적인가 아니면 장기적인가?

대답하기 쉽지 않은 질문입니다. 현재 우리가 아는 바로는 전세계 건설기계시장이 회복 중에 있고 아시아와 나머지 지역간의 격차는 줄어들 것입니다. 하지만 아시아 지역의 중요성은 변함없을 것입니다.

올해 아시아 지역을 방문할 계획이 있는지?

역내 모든 시장을 방문할 계획입니다. 지난해 이미 여러 차례 서울과 상하이로 방문했고 올해에도 한국과 중국 외에 처음으로 방갈로와 싱가포르도 방문할 계획입니다. 저는 항상 조직 내 여러 사람들을 만나기를 기대하고 있습니다.

Navigation

- ➔ 1 The big push
- ➔ 1 아시아 업데이트 (Asia Update)가 새로운 모습을 선보입니다!
- ➔ 2 미래전략 본격 시작!
- ➔ 4 싱가포르 주재 스웨덴 대사로부터...
- ➔ 4 Volvo Way의 새로운 충실한 메시지
- ➔ 5 볼보건설기계 올로프 페르손 대표이사가 아시아 업데이트와 짧은 대담을 통해 아시아지역에 대한 자신의 생각을 나눈다.
- ➔ 6 한국의 대규모 경기부양책 프로젝트
- ➔ 6 동남아시아-올해도 밝은 전망
- ➔ 7 한계를 넘어서 - 자전거로 스웨덴에서 싱가포르까지
- ➔ 7 한국- 2010 부품대리점 총회
- ➔ 8 새로운 RASTA 시설
- ➔ 8 2010 볼보건설기계 인도 딜러미팅
- ➔ 8 2009년을 돌아보며
- ➔ 9 나마 할리 - 볼보인도 기업의 사회적 책임 활동
- ➔ 9 Region Asia의 새로운 얼굴
- ➔ 10 경쟁사 업데이트:

한국의 대규모 경기부양책 프로젝트

급변하는 한국의 건설기계 시장에서 앞으로 무슨 일이 일어날 것인가를 예상하는 일은 쉬운 일이 아니다. 그러나 불황에서 회복하면서 한국의 건설 업계는 활기를 띠고 있으며 대규모의 4대강 복원 사업 등에 힘입어 2010년 상반기 수요급등이 예상되는 가운데 볼보건설기계 KSS는 이로 인한 수혜를 받을 준비가 되어있다.

KSS 이용은 사장은 220억 달러 정도의 예산이 들어가는 이 복원 사업에 200여대의 대형 볼보장비 (36톤 이상)가 필요할 것으로 예상하고 있다. 3개년 계획인 4대강 사업은 홍수통제를 위해 막대한 준설작업과 제방을 휴양공원으로 변경하기 위해 대규모 조경작업이 요구된다. 이용은 사장은 이 기간 동안 계속해서 이렇게 높은 장비 수요가 계속될 것으로 기대하지는 않는다. “수요의 정점은 2010년 3~5월일 것입니다. 그 이후에는 현저한 장비수요의 증가는 없을 것입니다” 라고 이사장은 말한다.

작년 경기침체에 한국에서의 볼보건설기계 시장점유율은 24%로 떨어졌다. 그러나 이사장은 올해 새 휠굴삭기인 EW60C의 도입등의 영향으로 예년의 27%대로 회복될 것으로 예상하고



있다. 연간 약 70~80억 달러가 소요되는 정부의 경기부양책이 끝난다고 해도, 한국의 경기는 회복된 양상이다.

4대강 복원사업과 함께 볼보장비는 서해안간척사업에도 필요하게 될 것이다. 서해안간척사업이란 두바이 같은 명소 건설을 위해 외국 투자자본을 끌어들이기 위한 땅을 간척을 목적으로 하는 중장기 사업이다. 또 다른 프로젝트는 한국의 미군기지 이전 사업으로 다량의 굴삭작업이 필요하여 많은 볼보홀러 및 굴삭기가 필요할 것으로 예상된다.

한편, 볼보건설기계의 딜러조직은 오랫동안 기다려 왔던 서비스와의 결합을 추진하여 더욱 더 조직적이고 효율적인 모습으로 변모하는 중이다. 이사장은 과거에는 정부 정책으로 인해 유럽과 비슷한 딜러조직을 갖추는 것이 어려웠다고 말한다. “지금 우리는 사업파트너들을 총동원하여 우리의 기능을 향상시키려는 노력 중에 있습니다. 이로서 한 장소에서 판매, 서비스, 부품이 다 가능하도록 하고 이에 따라 workshop도 개발될 것입니다. 이는 향후 3~4년 정도 계속 진행 될 사업입니다” 라고 이사장은 말한다.

동남아시아-올해도 밝은 전망

2009년 힘들었던 시장상황에도 불구하고 볼보건설기계 Sub Region 동남아시아 (SEA)는 2008년 보다 더 많은 판매대수를 달성하였으며, 특히 광업 부문에서 시장점유율 증가가 괄목할 만 하다. “광업 부문은 전망이 아주 밝으며 우리는 이분야, 예를 들어 광물과 금속채굴에서 아주 강력합니다.” 라고 Sub Region 동남아시아(SEA)의 Vincent Tan 사장은 말한다.

“이 같은 현상은 인도네시아나 필리핀, 미얀마에서 두드러고 있습니다.” 2009년 Sub Region 동남아시아는 SDLG 사업에서 돌파구를 찾았으며 애프터마켓의 부품사업도 잘 운영되었다. Tan 사장은 2010년 상반기의 시장 전망은 긍정적이며 그 탄력이 연말까지 계속되리라고 믿는 다고 말한다.



Navigation

- ➔ 1 The big push
- ➔ 1 아시아 업데이트 (Asia Update)가 새로운 모습을 선보입니다!
- ➔ 2 미래전략 본격 시작!
- ➔ 4 싱가포르 주재 스웨덴 대사로부터...
- ➔ 4 Volvo Way의 새롭고 충실한 메시지
- ➔ 5 볼보건설기계 올로프 페르손 대표이사가 아시아 업데이트와 짧은 대담을 통해 아시아지역에 대한 자신의 생각을 나눈다.
- ➔ 6 한국의 대규모 경기부양책 프로젝트
- ➔ 6 동남아시아-올해도 밝은 전망
- ➔ 7 한계를 넘어서 - 자전거로 스웨덴에서 싱가포르까지
- ➔ 7 한국- 2010 부품대리점 총회
- ➔ 8 새로운 RASTA 시설
- ➔ 8 2010 볼보건설기계 인도 딜러미팅
- ➔ 8 2009년을 돌아보며
- ➔ 9 나마 할리 - 볼보인도 기업의 사회적 책임 활동
- ➔ 9 Region Asia의 새로운 얼굴
- ➔ 10 경쟁사 업데이트:

한계를 넘어서 - 자전거로 스웨덴에서 싱가포르까지

볼보건설기계가 Fit for the Future라는 전략 목표 달성이라는 자신의 에베레스트 산 등반을 준비하고 있는 이때, 싱가포르 사무실 직원들은 젊은 스웨덴 청년의 감동적인 이야기에 자신감을 얻고 있다.



스웨덴 고텐버그의 Viktor Predan은 7개월 전 자전거로 세계여행이라는 정신적, 육체적 도전을 결심하였다. 기본적인 장비와 몇몇 용품 그리고 소액의 돈만을 가진 채 그는 싱가포르까지 14,500KM의 여정을 시작하였다. Viktor는 198일간의 대장정 동안 22개의 국경을 넘었으며 아랍에미리트, 이란, 방글라데시, 인도, 태국등의 나라를 경유했다. 놀랍게도 그의 긴 여행 동안에 타이어가 펑크 난 적은 단 3번뿐이었다고 한다.

순간들이 있었지만 목표에 집중하는 것을 멈추지 않았습니다. 내가 과거에 했던 것은 잊고 앞으로 할 일에 집중한 결과 저는 예상치 못한 많은 보상을 받게 되었습니다. 확실히 이러한 방법이 저의 미래의 노력에도 성공을 가져다 줄 것으로 믿습니다”

잠자리해결을 위해 모르는 사람 집의 소파에서 눈을 붙여야 했고, 터키에서는 개에게 쫓긴 적도 있었지만 Viktor는 또 다음 여행을 준비하고 있다고 말하면서 다음 번은 아마도 더 높은 목표와 더 큰 모험이 될 것이라고 덧붙였다. “한번은 누군가가 이렇게 말한 적이 있어요. 편안함이 끝나는 순간 인생은 비로소 시작이라고. 저도 198일동안 좌절과 실패의

Viktor의 이야기는 그의 성과도 매력적이지만 누군가 편안한 삶에서 뛰어나와 자신의 한계를 시험해보려는 사람들에게 고무적이 아닐 수 없다. 볼보의 Fit for the future 전략은 우리 모두에게 도전이다. 그러나 Viktor가 확신하듯 우리 모두 성공을 이루어 낼 수 있을 것이다.



한국- 2010 부품대리점 총회

한국에서는 2010년 부품대리점 총회가 45개의 부품대리점 및 15명의 볼보 임직원이 참가한 가운데 제주도에서 열렸다. 1월 7일과 8일 양일간에 걸쳐 열린 이 행사의 주요안건은 2010년 매출목표와 전략 공지 및 2010년 부품 사업방향 설명이었다. 이외에도 부품대리점들은 고객관리 및 입소문마케팅, 볼보 브랜드 이미지 강화방안과 C 시리즈 신제품교육을 받는 기회를 가지게 되었다. 이론 교육



후에는 팀빌딩 및 사기진작을 위해 눈과 추위에도 불구하고 한국에서 가장 높은 산인 한라산 등반에 도전하기도 했다.

Navigation

- ➔ 1 The big push
- ➔ 1 아시아 업데이트 (Asia Update)가 새로운 모습을 선보입니다!
- ➔ 2 미래전략 본격 시작!
- ➔ 4 싱가포르 주재 스웨덴 대사로부터...
- ➔ 4 Volvo Way의 새로운 충실한 메시지
- ➔ 5 볼보건설기계 올로프 페르손 대표이사가 아시아 업데이트와 짧은 대담을 통해 아시아지역에 대한 자신의 생각을 나눈다.
- ➔ 6 한국의 대규모 경기부양책 프로젝트
- ➔ 6 동남아시아- 올해도 밝은 전망
- ➔ 7 한계를 넘어서 - 자전거로 스웨덴에서 싱가포르까지
- ➔ 7 한국- 2010 부품대리점 총회
- ➔ 8 새로운 RASTA 시설
- ➔ 8 2010 볼보건설기계 인도 딜러미팅
- ➔ 8 2009년을 돌아보며
- ➔ 9 나마 할리 - 볼보인도 기업의 사회적 책임 활동
- ➔ 9 Region Asia의 새로운 얼굴
- ➔ 10 경쟁사 업데이트:

새로운 RASTA 시설



인도 RASTA -도로기술의 중심-의 새로운 시설이 Visvesvaraya기술대학 (VTU)의 부총장에 의해 개관되었다. VTU는 인도에서 도로기술 관련 대학원과정이 있는 유일한 대학교이며 RASTA는 이 분야의 확장센터로 여겨지고 있다.

H P Khincha 박사는 인도

같은 개발도상국가들이 뒤쳐진 현재의 상태를 뛰어넘어 도로 사회기반시설에 필요한 막대한 요구에 대응 할 수 있는 혁신 적인 방법을 찾을 것을 제안하였다. 그는 갖 졸업한 엔지니어들의 역량과 산업적 요구 사이의 간격에 다리역할을 해온 RASTA의 최근 몇 년간의 노력에 감사하고 있다.

2010 볼보건설기계 인도 딜러미팅

그림의 로고에서 보듯이, 올해의 주제는 “전속력 질주”였으며 이는 2012년까지 우리의 Fit for the future 전략을 달성하기 위해서는 현재에 안주해서는 안 된다는 점을 시사하고 있다. 이는 특히 볼보건설기계가 시장의 성장을 바라고 있는 BRIC 국가중의 하나로서 주목을 받고 있는 인도에게 특히 중요하다고 하겠다.

이 행사는 볼보건설기계 인도의 모든 영업 및 마케팅 임직원들, 딜러, 그들의 주요 매니저들이 참석한 가운데 1월 마지막 주에 열렸다. 볼보건설기계 Region Asia의 Eberhard Wedekind 사장은 딜러들에게 새로운 전략에 관해 설명했고 그 후 그룹토의에서는 정해진 목표를 달성하기 위해서



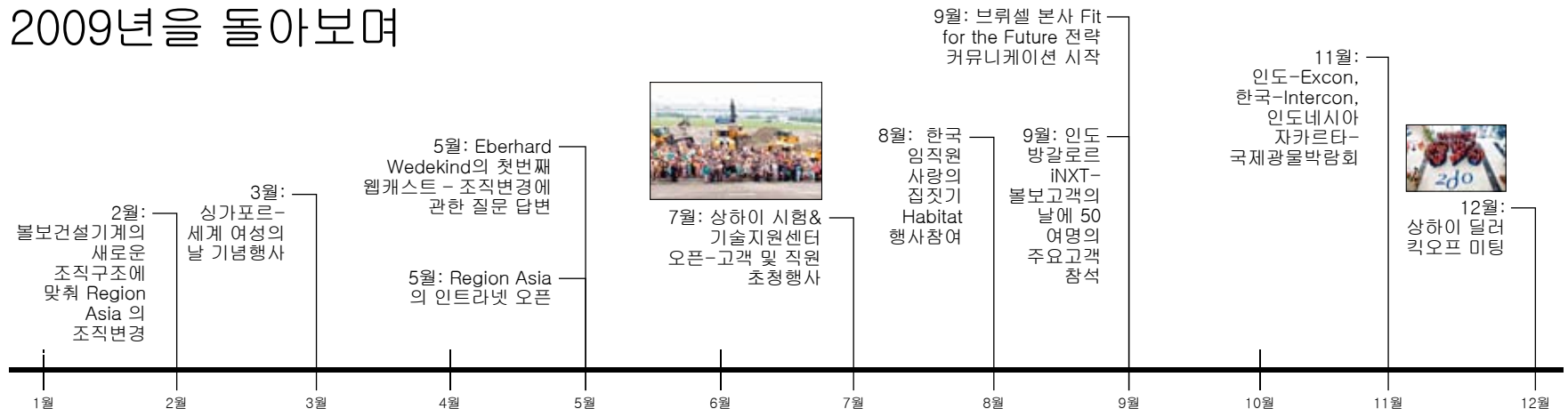
볼보와 딜러가 함께 수행하여야 할 일이 무엇인가에 대한 토론의 장이 이어졌다.

향후 3년의 계획을 분명히 하고자 아래 주제에 대한 워크샵이 열렸다.

- 98%의 장비 가용성 달성
- 소프트 제품에서 수익 30% 달성하기 위해 필요한 활동
- 인도에서 볼보건설기계가 1위, 2위 혹은 3위가 되기 위한 단계
- 3개년 역량개발 계획 및 포괄적 리더십 교육 프로그램

회의에서는 힘들었던 2009년 동안에도 좋은 성과를 내준 딜러와 임직원들에게 특별한 감사의 인사가 전해졌다.

2009년을 돌아보며



Navigation

- ➔ 1 The big push
- ➔ 1 아시아 업데이트 (Asia Update)가 새로운 모습을 선보입니다!
- ➔ 2 미래전략 본격 시작!
- ➔ 4 싱가포르 주재 스웨덴 대사로부터...
- ➔ 4 Volvo Way의 새롭고 충실한 메시지
- ➔ 5 볼보건설기계 올로프 페르손 대표이사가 아시아 업데이트와 짧은 대담을 통해 아시아지역에 대한 자신의 생각을 나눈다.
- ➔ 6 한국의 대규모 경기부양책 프로젝트
- ➔ 6 동남아시아-올해도 밝은 전망
- ➔ 7 한계를 넘어서 - 자전거로 스웨덴에서 싱가포르까지
- ➔ 7 한국-2010 부품대리점 총회
- ➔ 8 새로운 RASTA 시설
- ➔ 8 2010 볼보건설기계 인도 딜러미팅
- ➔ 8 2009년을 돌아보며
- ➔ 9 나마 할리 - 볼보인도 기업의 사회적 책임 활동
- ➔ 9 Region Asia의 새로운 얼굴
- ➔ 10 경쟁사 업데이트:

나마 할리 - 볼보인도 기업의 사회적 책임 활동

칸나다어(인도 지방 언어)로 ‘우리마을’을 뜻하는 나마할리는 정부 및 사회단체와 연계하여 인도의 마을에 시민 편의시설을 증진시키기 위해 지역산업을 육성하는 볼보의 프로젝트이다.



볼보는 인도산업연맹(CII)과 함께 Srinivasa 신탁(SST)의 후원으로 방갈로르의 Hosakote 공장 인근 마을인 Manchappanahalli를 택하여 이 프로젝트에 참여하고 있다. SST는 이미 다른4개의 주에서 363개의 마을을 지원함으로써 인도사람들의 존경을 얻고 있다.

이 프로젝트는 볼보의 자금으로 3년 동안 진행될 예정이며 아래 항목을 향상하는 목표를 가지고 있다.

- 경제개발
- 건강 및 위생시설
- 교육
- 환경 관리
- 기본적 사회기반 시설

이 프로젝트는 지역주민들이 마을의 다양한 개선 활동에

손수 참여함으로써 프로젝트가 끝난 이후에도 스스로 지속가능한 모델을 갖도록 하는 데에 그 목적이 있다. 볼보의 지원활동은 2010년 1월7일 Manchappanahalli의 특별행사에서 Karnataka 주의 노동부장관인 Bacche Gowda에 의해 그 발족이 선언되었다. Mr. Gowda 씨는 “볼보가 Manchappanahalli의 지역개발에 참여해 주어서 매우 기쁩니다. 나는 앞으로 3년 동안 마을의 시민편의시설이 많이 확충되기를 기대하며 이 프로젝트의 성공을 위해 마을 주민들의 진심 어린 참여를 부탁드립니다.”라고 말했다.

Region Asia의 새로운 얼굴



박훈
볼보건설기계코리아-부품판매담당자

경북지사의
부품판매담당자로

볼보에 입사한 박훈씨는 “빨리 볼보에 적응하여 최대한 단기간에 유형의 성과를 내도록 노력하겠습니다” 라고 말한다. 그의 취미는 등산이다.



Janey Cai
볼보건설기계차이나-채널세일즈부서의
상용관리자

전기기계공학의 학사학위를 소지하고 있는 Janey는 그녀의 새로운 직무에서 볼보건설기계의 판매계획, 예측, 주문시스템을 맡게 되며 사업계획 및 상용분석을 지원하게 될 것이다.



Michael Gao
볼보건설기계차이나-채널세일즈부서의 상용
스페셜리스트

Michael은 경영학과 회계학 두 개의 학사학위를 소지하고 있으며 매일매일의 딜러 출하업무를 담당하게 되며 또한 체납해결 및 딜러의 배상 절차도 지원하게 된다.



Leo Ma,
볼보건설기계차이나-채널세일즈부서의
지역판매매니저

기계설계공학 석사인 Leo

는 딜러의 매일매일의 소매운영 관리 책임을 맡게 되며 볼보건설기계 차이나 시장의 전략과 딜러의 사업계획 운영을 담당하게 된다.



Delysia Jiang,
볼보건설기계차이나-채널세일즈부서의
영업운영 담당자

국제경제 및 무역 전공의

Delysia는 영업팀과 딜러, 생산공장에 판매와 관리업무를 지원하게 된다.

Navigation

- ➔ 1 The big push
- ➔ 1 아시아 업데이트 (Asia Update)가 새로운 모습을 선보입니다!
- ➔ 2 미래전략 본격 시작!
- ➔ 4 싱가포르 주재 스웨덴 대사로부터...
- ➔ 4 Volvo Way의 새로운 충실한 메시지
- ➔ 5 볼보건설기계 올로프 페르손 대표이사 아시아 업데이트와 짧은 대담을 통해 아시아지역에 대한 자신의 생각을 나눈다.
- ➔ 6 한국의 대규모 경기부양책 프로젝트
- ➔ 6 동남아시아- 올해도 밝은 전망
- ➔ 7 한계를 넘어서 - 자전거로 스웨덴에서 싱가포르까지
- ➔ 7 한국- 2010 부품대리점 총회
- ➔ 8 새로운 RASTA 시설
- ➔ 8 2010 볼보건설기계 인도 딜러미팅
- ➔ 8 2009년을 돌아보다
- ➔ 9 나마 할리 - 볼보인도 기업의 사회적 책임 활동
- ➔ 9 Region Asia의 새로운 얼굴
- ➔ 10 경쟁사 업데이트:

경쟁사 업데이트:

News from around the region on what our competitors are up to...



- 미국의 농기계제조업체인 Agco는 중국 Jiangsu 지역의 Changzhou의 공장에 중저급 트랙터, 기어박스, 발전기, 콤팩트와 발러(건축용기계) 등의 생산을 위해 천만달러를 투자하기로 계획하고 있다. 한 소식통은 Agco가 몇 년간의 시장침투의 노력의 일환으로 총 1억5천달러를 중국에 투자할 계획이 있다고 말했다.



- 캐터필러는 중국의 Yuchai와 합작투자사업을 시작하며 설립된 회사는 Yuchai의 디젤엔진 및 부품과 몇몇 캐터필러 디젤엔진 및 부품의 재생산서비스를 제공하게 된다. 캐터필러와 관련된 다른 소식으로는 중국 Jiangsu 지역 Wuxi에 다가오는 R&D센터가 개관한다는 것이다. Wuxi R&D 센터는 엔진과 부품 생산 및 공정개발, 검증, 지방화와 기술 교육에 중점을 둘 것이다.

또한, 캐터필러는 한국의 부품제조업체인 JCS의 인수계약을 마쳤다. JCS의 밀폐 생산 시설은 한국에서의 캐터필러의 첫 생산기지이며 이는 중국, 인도, 인도네시아, 호주 등지에 있던 아시아 태평양 지역의 기존 생산기지의 보완이 될 것으로 예상된다.



- 한국의 건설기계 제조업체인 두산인프라코어는 20톤급 굴삭기 생산을 위해 인도에 2012년까지 공장 건설을 완공할 계획을 가지고 있다. 두산은 이 공장 건설에 5~6천만 달러를 투자할 계획에 있으며 위치는 아마도 인도의 남부지역인 Chennai 근처가 될 것으로 예상된다. 이 공장은 두산의

인도에서의 첫 번째 산업 생산기지이다.



- 인도의 엔진 장비 제조업체인 Greaves Cotton은 최근 두 개의 계획을 시작으로 토건산업에 뛰어 들었다. 하나는 Chenggu에서 생산된 중국제 휠로더인 CG932H이고 (Greaves의 브랜드를 장착) 또 다른 하나는 일본의 Mitsubishi 중장비산업과의 협약에 사인함으로써 모터그레이더의 제품 폭을 넓히게 된 것이다.



- Gujarat Apollo Industries Limited (GAIL)는 인도에서 도로건설 및 아스팔트포장장비의 선두적인 제조업체이며 독일의 함부르크 근처에 최초의 해외 생산기지를 열었다. 처음에는 분쇄 및 재생 장비 생산에 중점을 두다가 나중에는 함부르크 공장 또한 아스팔트포장기계 생산을 하게 될 것이다.



- Nanjing SUMEC 건설기계회사는 중국에서 JCB의 주요 유통 업체가 되었다. 현재 Nanjing SUMEC은 Jiangsu와 Anhui 지역에서 JCB의 독점 유통업체이며 현재 중국의 모든 JCB 제품군을 판매하고 있다. JCB는 중국에 23개의 유통업체를 가지고 있으며 이로서 중국의 모든 주요 지역은 커버하고 있다. 2008년 Nanjing SUMEC은 JCB의 소형 굴삭기 판매의 거의 3분의 1에 해당하는 실적을 올리기도 하였다.



- Kobelco는 올해 초 일본시장에서 40% 연료절감효과가 있는 8톤급 하이브리드 굴삭기를 론칭하였다. 다른 소식으로 Kobelco는 인도에 첫번째 공장-20톤 굴삭기 생산용-을 설립할 계획에 있다. 또한 Chengdu Kobelco는 과거 15년 동안

사용하던 원래의 건물에서 Chengdu의 동쪽 교외로 이전했다. Chengdu시에 새로운 250,000평방미터의 시설을 설립하였고 이는 전세계적으로 가장 큰 Kobelco의 생산기지로서 20톤 이상의 크롤러 굴삭기 생산에 특화되어 있다. Chengdu Kobelco는 현재 20~35톤 사이의 크롤러 굴삭기 6개 모델을 생산하고 있으며 대형장비에 대한 국내수요에 대응하기 위해 올해 안에 두 개의 대형 모델- SK460-8 (46.4톤)과 SK480LC-8 (47.3톤) 생산이 추가 될 예정이다.



- 고마츠, PT United Tractors (고마츠의 지역유통회사)와 Adaro (인도네시아 탄광회사)는 합작하여 인도네시아에서 바이오 디젤 연료 프로젝트에 착수하였다. 바이오연료를 이용하여 Adaro의 Kalimantan 광산에서 고마츠의 90톤 리지드 트랙터를 운행하는 프로젝트를 2010년 4월까지 시작할 것이다. 그들은 2012년까지 바이오연료를 이용하는 100대의 리지드 트랙터 운영을 목표로 하고 있다.



- Liugong은 12,000대-10,000대의 소형휠로더, 1,000대의 스키드스티어 로더, 1,000대의 백호 로더-까지 생산능력을 두 배로 증가시킴으로써 중국의 소형장비시장에서 두각을 나타내고 있다. Jiangsu Liugong은 설립 시 휠로더 한 제품만을 생산하는 공장에서 현재는 종합적인 R&D센터 및 생산시설로 거듭났고 2010년에는

Asia Update는 볼보건설기계 Region Asia의 직원 및 딜러용 온라인 뉴스레터입니다.

편집장: Anne Bast

기자: Elizabeth Tillye, O'Sullivan 디자인: Mark Koenig @ SE10

편집 관련 연락처: Anne Bast

모든 권리 보유

볼보건설기계의 사전 서면 승락없이 이 출판물의 일부 (문안, 데이터, 그래픽)를 어떤 형태로든 그리고 어떤 수단으로든 복제하거나 전송할 수 없으며 또한 데이터 검색 시스템에 저장할 수 없습니다.

볼보건설기계는 이번 호의 기사에서 포함된 견해나 실제적 정확성을 항상 보증하지는 않습니다. 사내 및 딜러용

스키드스티어 로더나 백호로더가 매 6개의 생산 장비 중 하나를 차지하게 될 예상에 있다.



- Puzzolana 인도 시장의 새로운 경쟁 업체이다. 이 회사는 방갈로르에서 열린 2009 Excon 박람회에서 처음으로 휠로더 제품군을 전시하였다. 이들은 토착적으로 개발된 모델로 각각 3톤과 5톤의 탑재용량을 가진 PT3T와 PT5T이다.



- Sany 중장비회사는 홍콩주식시장에서 회사의 공공주식을 발행하였으며 이는 22억8천 홍콩달러에 육박할 것으로 예상된다. 회사명칭은 Sany Heavy Equipment International Holding Company Limited. 이다.



- Telco Construction Equipment Company Ltd (Telcon)과 Tata-Hitachi의 인도 합작회사는 인도의 Kharagpur에서 새로운 장비 생산에 착수 하였다. 우선적으로 25톤 리지드 덤프트럭 및 20~45톤의 굴삭기를 생산할 계획에 있다.

Asia Update는 아래와 같은 사내 편집위원회에서 담당하고 있습니다.

Region Office & Sub-region SEA: Patalina Tan, Vincent Tan, Eberhard Wedekind

Sub-region China: Lillian Lu, Lawrence Luo

Sub-region India: M Shilpashree, Jay Singh

Sub-region Korea: 이계창, 이용운, 박선정

여러분들께서 이 뉴스레터를 재미있게 읽으시기를 바라며 저희는 뉴스레터의 형식, 전반적인 디자인, 내용에 대한 여러분의 의견을 환영합니다. 어떤 의견이든지 문의하시면 저희는 기꺼이 도와드리겠습니다.