

ЖҮК ТАСЫМАЛДАРЫ БӨЛІМІ ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРІНЕ АРНАЛҒАН АҚПАРАТТЫҚ БҮЛЛЕТЕНЬ

SAME TRACK



БӘСЕКЕЛЕСТІК АРТЫҚШЫЛЫҚ

Simandou жобасына арналған адами көзқарас

АЛҒЫ ШЕП

Contagem жаңа міндеттерге бейімделеді

МЕНЕДЖЕРЛЕР ДӨҢГЕЛЕК ҮСТЕЛІ

Norfolk Southern дамуын жеделдетеміз

КӨРІНІС

Алты құрлықтағы тұтынушылар

Тұтынушыға назар аудару
2026 жылғы қыркүйек–қазан



Клиенттердің өсуі

Құрметті әріптестер!

Wabtec өз клиенттері үшін жақсы кезеңдерде де, ең күрделі шақтарда да таңдаулы жеткізуші болуға ұмтылады. Қазіргі таңда олар ең жағымды себеппен қиындықтарға тап болып отыр: олар өсіп келеді! Бұндай жағдайды біз он жылдан астам уақыт бойы байқамаған едік.

АҚШ-тағы I сыныпты теміржолдар вагон тасымалдары көлемінің орнықты өсімін көрсетіп отыр. Олар автомобиль тасымалдарының есебінен нарықтағы үлесін арттыруда және жеткізу мерзімін қатаң сақтауды талап ететін жүктерді өздерінің интермодальды операциялары шеңберінде барған сайын жиі тасымалдап келеді. Өнімнің мол шығуы этанолға деген тұрақты сұраныспен ұштасып, астық тасымалдаудың өсуіне ықпал етуде, ал жаһандық факторлар, соның ішінде Иранмен арадағы соғыс химиялық өнімдерді тасымалдау көлемінің артуына серпін беруде. Канадалық клиенттеріміздің тасымалдау көлемі АҚШ енгізген тарифтердің қысымына қарамастан тұрақты болып отыр. Сонымен қатар, Grupo México АҚШ шекарасының оңтүстігіндегі ең жылдам дамып келе жатқан теміржол компаниясы болып табылады, ол өткен жылдың ұқсас кезеңімен салыстырғанда 11%-ға өсім көрсетті. Клиенттеріміз магистральдық желілерде неғұрлым сенімді тартым күшін қамтамасыз етуге белсенді түрде ұмтылуда және күн сайын бізге көмек сұрап жүгінуде.

I сыныпты теміржолдарда локомотив қуатының тапшылығы туындаған кезде, олар үйреншікті схема бойынша әрекет етеді: алдымен жұмысқа жарамды локомотивтерді пайдалануға қайтарады, одан кейін жағдайы мәз емес локомотивтерді, содан соң күрделі жөндеуді талап ететін машиналарға көшеді, кейін көршілес компаниялардан локомотивтерді жалға алады және, соңында, өздерінің локомотив парктарын ұлғайтады. Бүгінде біз бұл әрекеттердің барлық нұсқаларын бақылап отырмыз.

Біздің сату және сервистік қызмет көрсету жөніндегі топтарымыз қозғалтқыштарды күрделі жөндеу, айналмалы жабдықтарды жөндеу көлемін арттыру және басқа да негізгі материалдардың қолжетімділігін қамтамасыз ету үшін қандай мүмкіндіктердің бар екенін түсіну мақсатында Wabtec бойынша әріптестерімен, соның ішінде осы командамен де тығыз өзара әрекеттесуде. Біз апатқа ұшыраған локомотивтерді жөндеуді жылдамдата аламыз ба, соны анықтап жатырмыз. 2027 жылдың өзінде біз I сыныпты жеті теміржолдың бесеуі үшін, соның ішінде EVO технологиясы бойынша тұрақты токпен (DC) айнымалы токқа (AC) жаңғыртылған Norfolk Southern локомотивтерінің алғашқы партиясын қосқанда, жаңа локомотивтер салып немесе барларын жаңғыртатын боламыз. (Міне, керемет, алға!) Қалған екі компания да мұндай қадамға бел байлай ма, оны көре жатармыз.

Сіздердің басшыларыңызбен қарым-қатынасым — менің басты басымдықтарымның бірі. Мен бүкіл Wabtec командасының одан әрі ұйымшыл болуын, жиірек өзара әрекеттесіп, ақпаратпен бөлісуін, сондай-ақ клиенттерімізге біртұтас Wabtec командасы ретінде ең жоғары деңгейде қызмет көрсету үшін ықтимал өзгерістерді алдын ала болжай білуге ұмтылуын қалаймын.

Басшыларыңыз маған осы хатты жазуды өтінгенде, олар назарды сапаға, сенімге және өзімізге алатын міндеттемелерге аударуды сұраған еді. Бүгінде Wabtec компаниясының 24 600 локомотиві бүкіл әлем бойынша жүк тасымалдап жатыр және бұл сан күн санап өсіп келеді. Осы локомотивтердің әрқайсысы берілген уәдені — сенімділік, өнімділік және серіктестік уәдесін бейнелейді.

Осы уәдені орындау жолында күн сайын атқарып жүрген еңбектеріңіз үшін алғыс айтамын. Сөзсіз, сіздерсіз біз бұған қол жеткізе алмас едік.

Бір команда. Бір миссия. Бір Wabtec.

Джина Тромбли

Атқарушы вице-президент және Коммерциялық қызмет жөніндегі директор

Джина Тромбли қазіргі уақытта біздің салада қызықты жағдай болып жатқанын атап өтеді — клиенттеріміздің өсу қарқынына ілесуіне біздің көмегіміз қажет.



Клиенттердің талаптарындағы өзгерістерге жедел әрекет ету

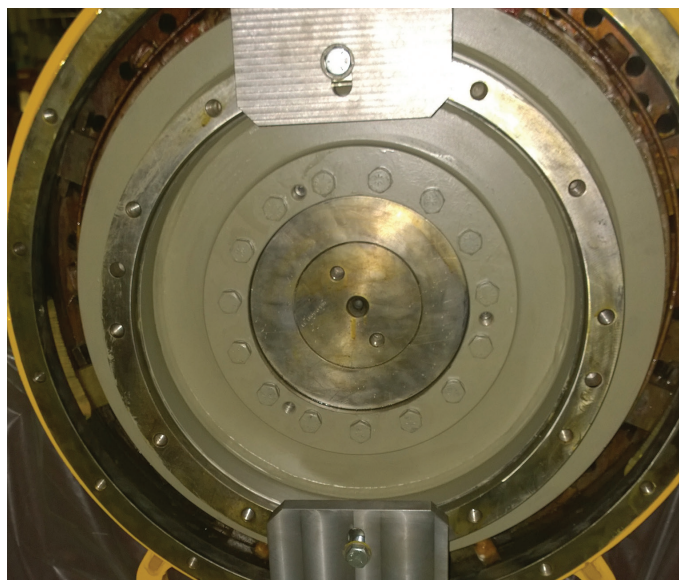
Фелипе Скарамусса Марин мен Майса Кунья тапсырыс бойынша жұмыс басталып кеткеннен кейін клиенттің талаптарында болған елеулі өзгерістерге қалай бейімделгендері туралы айтып береді.

Контәждемдегі зауыт бастапқыда осы Komatsu GTA41 альтернаторын жөндеуге алған кезде, Wabtec клиент үшін арнайы есеп дайындап, онда альтернаторды электр жабдықтарының толық жиынтығымен жабдықтауды ұсынған болатын.

«Бастапқыда клиент сапаны қамтамасыз ету үшін мұның маңыздылығын баса айтқанымызға қарамастан, жұмыстың толық көлеміне мүдделі болмады», — дейді клиенттермен жұмыс жөніндегі басшы Майса Кунья. «Олар: “Жақсы, біз сіздердің есептеріңізбен таныстық, бірақ жұмыстардың орташа көлемін таңдағымыз келеді”, — деді», — дейді операциялық қызмет жөніндегі аға менеджер Фелипе Скарамусса Марин. «Жұмыстардың толық көлемін орындау қуаттылықты арттыруға мүмкіндік берер еді, бірақ оған көбірек шығын қажет болар еді»

Жоспардың кенеттен өзгеруі

Жөндеу жұмыстары қарқынды жүріп жатқан кезеңде Майса клиентпен кезекті кездесу барысында жұмыстардың ағымдағы мәртебесін талқылады. Кенеттен клиент бәрібір жұмыстардың толық көлемін орындағысы келетінін шешті. Оның айтуынша, операциялық командаға оралып, талаптардың өзгергенін хабарлау оңай болған жоқ. «Бірақ коммерциялық және операциялық бөлімдер бірлесіп жұмыс істейді, аразымыз езара іс-қимыл жолға қойылған, — дейді Майса. — Ақыр соңында біз әрдайым шешімін табамыз».



Фелипе
Скарамусса Марин

Операциялық қызмет жөніндегі аға менеджер



Майса Кунья

Клиенттермен жұмыс жөніндегі басшы

«Команда клиенттің қажеттіліктерін орындауға мүмкіндік беретін шешімді бірге іздеді. Дәл осындай сәттерде біз Wabtec-тің біртұтас командасы ретінде жұмыс істеуіміз керек».

— Фелипе Скарамусса Марин

«Бұл оңай әңгіме емес, — дейді Фелипе. — Бірақ Майсамен аразымыз жақсы жұмыс қарым-қатынасы қалыптасқан. Мен оның жауапкершілігі мол адам екенін білемін. Ол маған келіп: “Бұл маңызды, біз мұны басымдыққа қоюымыз керек”, — деген кезде, клиент үшін дұрыс шешім қабылдауымыз керек екенін түсіндім. Сондықтан мен: “Жақсы, жасайық”, — дедім».

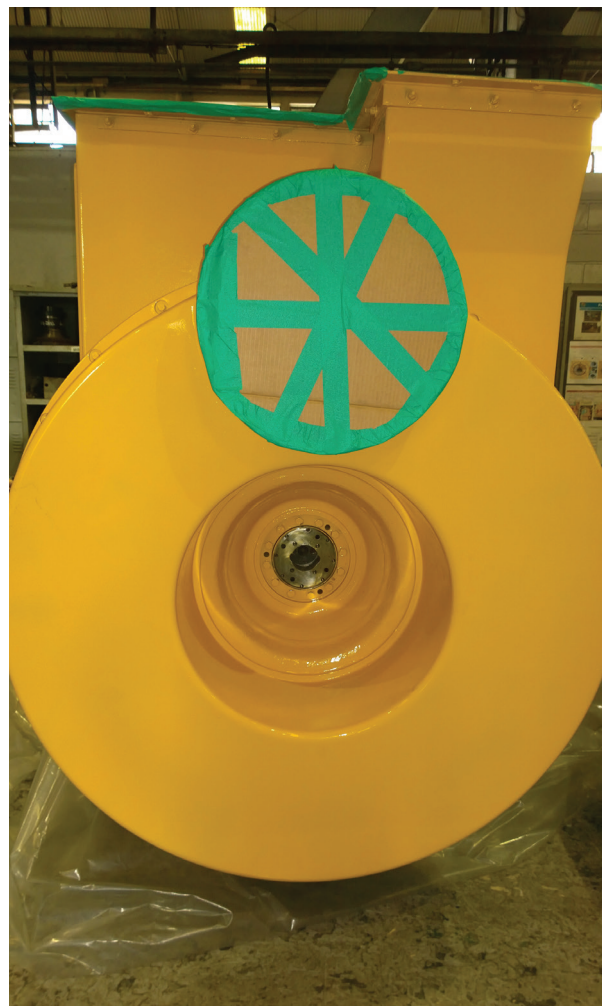
Функцияаралық өзара әрекеттесу

Тапсырысты орындау жоспарын әзірлеу үшін тек күрделі талқылаулар ғана емес, сонымен қатар коммерциялық, инженерлік және операциялық бөлімдер арасында тығыз өзара іс-қимыл қажет болды.

«Команда клиенттің қажеттіліктерін орындауға мүмкіндік беретін шешімді бірге іздеді, — дейді Фелипе. — Дәл осындай сәттерде біз Wabtec-тің біртұтас командасы ретінде жұмыс істеуіміз керек».



Komatsu тау-кен самосвалынан шешіп алынған GTA41 тартымдық альтернаторы — самосвалдың тартым қозғалтқыштарын іске қосуға қажетті электр энергиясын өндіретін негізгі компонент.



Конта́жемедегі кәсіпорын локомотивтер мен альтернаторларға жөндеу жұмыстарын жүргізеді, ал жабдықтың бұл екі түрі де көп орынды қажет етеді. Komatsu альтернаторын жөндеу көлемінің соңғы сәтте өзгеруі цехтағы жабдықтардың орнын едәуір қайта ұйымдастыруды және жұмыс кеңістігін қайта жоспарлауды талап етті. «Біздің кәсіпорында орын жеткіліксіз, — дейді Фелипе. — Компонентті жөндеу басталып кеткен кезде: “Жақсы, жұмыс көлемін өзгертейік”, — деу оңай емес».

Алайда тапсырманың күрделі болуы Фелипенің командасы оны орындай алмайды дегенді білдірмейді. «Біз бұл біз үшін өте маңызды екенін түсіндік, өйткені бұл альтернаторды жөндеуден түсетін Wabtec кірісін арттырады. Бірақ оның клиентпен қарым-қатынасымыз үшін де маңызы кем емес еді», — дейді Фелипе.

«Бұл оңай болған жоқ, бірақ біз басымдықтарды дұрыс белгілеп, мұны жүзеге асыра алдық».

— Майса Кунья

Жөне́лту мерзімдерін келісу

Фелипе Komatsu тапсырысы бойынша қосымша жұмыстарды орындауға уақыт босату үшін басқа клиент — MSA үшін жоспарланған жөне́лтуді кейінге қалдыруды ұсынды. «MSA бойынша көрсеткіштерім жақсы деңгейде болды, сондықтан олардың тапсырысын жөне́лтуді сәл кейінге қалдырсам, өндірістегі кідірістің алдын аламын деп ойладым».

Олар MSA клиентіне хабарласып, жеткізу күнін уәде етілгендей сол аптаның ішінде сақтай отырып, жөне́лту мерзімін екі-үш күнге кейінге қалдыруға бола ма деп сұрады. MSA бұл олар үшін мәселе тудырмайтынын айтты.

Содан кейін Майса Komatsu компаниясымен байланысып, Wabtec олардың жұмыстың толық көлеміне қатысты сұранысын орындай алатынын, бірақ бұл жеткізу мерзімін бір аптаға шегеруге әкелетінін хабарлады. «Олар бізге бар болғаны бір қосымша апта ғана қажет болатынына таңғалды, — дейді Майса. — Сонымен, Komatsu үшін бұл жақсы жаңалық болды»

Конта́жемедегі команда үшін де бұл қанағаттанарлық нәтиже болды. Komatsu тапсырысы бойынша жұмыстар көлемінің өзгеруін орындау мүмкіндігі команда үшін «өте, өте жағымды» нәтиже болғанын айтады Майса. «Бұл оңай болған жоқ, бірақ біз басымдықтарды дұрыс белгілеп, мұны жүзеге асыра алдық».

Simandou жобасының табысы

Батыс Африкадағы Надеж Онгбиле Йоко мен Үндістандағы Гунджан Малхотра өз командаларының Simandou жобасы бойынша мәміле жасау үшін қалай бірлесе жұмыс істегені, содан кейін алғашқы локомотивтерді жөнелтуді қалай ұйымдастырғаны туралы айтып береді.

Марховрадағы зауыт WCS және Rio Tinto бірлескен кәсіпорыны болып табылатын SimFer үшін 140-тан астам локомотив жеткізуге келісімшарт алды. Бұл локомотивтер Гвинеядағы кеніштен портқа дейін темір кенін өндіру және тасымалдау жобасы үшін жеткізуші ұсынған инновациялық шешімді білдіреді.

Осы мәміле бойынша жұмысты қашан бастағаны туралы сұраққа Батыс Африкадағы коммерциялық қызмет жөніндегі басқарушы директор Надеж Онгбиле Йоко: «Мен Wabtec-ке 2014 жылы келдім. Осы мәміле бойынша жұмысты дәл 2014 жылы бастадым деп айта аламын», — деп жауап береді. Бірнеше жыл бойы Надеж ең алдымен клиентке Wabtec-тің мүмкіндіктері мен тәжірибесін таныстыруға баса назар аударды. «Бұл проактивті процесс болды, оның барысында біз клиентке Wabtec-тің немен айналысатыны туралы айтып отырдық», — дейді ол.

Erie-мен басталуы

Wabtec компаниясы Rio Tinto үшін Австралияда пайдалануға арналған білікке түсетін жүктемесі 32 тонна болатын локомотивтерді жеткізді, сондықтан бастапқыда компания Гвинея үшін де осындай шешімге бағдарланды. «Алайда Simandou желісі білікке түсетін рұқсат етілген жүктеме 25 тоннаны құрайтын қытайлық стандарттар бойынша салынды, — дейді Надеж. — Тендер талаптары, сондай-ақ Rio Tinto компаниясы талап еткен барлық басқа да қажетті жеке бейімдеулер бізді Erie-де ES43ACi локомотиві базасында өндірілген өнімді таңдауымызға алып келді».

Wabtec-тің бастапқы ұсынысы Erie-де құрастырылатын америкалық өндірістің өнімін жеткізуді көздеді, алайда қытайлық бәсекелестер айтарлықтай төмен баға ұсынды. «Біздің бағамыз жоғары болған жоқ, бірақ ол жобаға белгіленген

«Мен Wabtec-ке 2014 жылы келдім. Осы мәміле бойынша жұмысты дәл 2014 жылы бастадым деп айта аламын».

— Надеж Онгбиле Йоко



Надеж Онгбиле Йоко

Басқарушы директор
Коммерциялық қызмет
Батыс Африка



Гунджан Малхотра

Директор
Жеткізу тізбегі, жүк
тасымалы
Үндістан

бюджеттен асып түсті, — дейді ол. — Ал қытайлық бәсекелестеріміз біз ұсына алатын бағадан әлдеқайда, әлдеқайда төмен баға ұсынды».

Marhowra-дағы өндіріс шешімі

«Біз талқылауларға қатысуға ұмтылуды жалғастырдық, — дейді Надеж. — Ақырында: «Біз экономикалық тұрғыдан тиімдірек шешім ұсына аламыз», — дедік. Сол кезде жобаға Үндістан қосылды».

Бәсекеге қабілетті баға ұсыну үшін Wabtec дәл сол ES43ACi локомотивін ұсынды, бірақ оны Үндістанда құрастырып, бастапқыда клиенттің жеке талаптарына баса назар аударудың орнына, клиентке құны оңтайландырылған, жеткізуші ұсынған тиімдірек шешімді таныстырды.

«Өнім жөніндегі команда үндістандық өндірістен шыққан локомотив Simandou жобасының мақсаттарына қол жеткізуді қамтамасыз ете алатынын тез арада көрсетті, — дейді Надеж. — Олар локомотивтердің осы теміржол желісінде жұмыс істей алатынын, клиент көздеген жүк көлемін тасымалдай алатынын және — шешуші артықшылыққа айналғаны осы болды — бұл шешімнің экономикалық тұрғыдан тиімдірек екенін көрсетті». Wabtec-тің бағасы әлі де бәсекелестердің бағасынан жоғары болды, алайда клиент Wabtec активтері бәсекелестердің ұсыныстарымен салыстырғанда неғұрлым жоғары құндылық қамтамасыз ететініне көз жеткізді.

Жобаны іске асыру

Бұл Үндістан үшін жүзеге асырылған алғашқы экспорттық жоба болды және ол Гвинеяға тән көптеген мәселелер мен талаптарды, соның ішінде локомотивтің кейбір аса ұзын көпірлерде жұмыс істей алу мүмкіндігін қарастыруды талап етті.

«Бастапқыда клиенттің әрбір талабы күрделі міндет болып көрінді, — дейді Үндістандағы жүк тасымалдары бойынша жеткізу тізбегінің директоры Гунджан Малхотра. — Алайда инженерлік және бағдарламалық жасақтама командаларымыздың клиентпен тығыз өзара іс-қимыл жасай отырып, осы күрделі мәселелерді шешімдерге айналдырғаны ерекше әсер қалдырды».



Жоба Үндістан теміржолдарының стандартты локомотивімен салыстырғанда бірқатар өзгерістерді көздегендіктен, зауыт өндірістік процестерді, инфрақұрылымды және персоналдың мүмкіндіктерін жедел түрде бейімдеуге мәжбүр болды. Алайда нәтиже жұмсалған күш-жігерге тұрды.

«Жобаны табысты іске асыру клиент алдындағы міндеттемелерімізді орындауға ғана емес, Үндістанның әлемдік деңгейдегі локомотив платформаларын халықаралық нарықтарға жеткізу қабілетін көрсетуге де мүмкіндік беретінін түсіндік», — дейді Гунджан.

Нақты мақсатқа бағытталған жұмыс

Жоба бастапқыда жеткізудің шынайы кестесіне негізделді, алайда зауыт белгіленген мерзімдерден қайта-қайта озып отырды. «Ақыр соңында жобаның барысын команданың ерекше белсенділігі өзгертті, — дейді Гунджан. — Зауытта клиентпен тұрақты түрде кездесулер өткізіліп отырды және, оның айтуынша, бұл кездесулердің әсері өте зор болды». «Клиент Гвинеяның даму перспективалары жөніндегі өз көзқарасымен бөлісіп, Simandou жобасының елдің экономикалық дамуына және одан әрі өсуіне қалай ықпал ететінін айтып берді. Бұл біздің командаларымызға өз жұмысының мақсатын әлдеқайда терең түсінуге мүмкіндік берді, ал бұл мақсат локомотивтерді жай ғана өндіру шеңберінен әлдеқайда кең еді».

«Біздің 150 жылдан астам тәжірибеміз бар және модельдеу нәтижелері өніміміздің қолынан не келетінін көрсетіп тұрған кезде, біз мұны жүзеге асыра алмаймыз деп айта алмайтынмыз білдім, — дейді Надеж. — Сондай-ақ осы жобаға оң ықпал еткен жаһандық бағдарламалар басшысы Кристи Драбичтің үлесін атап өткім келеді. Ол бір қарағанда мүмкін емес болып көрінетін жерден де мүмкіндіктерді көре алады және осы позитивті энергияны өндірістік командаға жеткізді. Оның ұстанымы мен Гунджан көшбасшылығының арқасында біздің бұл міндетті орындай алатынымызға анық көзіміз жетті».



Соңғы сәттегі өтініш

Алғашқы локомотив жөнелтуге дайын болған кезде, үкімет тарапынан да, клиент тарапынан да басшылық өкілдері оны өз көздерімен көру үшін Марховраға келді. Клиенттің өтініші бойынша бұл алғашқы локомотивке Гвинея президентінің туған ауылының құрметіне КОМА атауы берілді.

Осы күнге бір ғана локомотивті жөнелту жоспарланғанымен, зауытта екінші локомотив те толық дайын тұрды. «Екінші локомотивті таныстырып, оған іс-шараға қатысқан Гвинеядағы лауазымы жөнінен екінші тұлғаның есімін беру идеясы пайда болды, — дейді Гунджан. — Барлығы бір мақсатқа жұмылды: клиентті таңғалдыру және есте қаларлық сәт сыйлау. Бұл зауыттың бүкіл командасынан орасан зор күш-жігерді талап етті, ал атмосфера ерекше болды».

Командада локомотив кабинасына атауды жазу үшін небәрі бірнеше сағат болды, бірақ олар бұл міндетті орындап шықты. «Бұл таңғажайып сәт болды, — дейді Гунджан. — Екінші локомотив таныстырылған кезде, бұл клиентке өте күшті эмоционалдық әсер етті».

«Ол локомотивтен өз есімін көрген кездегі оның жүзіндегі эмоцияны сөзбен жеткізу қиын, — дейді Надеж. — Бұл соңғы сәтте түскен өтініш еді, бірақ Гунджанның командасы ғажап жұмыс атқарды. Адамгершілік тұрғысынан алғанда, дәл осындай егжей-тегжейлер өзара тығыз байланыс орнатуға көмектеседі».

Norfolk Southern жобалары

Мұндай жобаларды іске асыру үшін жоспарлау, өзара іс-қимыл және кейде коммерциялық және операциялық бөлімдер бірлесіп әзірлейтін стандарттан тыс шешімдер қажет.



Norfolk Southern компаниясының осы екі жобасы неліктен соншалықты маңызды?

Кейли: Norfolk Southern компаниясы 20 жыл бұрын бізден DC EVO локомотивін сатып алған алғашқы теміржол компаниясы болды, ал биыл біздің компаниямызда алғаш рет — әрі жалпы салада алғаш рет — DC EVO локомотивтерін жаңғырту жобасының бастапқы серіктесі болды. Сонымен қатар біз он жылдан

астам уақыттан бері алғаш рет жаңа локомотивтер өндіріп жатырмыз.

София: Қазір біз Техаста 40 жаңа локомотив өндірудеміз.

Майк: Ал Эриде біз DC EVO локомотивін жаңғырту бойынша алғашқы жобаны жүзеге асырып жатырмыз. EVO нарыққа алғаш шыққан кезде, ол салада нағыз төңкеріс жасады. Енді біз бұл локомотивтердің теміржолдарда 20 жыл пайдаланылғаннан кейінгі жағдайын көріп отырмыз.



Осы жаңа локомотивтерді жеткізуді жеделдету қажеттілігі туралы айтып бере аласыздар ма?

Кейли: Кейли: Бұл жобаның қалай пайда болғанын еске түсірсек, екі жыл бұрын Norfolk Southern бізге бір мәселемен жүгінді. Оларға қосымша тарту қуаты қажет болды және олар бізден биыл жаңа Tier 4 C локомотивтерін жеткізуді жеделдетуді сұрады.

Айтқандай, дағдарысты босқа жібермеу керек. Осылайша, бірқатар келіссөздер жүргізіп, біз үшін бұрын зерттелмеген бағытта жұмыс істей отырып, бұл жағдайды еңсере алдық. Менің ойымша, бұл біздің компания ішіндегі де, одан тысқары да серіктестігіміздің күшін айқын көрсетеді.



Кейли Рейес

Norfolk Southern компаниясымен жұмыс жөніндегі негізгі клиенттер менеджері
Атланта, Джорджия



**София
Одриосола**

Аға менеджер
Материалдар, жоспарлау және конфигурацияны бақылау
Форт-Уэрт, Техас



Майк Заккео

Материалдық-техникалық қамтамасыз ету жөніндегі менеджер
Эри, Пенсильвания

София: Меніңше, бәрі коммуникациядан басталады. Табысқа жетуіміз үшін үдерістің ең бастапқы кезеңінде қажетті командаларды жұмысқа тарту өте маңызды. Біз ненің мүмкін екенін қарастырамыз, ал егер бір нәрсе мүмкін болмаса, өзімізге: «Мұны қалай мүмкін етуге болады?» — деген сұрақ қоямыз.

«Norfolk Southern компаниясымен осындай жобаны іске асыру үшін әрқайсымыздың күш-жігеріміз қажет. Wabtec-те жұмыс істейтін әрбір адамның үлесі қажет».

— Кейли Рейес



Эри командасы жаңғырту жұмыстарына қалай қарайды?

Майк: Біз шабыттанып отырмыз, өйткені бұл біз үшін сөзсіз жаңа нәрсе. Біз оған жаңа өнім ретінде қараймыз. Соңғы уақытта біз негізінен FDL локомотивтеріне күрделі жөндеу жүргізумен айналыстық. EVO локомотивтері осы зауыттың өзінде

20 жыл бұрын жасалғанына қарамастан, қазір біз оларды қалай өндіргенімізді қайта еске түсіріп, жұмыс барысында көп нәрсені қайта үйреніп жатырмыз.

Өндірісте тікелей жұмыс істейтін қызметкерлердің Norfolk Southern компаниясымен бұрыннан қалыптасқан жұмыс байланыстары бар. Біз бұл компания үшін локомотивтерді бірнеше онжылдық бойы өндіріп келеміз. Осы жаңғырту жұмыстарын жүргізу — біздің ынтымақтастығымыздың ұзақ мерзімді әрі берік екенін көрсетеді.

Кейли: Norfolk Southern он жыл бойы жаңа локомотивтер сатып алмағанына қарамастан, компания Wabtec-пен ынтымақтастыққа, соның ішінде Майк атап өткен FDL локомотивтері сияқты жаңғырту жобаларына үнемі инвестиция салып келді. Бұл — біз олармен көптеген жылдар бойы қалыптастырған серіктестіктің жалғасы.

«Біз ненің мүмкін екенін көреміз, ал егер бір нәрсе мүмкін болмаса, өзімізге: “Мұны қалай мүмкін етуге болады?” — деген сұрақ қоямыз».

— София Одриосола



Сіздің ойыңызша, Norfolk Southern Wabtec-пен серіктестікте нені бағалайды?

Майк: Меніңше, мұны бір сөзбен жеткізсек, ол — сапа. Біз әркім мақтана алатын және клиент сенім арта алатын сапалы өнім өндіреміз.

София: Меніңше, клиенттеріміз үшін сапамен қатар сенімділік пен сенім де маңызды. Әрбір қызметкер осы сенімді қалыптастыру мен нығайтуға өз үлесін қосады — бастапқы материалдардан сапалы өнім жасалып, соңында ол клиентке қауіпсіз әрі уақтылы жеткізіледі.

Кейли: Бұл — командалық жұмыс. Мұндай жобалардың табысты болуы біздің күн сайын команда болып, біртұтас Wabtec ретінде қалай жұмыс істейтінімізге, сондай-ақ өзіміз өндіретін активтердің сенімділігіне байланысты.

Біздің жұмысымыз айтарлықтай күрделі, солай емес пе? Біз ауыр өнеркәсіптік машина жасаумен айналысамыз. Бұл — мамандандырылған сала, сондықтан клиенттеріміз үшін алдымызға қоятын кейбір міндеттерді іске асыру үшін компанияның әртүрлі бөлімдерінің үйлесімді жұмысы қажет. Меніңше, Norfolk Southern компаниясымен ынтымақтастық сияқты көпжылдық серіктестік қатынастарымыз осыны дәлелдейді.

Norfolk Southern компаниясымен осындай жобаны іске асыру үшін әрқайсымыздың күш-жігеріміз қажет. Wabtec-те жұмыс істейтін әрбір адамның үлесі қажет. Әркімнің өз рөлі бар. Біз қол жеткізген барлық нәтижеге бірге қол жеткіздік.



Same Track цифрлық нұсқасындағы «МЕНЕДЖЕРЛЕРДІҢ ДӨҢГЕЛЕК ҮСТЕЛІ» бейнеролигін көріңіз.



Біз әлемді өзгертеміз

Біз Антарктидадан басқа әлемнің барлық құрлығында қызмет атқарамыз. Біздің клиенттеріміз Солтүстік және Оңтүстік Америкада, Еуропада, Азияда, Африкада және Австралияда орналасқан.



WABTES-ТІҢ НЕГІЗГІ КЛИЕНТТЕРІ

Бизнес бағыты	Жабдықтар	Сервистік қызмет көрсету	Цифрлық технологиялар
2025 жылғы түсім	\$2,4 млрд	\$3,1 млрд	\$1,0 млрд