

沃尔沃精神

沃尔沃建筑设备公司杂志



中国的绿色矿山

沃尔沃设备在严苛的环境下作业

极限救援：铰接式卡车在加拿大的阿尔伯塔地区迎接挑战

聚焦：创新 - 衣食住行，处处新观念

大客户：沃尔沃全力满足客户的需求

操作人员之角：为尼日利亚开疆拓土

另有：在俄罗斯，沃尔沃道路机械将不可能变成可能；

在印度，沃尔沃 CareTrack 系统大显身手





一路同行

沃尔沃提供多种产品和服务，让你买得放心、用得舒心；它还提供多种解决方案，尽心竭力地服务于机器拥有者。无论你需要什么，沃尔沃都能提供一揽子解决方案。在产品的整个生命周期，您能在购买融资、售后服务、零件、远程信息处理以及最终翻新或处理等方面得到最贴心的服务。所有的服务都是为了实现产品性能、生产力、利润率的最大化，最重要的是让你用着安心！你可以咨询当地经销商或访问 www.volvoce.com 获得更多信息。

VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT



目录

- 5 **中国的绿色矿山**
在中国四川省，到处都可以看到沃尔沃机器。在这里作业的机器必须满足严苛的环境和效率要求。
- 13 **极限救援**
沃尔沃铰接式卡车在灾难性的阿尔伯特洪灾中挽救了灾民的生命。
- 21 **Volvo Blaw Knox 7000 系列**
沃尔沃全新设计和开发的第一批 Blaw Knox 摊铺机有许多令人兴奋的创新之处。
- 29 **使不可能成为可能**
KDB（俄罗斯）与沃尔沃是互助合作的典范，它们推动了对对方业务的发展，并针对最复杂问题探寻解决方案。
- 37 **透过镜头看人生**
Nick Bice - 深度参与沃尔沃环球帆船赛改革的铁人

适者生存

查尔斯·达尔文曾经说过：能够生存下来的，往往不是那些最强壮和最聪明的物种，而是那些最能适应变化的物种。

从 181 年前的一家初创企业（位于瑞典埃斯基尔斯蒂纳）到如今的全球行业巨头，沃尔沃建筑设备公司走出了一条不同凡响的成功之路。确切地说，是出色的适应能力成就了该公司的辉煌。不过，沃尔沃并非被动地应对不断变化的环境，而是主动出击，使事情朝着有利于自身的方向发展。正因为如此，自从 1832 年成立以来，沃尔沃建筑设备公司一直把创新当成头等要务。

当然，创新并非一味痴迷于高技术或超前的产品概念。相反，它指的是沃尔沃在提升产品品质、安全性和环保性能等方面的不断探索。技术主管 Anders Larsson 将通过本期的《沃尔沃精神》杂志介绍沃尔沃建筑设备公司首届创新论坛的重要意义。《沃尔沃精神》杂志的记者们受邀出席了此次论坛，针对有关“沃尔沃与创新”的话题进行了讨论。

沃尔沃最近的创新举措之一是开始向客户交付 Tier 4 Final/Stage IV 发动机。同时，燃油效率以及减排之类的议题也得到了前所未有的重视。此类议题不仅在受新排放法规影响的市场上引起波澜，而且在全球范围内引发了巨大反响。位于中国西南部四川省的龙蟒攀枝花绿色矿山就是一个很好的例子。该矿山利用沃尔沃建筑设备公司的创新型环保产品获得了巨大的竞争优势。

对于沃尔沃建筑设备公司而言，只有通过创新，才能加强与客户的协作关系并生产出满足客户需求的机器。在俄罗斯，沃尔沃建筑设备公司与其客户 KDB 正携手打造针对 2014 年索契冬奥会的基础设施。在这里，一流选手将把人类潜能发挥到极致。与奥运选手一样，沃尔沃建筑设备公司和 KDB 正利用功率强劲的筑路机械将看似不可能的事情变成可能。

最后，我们还要向大家讲述加拿大阿尔伯特省史密斯家庭的英勇事迹。2013 年夏天，当洪水来袭时，史密斯一家利用两辆平板卡车救出了很多被困的邻居。不幸的是，两辆经过改装的铰接式卡车——世界上仅有的两辆——最终报废了。但由于它们的优异性能及其主人的勇敢精神，1,000 多条鲜活的生命平安无恙。



Klas Magnusson

沃尔沃建筑设备公司在不断发展、变化，《沃尔沃精神》杂志也在不断改版。敬请持续关注《沃尔沃精神》杂志。下一期的《沃尔沃精神》杂志将以全新的面貌与大家见面，并继续向您介绍沃尔沃的创新故事。

由沃尔沃建筑设备公司出版 (48th edition)
出版人 Klas Magnusson 主编 Klas Magnusson
编辑制作和设计 EMG Communications Ltd
投稿人 Niall Edworthy, Tony Lawrence, Dan Waddell, Holly Brace, Chi-an Chang
摄影 Julian Cornish Trestrail

请将您为沃尔沃建筑设备公司《沃尔沃精神》杂志的投稿寄至 HUNDERENVELDLAAN 10-1082 BRUSSELS, BELGIUM, 或发送电子邮件到 VOLVO.SPIRIT@VOLVO.COM。

保留所有权利。未经沃尔沃建筑设备公司事先书面同意，不得以任何方式复制、传播本出版物的任何部分（文字、资料或图片），或将其存储在数据检索系统中。沃尔沃建筑设备公司未必同意本期文章表达的观点，且不对文中事件的准确性承担任何责任。每年四期——采用环保纸印刷。

加入我们：



沃尔沃精神杂志的电子版现在已经可以从 Apple iTunes 商店下载使用。



DEALER NETWORK

TOTAL SOLUTIONS



鼠标轻轻一点， 沃尔沃建筑设备公司 的产品和服务 尽在眼前

请登录 www.volvoce.com,
获取当地经销商的相关信息



CUSTOMER SERVICE





中国的 绿色矿山

李白曾用“难于上青天”来感叹蜀道之难，杜甫则用“窗含西岭千秋雪”来赞美蜀地之美……古往今来，独特的山形地貌和源远流长的人文环境，蓄毓了四川的人杰地灵，也成就了“天府之国”的种种传奇。

在四川西南部，有一座美丽的传奇城市——攀枝花。经过 40 年的发展，攀枝花如今已成为一座重要的钢铁、钒钛、能源基地和新兴工业城市。仰赖丰富的矿业资源和快速增长的市场需求，当地的采矿事业风生水起。

在攀枝花的工业版图上，有这样一方生机盎然的土地。从地图上看，它像一片绿色的海洋。置身其中，它是一个绿树成荫的世界。它就是龙蟒集团在此开发的一座位于密林深处的绿色矿山。

2003 年进驻攀枝花的龙蟒集团是集磷化工、钛化工、生物化工和钒钛磁铁矿综合开发利用为一体的大型民营企业。2007 年开始，它在本地购买矿山，以开采磷矿为主。龙蟒集团攀枝花矿区在植被覆盖、防尘以及排放控制上实行严格要求。每年更要接受环保部门的严格验收。“绿色矿山”的称号来之不易。

设备供应与采矿业务的快速增长同步

在挑选设备时，龙蟒攀枝花基地有着严苛的环保要求。它总是选择高效、低排放的采矿设备。加之矿山开采对设备，尤其是斗齿要求极高，这驱使公司不断进行设备更新，寻求更好的解决方案满足自身的可持续高速发展。龙蟒集团攀枝花矿区曾购买了两种不同品牌共 8 台挖掘机。经过横向

比较，最终锁定沃尔沃挖掘机。从最初的 4 台到目前的 23 台，活跃在攀枝花工地上的沃尔沃挖掘机涵盖了 EC360、EC460 等不同型号。

据了解，在攀枝花工地上，一台挖掘设备停工一天会带来 3,500 方的矿产损失。因此，对于一家蒸蒸日上的公司来说，设备的品质保障至关重要。“稳定和高效的表现是我们从开始到现在，持续选择沃尔沃建筑设备的重要原因，现在沃尔沃已成为我们采矿作业的主力军”，管理工程师吴先生表示：“因为从事重型设备管理和维护，我最看重的是沃尔沃的发动机，故障率非常低，发动机是设备的核心，也是保持续航力的关键”。

增产降耗

相对较多的矿山粉尘，夏天室外超过 40°C 的温度，都是恶劣环境对设备发起的挑战。但沃尔沃挖掘机总能成功应对。其中，用期最长的一款沃尔沃挖掘机在攀枝花基地已累计工作了 18,200 个小时。

沃尔沃液压系统与发动机完美匹配，能带来高效稳定的工作效率。正因为如此，自使用沃尔沃挖掘机以来，龙蟒攀枝花基地的产量实现稳定攀升，设备效率也提升了 90%。高产、低维护成本和高性能也为设备成本控制奠定了良好基础。





“稳定、高效是我们始终
选择沃尔沃建筑设备公司的
主要原因。”





“发动机是设备的核心， 也是提升耐用性的关键。”

公司曾做过这样一个对比测试，将沃尔沃配件和其它配件进行差异化比较，最终发现配置沃尔沃配件的设备表现更稳定、设备使用寿命也长，能通过高出勤率、低故障率，大幅提高工作效率，因而长期以来，攀枝花基地都坚持使用沃尔沃的原装配件。尽管原装配件价格相对较高，但持续生产所创造的价值却大大优于投资。一台沃尔沃挖掘机在饱满的工作状态下，有望帮助公司于两年内收回成本。同时，攀枝花基地还通过定期检修及维护来延长设备使用寿命，从而带来很高的投资回报率。使用至今，还未有任何一台沃尔沃挖掘机出现报废情况。

熟练的操作员、高质量的培训、随时可以提供的帮助

要充分发挥这批沃尔沃挖掘机的潜力，还少不了对操作员的培育。因此，公司的操作员必须具有国家颁发的操作证，并且每年都要接受全方位考核。攀枝花基地拨出很大一笔

专项资金用于员工培训。而对于沃尔沃设备提供的专业培训，公司也尤为重视，沃尔沃培训以理念与实践相结合，提升操作员的综合素质。操作员小牟说：“培训对我们的帮助非常明显，比如对日常维护、机油的更换、驾驶习惯等细节都会有深入的了解。我现在操作的是沃尔沃 EC460，一起工作了几年，让我明白了机器也需要像人一样地得到关爱和呵护”。

在针对龙蟒攀枝花基地的培训项目中，沃尔沃建筑设备指定经销商成都福盛工程机械有限公司扮演了重要的角色，该公司员工起到了导师的作用，向学员和技工提供专业指导。虽然攀枝花当地机场已停用两年，交通运输相对受限，但只要接到龙蟒攀枝花基地的电话，福盛会第一时间从成都出发赶到攀枝花，排查问题予以解决。公司运营负责人张世银笑言：“其实我一直觉得在矿上有一个专门的福盛服务小分队，他们会在你最需要的时候出现。同时，也得益于沃尔沃的鼎力支持，我们的生产得以快速推进，沃尔沃不仅是我们的亲密的战友，还是我们不可或缺的战略伙伴”。

沃尔沃陪伴龙蟒攀枝花基地见证了一次又一次的突破与成长。像沃尔沃一样，公司在飞速发展的道路上坚守对环境的保护，这份绿色承诺是一份责任，也是一种领悟。珍惜身边的人，珍惜伙伴的相识，珍惜自然的馈赠，龙蟒正用自己的身体力行实践着一个有远见企业的社会责任。 **VM**



重庆意指“双重喜庆”。正如这一名称所意谓的那样，重庆瑞豪建筑设备技术服务有限公司及其控股公司重庆惠工集团的董事长王宗柏有许多喜庆之事！

“重庆瑞豪是沃尔沃建筑设备（中国）公司最大的经销商之一，是专业的服务机构。”



该中心占地 6,000 平方米，被视为中国西南地区领先的专业机构。



口规模达 2900 万的重庆是中国西南部的
主要城市，也是中华人民共和国的四个直辖市之一。
重庆由 19 个区、15 个县和 4 个自治县组成。它拥有悠久的历史
和璀璨的文化，是长江流域的经济中心。

这座城市位于青藏高原和长江中下游平原之间，辖区内河流纵横交错；北面、东面、东南面和南面群山环绕。整个地区由北向南倾斜，地势陡起陡落，属典型的亚热带季风气候。

重庆于 1997 年从四川省分离出来成为直辖市，以加速其发展，并带动中国西部地区的整体开发。

物华天宝

作为一个重要的制造业中心和交通枢纽。2012 年 7 月，它被经济学人智库列为中国 13 个新兴大城市之一。重庆也在快速推进城市化——统计数据表明，重庆每天新增建筑面积大约为 137,000 平方米（150 万平方英尺），以满足其快速增长的人居、商业和厂房需求。

重庆是中国第三大汽车制造中心和最大的摩托车制造中心。每年汽车产能为 100 万辆，摩托车产能为 860 万辆。它还是中国九大钢铁基地之一及三大铝业基地之一。农业依然很重要，这里盛产大米和水果，最有名的是桔子。自然资源丰富，这里贮藏着大量的煤、天然气和其它 40 多种矿产。

该城加大基础设施投资力度，以吸引外来投资。将重庆和全国其它地区连接起来的四通八达的铁路、公路网已经得到扩展和升级。附近的三峡水电



沃尔沃建筑设备公司的授权二手设备西南地区维修中心于7月19日隆重开业。

“重庆瑞豪与沃尔沃建筑设备公司有着长期的业务合作关系。”

站（世界最大的水电站）完工之后将不仅为重庆提供电力，还可以让远洋船舶直抵重庆的长江码头。因此，外商纷纷来渝在银行、金融和零售业进行投资。沃尔沃建筑设备公司（Volvo CE）也如期而至。

投资高级服务领域

沃尔沃建筑设备公司授权的“二手设备西南地区维修中心”在一片掌声与鲜花中于7月19日正式开业了。这是中国的第4家二手设备维修中心，也是西南地区的首家。它将有力地促进再营销业务的开展。

作为沃尔沃建筑设备公司在中国最大的经销商之一，二手设备中心建设总投资6000万，占地面积6000余平方米。办公区域面积650平米；配件库房600平米；车间总面积4000余平米，分为一个钣金结构件焊接区、8个整机工位，7个部件维修工位，一间液压检测室、一间发动机测

功房、一间电工房、一间精密维修间（用作共轨喷油器维修检测），一个部件拆解清洗区；附属设施建设占地1000余平米，包括一个室外整机清洗区、一间集中供气空压机房、抛丸车间、喷漆车间。与之配套的还有一个占地10余亩地的二手设备展示交易中心。

重庆瑞豪建筑设备技术服务有限公司已与沃尔沃建筑设备公司建立起长期合作关系。目前，它不仅向客户提供新机器，还提供零件、二手设备置换服务、设备维修和翻新等。沃尔沃建筑设备公司二手设备西南地区维修中心的成立标志着重庆瑞豪建筑设备技术服务有限公司进入了崭新、令人激动的发展阶段。

重庆瑞豪建筑设备技术服务有限公司成立于2004年，启动资金1800万元（300万美元）。它是最早进入重庆市场的同类公司之一。成立9年来，该公司为西南地区广大客户提供了成千上万台沃尔沃建筑设备公司的设备。重庆瑞豪建筑设备技术服务有限公司严格执行沃尔沃建筑设备公司的各项要求，建立了4S店，为客户提供设备销售、维修和备件服务。

公司战略

公司在发展战略方面放眼长远。比如，为了满足市场需要，拓展商业模式，公司建立了一个独立的检修厂，能够同时对6台大型设备开展维护工作。

重庆瑞豪建筑设备技术服务有限公司注重员工能力的培养。它认为，一支优秀的销售团队可以创造利润，一支专业的服务工程师团队同样可以为公司的未来发展贡献力量。公司为销售人员和团队提供培训课程和相关设备，以鼓励员工提高工作效率。

多年来，公司在中国市场上经历了风风雨雨，但它一直坚持做一个高级产品供应商，与沃尔沃建筑设备公司通力合作，为重庆造福。

长期合作

重庆瑞豪建筑设备技术服务有限公司是重庆惠工集团的全资子公司。重庆惠工集团成立于1990年，现拥有20家公司，员工超过2000人，业务涉及建筑设备、工程机械代理和再制造领域。重庆惠工集团的当前业务遍布重庆、四川、贵州和云南等地。

重庆惠工集团与沃尔沃建筑设备公司的合作始于2003年，成为后者在重庆和贵州的唯一经销商。2004年，集团成立了重庆瑞豪建筑设备技术服务有限公司和贵州瑞豪建筑设备技术服务有限公司，专门经营沃尔沃建筑设备公司的产品。并在贵阳和重庆建立了符合沃尔沃建筑设备公司标准的4S店。

集团业务遍及中国西南部主要省份。重庆惠工集团的董事长王宗柏坚信，沃尔沃建筑设备公司是一个被高端客户认可的大品牌，因此也将为公司带来更多商机和利润。

合作关系是关键

这些年来，重庆瑞豪建筑设备技术服务有限公司与沃尔沃建筑设备公司一直合作良好。例如，首届沃尔沃建筑设备公司技术研讨会就是由惠工集团董事长王宗柏亲自规划并组办的，目的是向广大客户推荐沃尔沃建筑设备公司这个全球闻名的大品牌。虽然当时沃尔沃建筑设备公司刚进入中国市场不久，但活动当场就卖出了13台挖掘机！

“该二手设备西南地区维修中心是在筹备几年之后兴建的，被视为重庆瑞豪业务发展的新起点。”

王宗柏先生生于1962年，拥有学士学位，于1989年成立了自己的建筑公司。作为重庆惠工集团及其子公司的董事长，王宗柏先生这么多年来一直与沃尔沃建筑设备公司保持着良好的合作关系。重庆瑞豪建筑设备技术服务有限公司是沃尔沃建筑设备公司在中国最重要的合作伙伴之一，并在本地区积极参与沃尔沃建筑设备公司的诸多活动。作为惠工集团的一个分公司，昆明云沃获2012年沃尔沃建筑设备中国经销商CSA协议竞赛第一名的成绩，荣获沃尔沃设备爱尔兰帆船航海赛体验之旅的资格。王宗柏董事长为沃尔沃建筑设备中国赛区参加本次活动的唯一经销商。

作为一名高尔夫爱好者，王先生还参加了沃尔沃建筑设备公司举办的沃尔沃全球高尔夫挑战赛。他陪伴客户全程参与了这个大赛。他的一个客户甚至还获得了第一名！

王先生说，“我对沃尔沃建筑设备公司的售后市场策略非常有信心。二手设备西南地区维修中心是在多年准备的基础上建立的，对于重庆瑞豪建筑设备技术服务有限公司来说是一个全新的开端。”

在这个“双重喜庆之城”，重庆瑞豪建筑设备技术服务有限公司和沃尔沃建筑设备公司是合作双赢、面向未来的典范。而且它们知道彼此可以联手创造更多奇迹！

A close-up photograph of a yellow Volvo truck chassis. The number '260' is prominently displayed in large, black, raised characters on the side panel. To the left of the number are several black, rectangular components, likely part of the suspension or engine housing. A large, dynamic splash of white water is captured in motion, splashing against the right side of the chassis. The background is a blurred, light-colored surface, possibly a road or a body of water.

极限救援

铰接式卡车可以在极端的地形条件下运输石料、土方、残渣等。它们可以穿行于泥沼、陡坡和坑洼不平的道路。2013年夏天，在地图上没有标记的一个地方，洪水水位正在上涨。

即使是卡车所有者也不知道自己的卡车能否经受住这一场被称为阿尔伯塔洪水的灾难所带来的考验。但是，他们没有被两米深的洪水所吓倒，而是采取了行动，最终成功挽救了几百条鲜活的生命。

2013年夏天对于加拿大和美国来说是一个多雨的夏天。加拿大阿尔伯塔省有一个高河市。从高河这个名称可知，洪水泛滥在这里是一件寻常之事。每年春夏之交，较小的洪灾经常发生——此时不发生，还等什么时候？

高河市位于美国蒙大拿州北面，其夏天气候就是如此：北上的湿气遇到加拿大落基山脉阻挡，就化为降水。但今年六月中旬，事态的发展很快就超出了人们的预期。来自美国上空的湿气在阿尔伯塔省的山区滞留，导致这一地区出现了持续的大规模降雨。从山上倾泻而下的雨水挟裹着雪水，溢满了河道，让高地上的城镇没有时间做出反应。据加拿大红十字会统计，阿尔伯塔省共32次宣布进入紧急状态，10万人被紧急疏散。



**“这些沃尔沃卡车动力强劲，并且底盘厚重，
可以经受洪流的冲击。”**



不雨而已，一雨倾盆

Ken Smith 和他的妻子 Mary Dawn 在阿尔伯塔的高河市长大。他们养育了两个儿子。他们很了解这里的风土人情。在这个充满田园风光、民风淳朴的城市，他们经营着已有 21 年历史的生意——Ken Smith Corral 清洁公司——主要从事施肥、饲养场清洁、挖掘、装卸、运输等业务。Ken Smith 的两个儿子——Jarrett 今年 24 岁，Keenan 今年 21 岁，从小就学会了驾驶各种设备，经验就是来得这么潜移默化。

6 月 19 日，天气预报里说有暴风雨，Smith 一家都很小心，因为他们之前已经经历过很多次了。但 Mary Dawn 和 Keenan 第二天早晨就进了城，他们不断地被市府官员和消防队员拦下，因为他们公司的三台轮式装载机可以提供帮助。但这些装载机在急速上升的洪流中也只能做这些了。他们在被洪水围困的无数街道上奋勇前进。到中午时，所有固定电话、手机通信都中断了。

Keenan 和 Jarrett 很快意识到在洪水中唯一可以赌一把的就是公司的两台沃尔沃 A30D 铰接式卡车。这些机器经过特殊改装，成为施肥机，前面有延长到 3.3 米长的机床。

Ken 说，“这些沃尔沃卡车动力强劲，并且底盘厚重，可以经受洪峰的冲击。要是其它车辆早被冲走了！但我们的沃尔沃机器依然在洪流中前行！”

拖运

对当地路况了如指掌也极大地帮助了 Jarrett 和 Keenan，因为水位是如此之高，你很难看到马路沿和消防栓在哪里。

2013 年，阿尔伯塔洪水的流速达到了 2,200 立方米 / 秒 (78,000 立方英尺 / 秒)。通常，附近的小河流速仅为 25 立方米 / 秒 (880 英尺 / 秒)。

夜幕降临了，四处一片漆黑，只有 Ken 驾驶的沃尔沃卡车的前灯发出亮

光。晚上 10 点，城中的平均水深已经达到 1.5 米 (5 英尺)。很多地方的水深甚至已经达到 2 米到 3.5 米 (12 英尺)。

挨家挨户的救援

Ken 开着他的沃尔沃卡车挨家挨户地救人。很多人甚至没有时间收集东西或纪念品，因为洪水上涨的太快了。Ken 说，“很多情况下，我们把卡车开到距离门廊或屋顶尽可能近的地方，人们在那里正等待救援。”

行动持续了一整夜。卡尔加里 Strongco 设备公司经理 Larry Brunton 说，“这可不是常规工作，但我们的设备创造了奇迹。” Ken 估计，他们在那个夜晚救助了大约 1000 人，每台车一次营救约 50 人。

沃尔沃区域产品支持经理 Mike Eperjesy 说，“重量、动力、高度和设计这四种因素使得沃尔沃卡车成为最佳救援工具。当然，沃尔沃并没有专门针对抗洪抢险任务来设计自己的卡

“重量、动力、高度和设计这四种因素使得沃尔沃卡车成为最佳救援工具。”



Ken Smith, Keenan Smith 和 Jarrett Smith。

车，但一些关键的设计特性（发动机排气装置、发动机空气滤清器和通气孔过滤器所处位置较高）使得沃尔沃卡车能够在洪流中滚滚向前。只要发动机不进水，它就可以一直走下去。”

但汹涌洪流还是对卡车构成了巨大的考验。Jarrett 的铰接式卡车陷在 2.5 米（8 英尺）深的洪水中，Jarrett 本人则不得不坐船离开。这台卡车最终陷入水中超过两个星期。

为工作而生

虽然沃尔沃并不是特意设计卡车的涉水性能，但它们确实为 Ken 的生意帮了大忙。他改装过的运施两用车要经常开到农场上去清理牲口圈和装运肥料、碎石和饲料。他会遇到各种极端路况，如泥沼、石质土等。

Ken 说：“我们看过了所有的卡车品牌，但还是最喜欢沃尔沃的卡车。它的液压装置非常适合我们，我们只需要在施肥机后边安装一个额外的混流泵就行了。所有其它品牌车辆都要求另外安装一个小型马达和线缆。我们喜欢沃尔沃制造得这么敦实，还有六轮驱动的

高浮力轮胎。它们性能太可靠了，经过改装后，它们能做的事就更多了。”

Ken 改装的施肥机是世界上唯一的两台！他说，这两台改装的沃尔沃卡车做的工作以前是由五辆拖挂卡车做的。现在需要的人工和维修成本大大降低了。而且，沃尔沃 A30D 比它们的前任 A35 和 A40 更实用。由于车身更窄，它可以更容易通过农场的大门。

这两台车辆还不是唯一在阿尔伯塔参加抗抗洪抢险的沃尔沃车辆。Ken 从 Strongco 公司购买的 10 辆 A35D 和 A40D 卡车还参与了灾后清理工作。

灾后重建

Ken 一家像社区中的其他人一样在灾难中损失惨重，包括他们那台改装过的沃尔沃卡车——在经历完英勇的救援工作后就基本宣告报废了！有的人失去了家园和自己的小生意。更不幸的是，有的人失去了生命！但整个社区在灾难中团结一心！

Ken 说，“我们并不是唯一使用自己的机器开展救援的人。其他人也

用自己的运石卡车、装载机甚至是农场的高台来救人。

灾难之前没有既定的方案可供参考。每个人都说，‘让我们行动起来吧！身体力行吧！’”

跟 Smith 一家一样，沃尔沃建筑设备公司在加拿大最大的代理商 Strongco 也在灾后重建中积极投资，做出贡献。Strongco 公司和员工募集了 12300 美元，交给了加拿大红十字会用于灾后重建。沃尔沃建筑设备公司北美分公司还捐赠了 5000 美金。

史密斯一家，Strongco 公司和高河市民们，擦掉脸上的泪水，共同努力度过难关，清理灾后淤泥、污水，让这个难忘的夏天成为永恒的记忆。❖

撰稿：Chi-an Chang



衣食住行，处处新观念：创新已融入沃尔沃的基因。

当然，有时候，紧跟潮流确实是明智之举，但引领潮流才是我们真正的追求。



Anders Larsson, 沃尔沃建筑设备公司主管技术的执行副总裁

在

今年早些时候举行的沃尔沃建筑设备公司首届创新论坛上，有人向沃尔沃建筑设备公司执行副总裁 ANDERS LARSSON 提问：贵公司是否考虑在经济困难时期停止创新举动、削减研发经费以便节省资金？

Anders Larsson 的回答非常干脆：绝对不会！其实，这也是沃尔沃人始终不变的答复。

Larsson 说：“创新已经融入我们的基因和血液。在衣食住行各个方面，我们都在践行这一理念。它已融入我们设计、研发和销售工作的方方面面。”

“当然，有时候，紧跟潮流确实是明智之举，但引领潮流才是我们真正的追求。”这是我们根深蒂固的想法和文化。我们天生就不是模仿者——那不是沃尔沃之道——我们永远不会那样做！”

“我认为，沃尔沃高度重视创新，而这也是我们决定举办首届创新论坛的原因之一。我们想让大家知道我们是如何看待创新的，以及创新对我们来说有多么重要。”



沃尔沃建筑设备公司的 Centaur 卡车

全球媒体宣传的成功

八月份在埃斯基尔斯蒂纳举办的首届创新论坛吸引了近 100 名全球媒体人。它的成功举办意味着此活动将会每两到三年就举行一次。

记者们参观了工厂。在这里，零部件、车桥以及变速箱等被开发和生产出来。然后他们观看了现场演示，并参加了一个报告会。随后是访问六个工作站。该六个工作站详尽介绍了沃尔沃建筑设备公司的创新过程，尤其是研发 Tier 4 Final/Stage IV 发动机的过程。

一些人可能会把创新与未来概念车联系起来，比如，沃尔沃建筑设备公司的 Centaur 卡车、Gryphin 装载机和 Sfinx 挖掘机。他们这么想是有道理的。虽然这些机器还没有生产出来投入市场，但它们都经过了详尽设计，包含了应用于现有机器设备的成熟技术。Larsson 说：“它们并不是空穴来风的奇幻设计，而是从内到外都经过了周密的考量。”“它们是带动技术进步的火车头。”

但创新其实也可以很简单。它可能与高科技无关，而只是一处相对简单的改动，比如通过提高机器的可接近性

“客户是我们开展创新活动的出发点。”

进而提高机器的可维护性。当然，至关重要的是，它们必须能够真正为机器所有者带来实实在在的益处。

客户是关键

客户永远是关键所在。

Larsson 说：“客户是我们开展创新活动的出发点。创新是否成功，客户说了才算数。创新必须要被客户承认，并为他们创造价值。”

“同样，我们的大部分创新也与我们的核心价值观直接相关。它们关乎品质：提升正常运行时间、可靠性及性能；关乎安全：要为操作员和其它现场工作人员提供各种主动和被动保护；关乎环保：节油降耗。”

新想法总是源于新需要

机器所有者从本质上说总是想要最好的产品。而且他们想让最好的产品变得越来越好，不断提升质量和性能。

“我们重视客户的意见，把它作为我们日常工作的动力。因此我们不断把新的想法变成更先进的工程产品，”拉尔森说。“虽然有时候，市场并不了解技术进展情况，但从根本上来说，创新是市场需要和技术推动的合成品。”

“沃尔沃建筑设备公司引入铰接式卡车概念是一个佳话。它让艰苦环境下的大规模运输成为现实，而当时并没有人做出这样的设想。一切都是我们主动推动的。”

从发动机到动力传动系统

沃尔沃领先市场的 V-ACT 系列发动机代表了过去几年来一些最重要的创新成果。沃尔沃为了应对欧美最新的排放法规而开始研发该系列发动机。欧美地区要求自 2014 年开始采用 Tier IV Final 发动机。该种发动机能将氮氧化物及颗粒物排放降低至几乎为零。

Larsson 现在希望把重点调整为最大程度地提高动力传动系统的效率及燃油经济性。说到这里，他很激动。

他说：“我刚庆祝了自己加盟沃尔沃建筑设备公司 35 周年。”创新一词很适合我——它意味着永不满足。它是让你永葆青春的法宝——虽然我头发的日益减少说明了相反的情况。”



沃尔沃领先市场的 V-ACT 发动机系列。

“永远有新挑战在前方等着你，挑战一个接一个，永无穷尽。”

“永远有挑战在前方等着你，挑战一个接一个，永无穷尽，而这正是适合我的工作！”

“它不仅关乎技术和产品，还关乎一个机构的内在生命，以及我们如何实现全面提升——无论是生产方法还是产品研发速度。我们的口号是：更快！更好！更便宜！还有什么比这更精彩呢？” ¹⁴

撰稿：Tony Lawrence



沃尔沃 Blaw Knox 7000系列 摊铺机标志着 全新的开始

众所周知，时间就是金钱。与建筑行业任何其他领域相比，铺路业务的利润更小，有更加严格的时间要求。换句话说，没有任何出错或者延误的余地。

“沥青非常昂贵，我们也称它为易腐材料，”沃尔沃建筑设备公司北美道路和拆除业务销售主管 Dan Donovan 说。“如果有 25 辆卡车在排队等候，每辆卡车装载着 15 吨易腐材料，您的摊铺机就必须坚固、可靠、能够应对极端条件。”

有的时候，铺路行业的从业人员还必须非常有耐心。他们知道有的时候等待是值得的。就像沃尔沃建筑设备公司新推出的 Blaw Knox 7000 系列摊铺机一样。

“10 月，在宾夕法尼亚州西盆地格举行的一次特殊的‘道路修复’活动中，P7110 型履带式 and P7170 型轮式摊铺机展现在了经销商面前，它们是沃尔沃设计和开发的第一批 Blaw Knox 摊铺机，”Donovan 说。

一个真正的赢家

“这是一个爆炸性的、市场期待已久的消息。有许多令人兴奋的创新之处，至少对于忠实的 Blaw Knox 老客户来说确实如此，他们迫不及待地想拥有它们。”

“摊铺行业从业人员的圈子很小，大家联系紧密。他们对机器有很高的要求。当您拥有了好的产品时，消息将迅速传播开来。这会造就真正的赢家。”

7000 系列摊铺机，在 3 月份的世界沥青博览会上首次亮相，7 月份开始交付客户。在 2014 年 3 月的拉斯维加斯国际

工程机械博览会上，沃尔沃建筑设备公司将把它们摆放在最醒目的位置。

是什么使它们与众不同？对于已经在这个行业工作了将近 40 年的 Donovan 来说，这主要应当归功于沃尔沃 D8 型 240 马力（179 千瓦）Tier IV 发动机、沃尔沃电气系统、送料系统和履带—以及宽幅的前置和后置熨平板。

‘市场上的最佳摊铺机’

“我们拥有更好的动力传动系统，可以在油耗量相同的情况下提供更高的功率；送料系统更加可靠和耐用；履带系统毫无疑问也是市场上最佳的，”他说。

“在沃尔沃先进技术的支持下，我们推出了最优秀的 Blaw Knox 摊铺机。”

7000 系列“是我们的主流摊铺机，用于重型筑路作业。由于体积庞大，能够带来可观利润，还用于机场和重大基础设施工程”—仍有需要改进之处。

“Blaw Knox 品牌是沃尔沃建筑设备公司在 2007 年接管英格索兰道路部门时获得的，”Donovan 说。“当时我已经为英格索兰工作了 31 年。我们在此之前生产的 6000 系列摊铺机存在一些基本的设计问题。沃尔沃接收了这些机器。它耗费了大量的时间对这些机器进行升级，大大提升了它们的耐用性、可靠性和易用性。”

“如果你有 25 辆卡车排队等候，每辆卡车装载着 15 吨易腐材料，你的摊铺机就必须值得信赖，可靠，而且能够应对极端条件。”



Blaw Knox 的优良传统

“市场最初不看好 6000 系列摊铺机，所以沃尔沃推倒重来，全新设计 7000 系列摊铺机。我们不是在旧机器上安装一台 Tier IV 发动机就万事大吉，而是从头开始，重新设计。”

当然，沃尔沃究竟在多大程度上重现了 Blaw Knox 的往日辉煌，这得由市场说了算。

但是，初步反馈是好的。

沃尔沃将一台用于展示的 P7110 型摊铺机发往位于阿尔伯克基的黄金设备公司，它是沃尔沃建筑设备公司的经销商，也是新墨西哥州当地唯一一家重型建筑设备公司。

“我们在公路客户以及当地的建筑企业和客户中，例如新墨西哥州运输局和阿

**“在沃尔沃先进技术的支持下，
Blaw Knox 摊铺机回归到
最佳行列。”**



“客户购买刚开箱的展示机器，这种情况很罕见—人们通常不愿购买最初下线的几台机器—但是，这种情况在 7000 系列机器上发生了。”



尔伯克基地下矿场，进行了 5 次展示，”阿尔伯克黄金设备公司销售经理 Judd Segal 说。

宝贵的支持

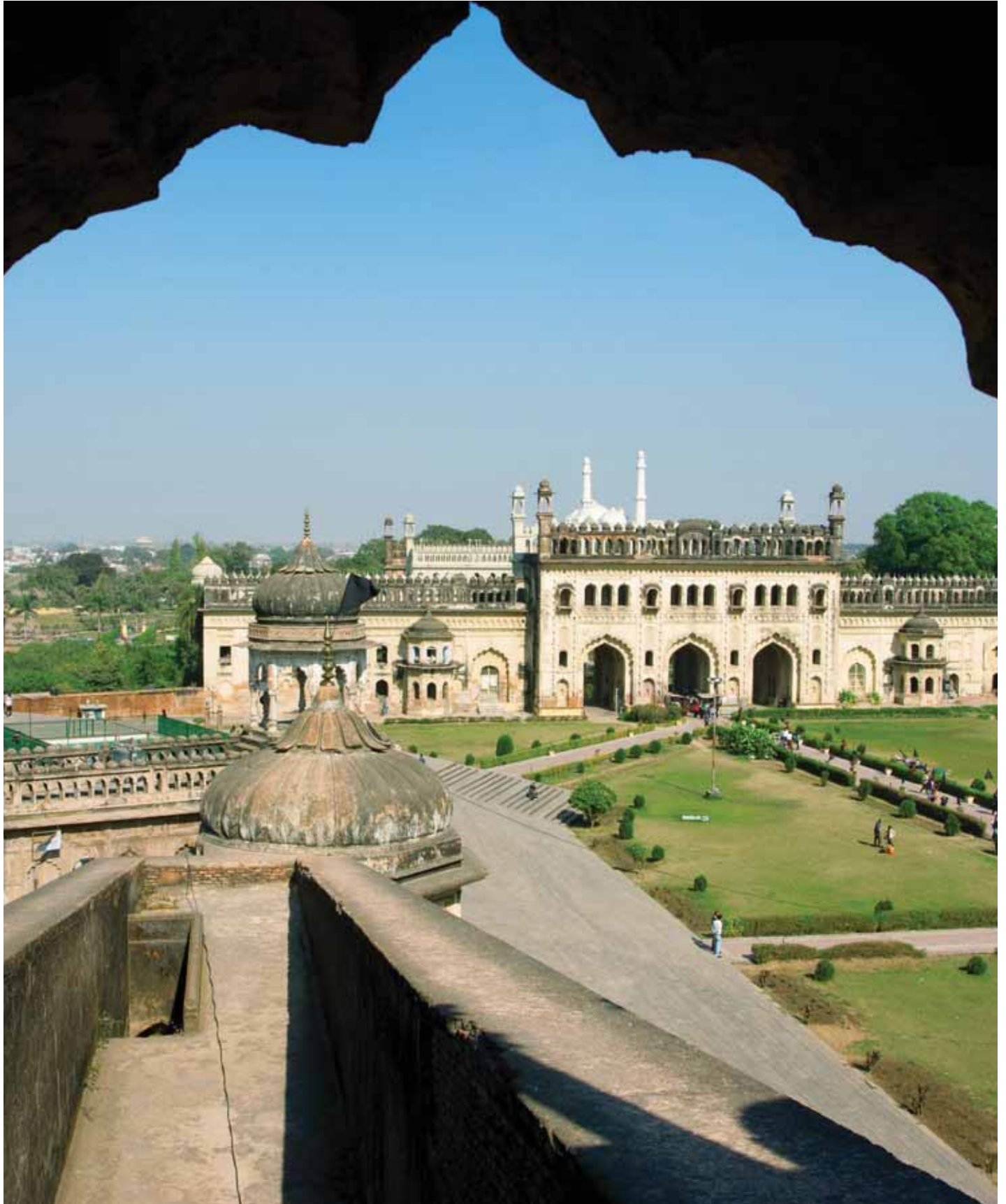
“沃尔沃派出了他们的现场代表 Corky Hawkins 负责展示活动，并跟我们的现场技术人员 Jimmy Thompson 和 John Keddy Sr 一起，向客户提供支持。这种支持真是非常宝贵，即刻建立起了信任。我们一般只销售沃尔沃建筑设备公司的全系列机器。但由于市场对这台摊铺机的反响如此热烈，我们决定把它买下来，用于销售或者租赁。”

选择阿尔伯克基作为展示地点不是偶然的，Donovan 说。

“最早的 6000 系列摊铺机在高海拔地区容易过热，无法工作。沃尔沃已经保证不会再出现这些问题。客户很少购买刚开箱的展示机器—人们通常不愿购买最初下线的几台机器—但是，对于 7000 系列机器而言，情况则完全不同。我们在现场有 8 台展示机器，已经售出了其中的 3 台。

“人们信赖我们。我告诉他们：‘你们熟悉的 Blaw Knox 又回来了’。并且，它现在跟沃尔沃站在一起。”

撰稿：Tony Lawrence



CareTrack 在“贵族之城”避免了发动机故障

“让他们的设备保持运行是维持良好合作关系的关键。”



这座城市可追溯到公元前 8000 年，其历史和文化底蕴十分深厚。

被

称为“贵族之城”的勒克瑙位于戈默蒂河畔，是印度北方邦的首府。该城位于印度与尼泊尔国境线以南，其历史可追溯到公元前 8000 年的苏里亚旺希王朝，历史和文化底蕴十分深厚。在这里定居的古人留下了大量脍炙人口的文学、音乐、舞蹈和艺术作品，历 10000 年而不衰。

说到近些年这里发生的诸多变化，我们就不能不提到公路和基础设施承包商 APCO Infratech 公司。APCO 公司位于勒克瑙城东，拥有 850 多名员工，其中包括 120 名注册工程师。该公司的业务主要包括道路建设和维护，能源基础设施解决方案，城市建设和工业开发等。于 2011 年正式成为沃尔沃建筑设备公司客户的 APCO 公司依靠高质量的机器设备不断赢得工程项目。该公司目前拥有 23 台沃尔沃设备，包括用于筑路项目的自行式平地机和用于采石场的轮式装载机。

不会导致停工

沃尔沃建筑设备公司的印度经销商 Infra 设备公司的客户支持经理 Amit Singh 解释说，“机器停机是客户最为头疼的问题。所以让设备保持正常运转是我们与客户保持良好合作关系的关键。”但不幸的是，故障总会发生。所以一旦发生故障，我们的头等大事就是向客户发出预警并以最快的速度消除故障。



CareTrack 系统可以将包括油耗和运行性能在内的各种机器资料远程传送给机器所有者和当地经销商。

“如果没有 CARETRACK 系统的提醒，
一些东西很难被注意到。”

一旦沃尔沃建筑设备公司的专利产品——远程信息处理系统 CareTrack 发出了预警，Infra 设备公司就会迅速、高效地将故障解决掉。该系统可以将包括油耗和运行性能在内的各种机器资料远程传送给机器所有者和当地经销商。最近，APCO Infratech 的一台轮式装载机显示发动机油压降到了临界水平。继续运行下去将会导致更严重的后果，包括发动机的灾难性毁损。

Singh 解释说，“这并不是一个常见故障，如果没有 CareTrack 系统的提醒，人们很难注意到它，因而很容易导致发动机的进一步受损。那样一来，我们将被迫耗费很多的时间和金钱来进行维修。有了 CareTrack，我们可以直接通知客户，避免发动机受损。而且，我们可以仔细检查 CareTrack 所发出的有关发动机油压的故障信息（接收自沃尔沃建筑设备公司的车载电子诊断系统 MATRIS），并做出快速准确的诊断。”

随时为您服务

不到 24 小时，一名沃尔沃建筑设备公司的合格维修人员就到达了现场，进一步检查触发警报的原因。结果显示，发动机油压下降是由燃油泵故障引起的。如果继续运转下去，发动机极有可能受损，从而给客户带来零件成本、人工成本及停机时间方面的损失。



MATRIS 和 CareTrack 相互配合，提供有关油耗、发动机性能、维修间隔及故障报告的信息。

“如果一台轮式装载机出了故障，好多的卡车就会闲置下来。这将成倍增加成本，因为停工的机器不止一台，而是好几台！”APCO Infratech 公司负责监管该采石场的高级机械项目工程师 Kamish 先生说。“由于 CareTrack 等远程监控系统所发挥的作用以及沃尔沃建筑设备公司当地经销商的快速反应，我们迅速排查了故障，避免机器受到更严重的损坏。我们的机器每天要工作 12 小时以上，因此越早解决故障越好。”

值得依赖的合作伙伴关系

沃尔沃建筑设备公司一家当地经销商的客户支持经理 Singh 说，更换一台发动机需要耗时 17 天，花费 230 多万印度卢比（36,000 美元）。Singh 说，“通过我们维修保障团队的快速行动，客户至少可以节省 150 万卢比（24,000 美元）的费用，并避免 10 天以上的停机时间。我们视自己为客户的业务合作伙伴，因为促进他们的增长也就是在帮助我们自己。所以我们总是尽最大努力来维持客户机器的正常运转。”

“我们视自己为客户的业务合作伙伴，因为促进他们的业务增长也就是在帮助我们自己。”

沃尔沃建筑设备公司采用最先进的技术让机器所有者、操作员和经销商可以随时监控机器数据。MATRIS 和 CareTrack 相互配合，提供有关油耗、发动机性能、维修间隔及故障报告的信息。Singh 说，“在这个事例中，经销商的员工表现出了卓越的团队合作精神，成功地为一个重要客户解决了问题，从而加深了彼此之间合作关系。我们希望将来能够进一步深化这种合作关系。”

撰稿：Holly Brace



沃尔沃和 KDB 共同把不可能 变成可能

现场图片：山丘，森林，沼泽地；
地下埋着一条从俄罗斯向土耳其
输送天然气的重要管道。无论如何，
都必须修建一条通往为 2014 年
俄罗斯索契冬奥会供电的热电厂的
道路——毫无疑问，这是一项荣誉
工程。

“沃尔沃建筑设备公司为我们提供了一个将不可能变成可能的机会。”KDB的Konstantin Grigoriev-Rudakov说，KDB是克拉斯诺达尔市的主要道路施工商，位于俄罗斯南部，距离黑海东北部约80公里（50英里）。“要想寻找迅速解决最棘手问题的方案，拥有沃尔沃设备就足够了。”

KDB从事道路修建工作已有75年的历史，对沃尔沃建筑设备公司的技术实力有充分的了解。“KDB拥有许多沃尔沃机器，”项目总监Oleg Hohryakov说。“总共超过17台（2台反铲式装载机、1台履带式挖掘机、3台铺路机、2台滑移式装载机、4台压实机和5台沃尔沃卡车）。KDB和沃尔沃毫无疑问是开展技术合作的最佳典范，两家公司互助发展彼此的业务。这种合作有助于提高道路质量，让道路使用者充分享受尽情驾驶的快乐。”

对于KDB或者Kubandorblagoustroistvo来说，合作必不可少。2007年，公司签约承接冬奥会项目。第一个项目就是修建通往克拉斯诺达尔地区行政中心朱布加附近一座热电厂的道路。这条道路只有一公里长，但是地下埋着重要的蓝溪天然气管道，意味着这是一项复杂的工程；需要技术非常熟练的人员操作最可靠的设备。

合作可以追溯到一年之前，当时，KDB的董事会决定从沃尔沃建筑设备公司购买一台沃尔沃G746B型自行式平地机。这是一台多功能的机器，还可以当作推土机使用。7年过去了，它仍然运转良好。KDB要的就是这样的机器。Ferronordic Machines公司是沃尔沃建筑设备公司在克拉斯诺达尔地区的授权经销商，不仅提供机器维修服务，还负责培训操作人员。这意味着客户在购买机器之后只需要两天的时间就可以使用。

Alexander Kulik是KDB的首席执行官，也是一个满意的客户。每台设备都有自己的故事。“为KDB购买的第一批设备包括沃尔沃ABG 6820型铺路机，DD138HFARC、DD95和DD38HF型压实机，MC135C型滑移式装载机和沃尔沃卡车。这种选择从技术上来讲是合理的：这些设备的表现超出了我们的预期。”

“铺路机”，他说，“可以出色地处理碎石和胶泥沥青混凝土（一种相对较新的道路罩面技术）。我们还为滑移式装载机购买了附属装置—清扫器、喷水设备和铣刨设备。这台设备在修建迈克普—图阿普谢高速公路时起到了

“KDB和沃尔沃无疑是技术互助的最佳典范，推动了彼此的业务发展。”



KDB的Konstantin Grigoriev-Rudakov

非常大的作用。而且，所有机器都有多种功能，可以在克雷斯姆斯市遭遇强降雨、发生洪涝灾害时帮助救灾。“滑移式装载机动力非常强劲，”他热情洋溢地说。让他感到自豪的是，现在，KDB和沃尔沃建筑设备公司正在共同实施一个新的合作项目—修建克拉斯诺达尔机场，这是一处重要的奥运基础设施，用作索契冬奥会的备用机场。而且，还有一个重要因素将两者联结起来。“我们的所有设备都是以租赁方式购买。沃尔沃拥有各种解决方案，帮助各公司提高运营效率。”

KDB勇于创新，尤其值得一提的是，它在道路维护作业中采用循环技术。而沃尔沃建筑设备公司则是它的强有力的支持者。来自KDB公司的俄罗斯工程院院士候选人、KDB副总经理Konstantin Grigoriev-Rudakov说，沃尔沃建筑设备公司已经帮助KDB找到了修建朱布加附近这条短程道路的解决方案。KDB一直在推广使用新型筑路材料，不仅在克拉斯诺达尔地区使用，而且在全国推广使用。“试验创新技术时，”他说，“使用完美匹配的新设备至关重要。在这方面，沃尔沃提供值得依赖的可靠机器。即使在最苛刻的情况下，沃尔沃的设备也绝不会让您失望，这一点对于施工商来说非常重要。”



KDB 和沃尔沃建筑设备公司还在实施新的合作项目—克拉斯诺达尔地区机场，这是一处重要的奥运基础设施，是索契冬奥会的备用机场。所有设备都以租赁方式购买。沃尔沃拥有各种解决方案帮助各公司提高运营效率。





KDB 高级管理人员还提到了 Care Track 系统，它可以“时刻监控”设备，让他们知道什么时候需要维护。这种系统为标准配置，可以接入相关系统并免费使用3年。“这种系统可以降低我们的成本，”首席执行官 Alexander Kulik 说。“我们可以实时检测设备缺陷并采取措施。完全可以排除人为因素的干扰，因为该系统不可能‘忘记’自己的职责或者没有足够时间履行自己的职责。”

只有具备在线链接条件，就可使用 Care Track 系统。“您完全不必靠近挖掘机或者装载机检查它的技术状态，”Konstantin Grigoriev-Rudakov 说。“您可以在另一个城市，甚至另一个国家执行这些操作。沃尔沃建筑设备公司的所有机器都配置集成的 GPS 模块、调制解调器和接收器。在这些设备的帮助下，您可以通过移动网络获取机器状态数据。登陆系统时，您必须有一台连接互联网的电脑、用户名和密码。”

Care Track 系统提供三种形式的数 据：地图和监测数据，操作报告和服务命令。它为您提供油耗、机器工作时间和维护提醒信息。Konstantin 说：“即使您正在加勒比海度假，也可以看到您的机器所处的位置，油箱中剩余的燃油量，或者选择维护时间。”

这种严格的维护制度可以保证沃尔沃建筑设备公司的机器每天运行 12 - 16 小时，项目总监 Oleg Hohryakov 说。

“沃尔沃设备即使在最严苛的条件下也不会让你失望，这对于建筑商而言尤为重要。”

“它可以持续工作，没有间断。客服工作也很完美，我们可以随时定制服务，并且知道沃尔沃会在最短的时间内提供服务。”

所以，这种先进的机器是否易于操作？“现在广泛使用外国的现代化机器，”首席执行官 Kulik 说。“但是，在我们这里，缺乏能够操作这些机器的人员，所以出现了员工培训问题。”他指出沃尔沃建筑设备公司提供的培训课程对于购买其设备的公司来说非常重要。现在，KDB 正在规划自己的培训设施，目前与沃尔沃联手开发一个培训模块。

KDB 对最近取得的成就感到非常自豪，不只是通往朱布加热电厂的道路或者修建索契-朱布加公路的部分路段，或者克拉斯诺达尔地区的其他工程。它承接了一家罐头厂周围的所有交通基础设施项目，并修建通往 Jug Avto 汽车村的所有道路，还有其他正在修建的公路——都使用沃尔沃建筑设备公司的机器，例如铺路机、压实机、铰接式卡车和滑移式装载机。并且，KDB 自己的技术创新表明它正着眼于未来。用 Konstantin Grigoriev-Rudakov 的话说，就是“在建筑行业里，KDB 是一家具有远见的公司，这与沃尔沃非常相似。”

难怪项目总监 Oleg Hohryakov 会说“完美的技术合作”。因为，KDB 和沃尔沃建筑设备公司共同努力将不可能变成可能。VM



为什么沃尔沃建筑设备公司和高尔夫是完美的组合！

体育赛事的赞助商并非刻意地要支持谁。这是不言而喻的。但对于沃尔沃建筑设备公司来说，如果要选择一个巨星的话，他们会毫不犹豫的选择高尔夫天才路易斯·乌修仁。



“在这个职业与业余
选手配对参加的
赛事举办之前，我们
告诉他，如果他赢了，
他可以开走这台挖掘机，
来代替那辆豪车。”

这是为什么呢？让我们回顾一下于 2013 年初在西班牙乡村俱乐部举行的第 18 届沃尔沃高尔夫冠军赛的第二轮比赛。

乌修仁，荣获 2010 年英国公开赛的冠军以及 2012 年布巴·沃森大师赛的亚军，这一次在打他的 30 英尺的推杆时却花费了很长时间。

这是一个很奇怪的现象。现在仅仅是第二轮，而且他已经处于领先地位。看上去似乎还不到关键时刻。此时距离高尔夫联赛选手做最后一搏还有 24 小时。最令人关注的奖金金额达 200 万美元的赛事要到周日才会开始。

但本届沃尔沃高尔夫冠军赛第二轮确实有不同之处：那就是有一个“戏中戏”——两个职业选手搭档一个沃尔沃客户。每一洞的两个最佳得分成为本队的最终得分。现场有一辆豪车等着颁发给获胜者。

为什么 EC55B 成为路易斯的首选？

但是，乌修仁连同他的业余搭档——来自英国的 Colin Ledwith 和泰国顶级高手通昌·贾弟眼睛却瞄着其他东西。

确切的说，那是一辆沃尔沃建筑设备公司的 EC55B 挖掘机。

“他在南非的摩泽尔湾附近有一块农场，因此他需要一台挖掘机来进行一些挖掘作业——当然或许还需要开挖一

些新沙坑，”赞助人和沃尔沃建筑设备公司体育比赛项目经理 Elin Svanström 透露说。

“他第一次见到 EC55B 是在两年前的沃尔沃中国公开赛上。他一直在想着买一台自己用。因此，在这个职业与业余选手配对参加的赛事举办之前，我们告诉他，如果他赢了，他可以拿走这台挖掘机，来代替那辆豪车。”

当比赛过程中遇到阻力时，他总能迎刃而解。乌修仁轻轻一击，把梦想变成了现实。事实上他随之赢得了整场联赛的胜利。

“史上最强”赞助商

因此可以说，沃尔沃与乌修仁有着千丝万缕的特殊联系。而沃尔沃与高尔夫联姻的历史也非常悠久。

公司赞助欧洲巡回赛的历史始于 1987 年的沃尔沃比利时公开赛。2011 年——沃尔沃高尔夫冠军赛的第一年——也是沃尔沃第九次赞助欧洲巡回赛，这个数字大大超过了其它赞助商。

2013 年五月对沃尔沃来说是极其重要的一个月：中国公开赛于月初在天津举行，来自澳大利亚的布雷特·拉姆福德摘得冠军头衔。紧随其后的就是在保加利亚色雷斯人悬崖高尔夫和海滩度假村举行的沃尔沃世界锦标赛，最终来自爱尔兰、世界排名第七的葛雷明·麦道威尔击败通昌·贾弟荣摘冠军头衔。



“沃尔沃是第一家把欧洲巡回赛的一项赛事带到中国的公司。我们是第一家把整个欧洲巡回赛带到保加利亚的公司。”

沃尔沃体育赛事管理总裁 Ericsson 说，“沃尔沃是第一家把一个欧洲巡回赛带到中国的公司。我们也是第一家把全欧洲巡回赛带到保加利亚的公司，因为东欧对于我们来说是一个极其重要的业务基地。我们很自豪我们做出这些开创性举措。我们已经赞助了第 130 场高尔夫职业联赛。”

色雷斯山的选手也同样很感激，正如南非半决赛选手 Thomas Aiken 所说，“这是精彩的一周。沃尔沃在尽全力做好每件事情。又是一次精美绝伦的赛事……氛围很好。”

大品牌

很容易理解为什么沃尔沃与高尔夫成为默契的一对。它们都有非常标准的全球发展轨迹，并且都有响当当的品牌——人们清楚地知道它们代表什么。

热爱高尔夫运动的人都知道，打好高尔夫主要是要掌握体能与脑力的平衡，要有时间的积累及让你永远自信的现场感觉。但仅仅是好技术并不能保证你就是常胜将军。要想立于不败之地，你必须要激情，高度专业化！

激情、高效、专业，还要勇于尝试新技术，新理念？这一切都与沃尔沃的理念不谋而合。

高尔夫的力学原理和俱乐部的科技应用与创新和发明是分不开的。一个真正优秀的高尔夫选手必须要不断超越局限，大胆引进新观念、新技术手法。对细节的关注也是很重要的。如果你做不了 5 英尺的推杆，你光有 300 码的驱动力是没有用的。

参与其中

“今年，我们一直在努力让更多沃尔沃建筑设备公司的客户参与其中，” Svanström 说，“我们邀请他们参加沃尔沃全球联赛、沃尔沃全球高尔夫挑战赛。首先我们会通过地方性的比赛选拔出优胜者。”

“如果表现突出，他们将有资格参加地区比赛，然后是世界联赛，与乌修仁这样的高手并肩作战！看看我们的业余选手在德班有多么高兴就知道每个人都想参加这样的赛事！”

当然做为业余选手，他们没有机会获得资金或沃尔沃的豪车或最先进的挖掘机奖品。

但他们有机会看到乌修仁。乌修仁通过赢得今年的德班赛自动成为 2014 年沃尔沃高尔夫冠军赛的第一个入围选手。而他也将有机会赢得更多沃尔沃建筑设备公司的机器产品。VW

撰稿：Tony Lawrence

沃尔沃、高尔夫传奇人物和著名赛事



2013 年沃尔沃中国高尔夫公开锦标赛 - Brett Rumford

沃尔沃高尔夫中国公开赛

2014 年，沃尔沃中国高尔夫公开锦标赛进入了第 20 个年头。每年一次的沃尔沃青少年高尔夫锦标赛为全国越来越多的青少年高尔夫选手，提供了获得沃尔沃高尔夫中国公开赛参赛资格的机会。



2013 年沃尔沃高尔夫冠军赛 2013 - Louis Oosthuizen

沃尔沃高尔夫冠军赛

2011 年，沃尔沃高尔夫冠军赛欧巡赛开赛。这是欧巡赛历史上第一次真正意义上的冠军巡回赛。该赛事于 2011 年正式启动。



2013 年沃尔沃世界高尔夫比洞锦标赛 - Graeme McDowell

沃尔沃世界高尔夫比洞锦标赛

该赛事可追溯到 1964 年，是经典的高尔夫赛事之一，被广泛认为是非官方的世界高尔夫比洞锦标赛。



深度参与沃尔沃环球帆船赛革命的铁人。

“当下一场赛事举行时，每支队伍都将使用相同、新设计的 VOLVO OCEAN 65 帆船，使比赛的重点重新回到选手身上。”



Nick 担任船舶修理厂的负责人。该修理厂是一个集中维护、修理比赛用船的机构。

NICK BICE 当然不会总以同一副面孔示人。既有作为居家男人的 NICK，又有作为冒险家的 NICK，还有作为团队成员和特立独行者的 NICK！他既熟悉陆上生活，也曾闯荡过海洋。

下一届沃尔沃环球帆船赛将于 2014 年 10 月 4 日拉开帷幕。在为期 9 个月、行程达 39,379 海里的赛事举办期间，作为居家男人和团队成员的 Nick 将只能呆在后方，虽然他将早已神驰千里之外。

但毫无疑问，这个 35 岁的澳大利亚人将在明年全新改版的沃尔沃环球帆船赛中与其它人一样扮演同样重要的角色。

Nick 将入主一家“修船厂”。该修船厂是沃尔沃基于“同一种设计”理念而设立的一个集中统一的船舶维护和修理机构，其职责是保障沃尔沃环球帆船赛的顺利进行。这一理念的目的就是让每个队驾驶型号相同、质量一流的沃尔沃 Ocean65 型帆船参加比赛，从而降低成本，并使比赛更激烈，更精彩！以前，从未采用这种方式举办过同类型的比赛。

人是决定性因素

Nick 解释说，“事实上，这项大赛正面临取消的危险。当然，这是一项顶级海上赛事，但赞助费越来越成为巨大的负担。例如，在 2005 年的大赛中，最大的一支参赛队伍的开销达到 2000-3000 万欧元。”



沃尔沃环球帆船赛被认为是全世界最具挑战性的航海赛事之一。

“你可以想象一下修理卡车或施工车辆的情形。它们已经运转了几千个小时，我们知道什么地方需要修理。”

“它越来越像一级方程式锦标赛，技术起着重要的作用。在某种程度上，各参赛队是依靠烧钱来提升成绩、赢得胜利的。而在下一年的比赛中，我们将看到所有参赛队都驾驶同样的、全新设计的沃尔沃 Ocean 65 展开角逐。这样，人又会重新成为赢得比赛的关键因素。”

这个比赛用船维修团队由 50 人组成。他们将全程如影随行，从阿利坎特出发到好望角、阿布扎比、中国三亚、奥克兰、巴西港口城市伊塔雅伊、罗德岛新港、里斯本、法国的洛里昂，最后到达哥德堡。

在每一个停靠站，该团队将提供各种服务，从小型检修到全部拆卸。因为参赛选手将很快迎来下一赛段的严峻考验。在比赛村，修船厂将对公众开放。

750,000 欧元的装备无用武之地

Nick 说，“你可以想像一下一辆运转了数千小时之后的卡车或施工车辆面临着怎样的状况。我们很清楚那些帆船在好望角或奥克兰或其它什么地方可能会出现什么状况。之前，各支参赛队伍必须自己做一切事情，那意味着团队成员更多。”

“而且，鉴于每条船的型号可能都不一样，每个队都得自备备件——从绞车系统到桅杆、吊杆、稳向板等。”所以，

一支参赛队伍有可能带着价值 750,000 欧元的桅杆环绕整个地球,但最终却用不上它。到比赛结束时,它也就毫无用处了。

“而在这里,零件可以被所有参赛队使用,而且沃尔沃 Ocean 65 比以往的参赛帆船要结实得多。因此它们可以至少使用两次。”每支参赛队伍的预算将下降到 1000-1400 万欧元。

由美国法尔游艇设计公司 (Farr Yacht Design) 设计并由一家欧洲造船厂生产的第一条沃尔沃 Ocean 65 帆船已经正式交货,由全女子阵容的 SCA 队驾驶,从英国前往西班牙的兰萨罗特岛。

速度、坚固、安全

Nick 说,先期报告表明这些船的各方面指标都很优秀:龙骨底吃水更深、倾斜的龙骨销轴、更强的水压载、八个防水壁(之前的 Volvo Open 70 上只有 4 个),所有一切都符合其高速、坚固、安全的特性。

沃尔沃 Ocean 65 也将配备更多摄像机和麦克风,以便让粉丝们更加身临其境地感受帆船比赛时的激烈场景:破冰、遇到鲨鱼、4 层楼高的海浪、从 15 到 45 摄氏度的气温变化。

Nick 当然也会饶有兴致地观看这一切。

作为修船行家,他已经亲身参加过两届沃尔沃环球帆船赛,并且还做为陆上队员参加过两次。他童年的大部分时光是在船上度过的。

极限挑战

他承认他是被“极限挑战”深深吸引住了,而且不排除再次参加比赛的可能性(虽然他得征询妻子和女儿的意见)。

“参加沃尔沃环球帆船赛是难得的人生经历。有机会参赛的人绝对是全球的宠儿。它实在太特殊了。在与 18 米(60 英尺)高的巨浪殊死搏击的过程中,你收获的真正的友谊。”



“沃尔沃环球帆船赛能带给你独特的体验，世界上没有多少人有机会参加这样的赛事。”

而现在, Nick 是在尽心竭力地做一个“陆勤”人员的工作。他在修船厂努力工作,然后回到家帮助做饭,照看女儿。

极限挑战已经过时了。但当然不包括传统的铁人三项赛(2.4 英里/3.86 公里游泳,112 英里/180.25 公里自行车赛,及马拉松赛跑)。今年, Nick 已经参加了四次马拉松比赛。他感觉不错。毕竟,每个人的生活中都需要一点调味品。IM

撰稿: Tony Lawrence



沃尔沃建筑设备公司 为何将全部注意力 都放在大客户的成功上

沃尔沃建筑设备公司所生产的机器在外形和尺寸上各不相同。它的客户也是如此。一方面，是那些只购买单台设备的个人客户。而另一方面，则是那些规模超过沃尔沃建筑设备公司甚至整个沃尔沃集团的企业。

自然，我们必须同这些企业，或者所谓“大客户”形成一种特殊关系。

“大客户往往较为苛刻，有着与本土企业完全不同的需求。”沃尔沃建筑设备公司负责大客户工作的高级副总裁 Carl Slotte 说。“这些大客户的‘足迹’遍及全球，因此我们采用的方法应有别于针对不同需求的规模较小的本土普通企业的做法。而这正是挑战所在。”

水泥、采石和集料等行业内部的激烈竞争使得中型企业不断被大企业兼并，因此就数量和规模而言这些重量级参与者正变得越来越重要。

“在我们看来，客户界面的集中统一正是大客户不断发展，‘足迹’逐步延伸，并最终成为业务遍及全球的大企业的结果。在它们走向新兴市场、拓展业务范围的过程中，我们应给予其必要的支持。” Slotte 补充说。

信息共享

“客户关系在很大程度上可以理解为提供支持和信息共享。有时我们要像外交官一样善于交际，同各方拉近关系。这是我们所要扮演好的最重要的角色。

那么主要客户何时会突然成为大客户呢？

“这里没有一个简单定义。”沃尔沃建筑设备公司欧洲、中东及非洲 (EMEA) 大客户主管 Thomas Stemper 说。

“在有些行业，如卡车行业，大客户的定义可能是那些车辆保有量在 500 台以上、在至少 5 个市场开展业务的企业。但我们的业务要更为多元，因此不能用同样的方法来加以衡量。

“举例而言，我们的客户包括建筑、水泥、垃圾回收处理等行业中的龙头企业，而这些企业千差万别，根本无法相互比较。”

在 50 至 70 个国家开展业务

“比如，有些生产水泥的厂家在全世界 50 到 70 个国家开展业务，它们是真正的全球性企业。在建筑行业，有些企业的员工数多达 115,000 人，大约相当于整个沃尔沃集团的员工总数。

沃尔沃建筑设备公司目前有 4 个大客户机构，分别位于欧洲、中东及非洲区，美洲区，中国区和亚洲太平洋区。无论大客户是全球性、国际性还是地区性企业，它们在同主要的供应商打交道时都要保持一致性。而这正是 Stemper 和他的同事在推进企业发展时的职责所在。



Carl Slotte, 沃尔沃建筑设备公司负责大客户工作的高级副总裁。



Thomas Stemper, 沃尔沃建筑设备公司欧洲、中东及非洲区大客户主管。

“在它们走向新兴市场、拓展业务的过程中，我们应给予其必要的支持。”

“我们必须了解客户的看法、他们致力于实现的目标以及他们为了进入新市场或细分市场而即将采取的措施。”

“无论大客户属于哪个行业，它们的着眼点都并非是按市场划分的关系或条件。”他说。“它们要求全面的一致性，同时还要求稳定性以及一名经过认可的专人作为直接联系人。一旦出现问题，则不论问题发生在什么地点或哪个层级，它们都希望能够直接找那个联系人解决问题。”

“我们在总部有一支核心团队专门负责此项工作，我们可以得到所在市场同仁们的支持，他们在下一个组织层次为这些客户解决问题。多年来我们已经建成了较为完善的结构体系，因此几乎每一个经销商都有一个专门的大客户业务代表。”

了解长期结果

在沃尔沃建筑设备公司的一些重要市场（如法国），大客户业务通常占到业务总量的30%，因此不仅有市场一级的联系人，还设立了大客户机构。

“总部联系人当然是至关重要的，”Stemper说，“交易的准备和商谈就是在总部进行的。但确保客户对我们的经销商感到满意也是同样重要的，否则客户关系只能徘徊不前。”

Slotte 同意这一说法。“对于经销商来说这并非易事，他们与一家跨国大型企业也许只能做有限的本土交易。在这样的情况下确保所有利益相关方都能认清大局，这需要做大量的沟通工作并分享相关信息。”

无论沃尔沃建筑设备公司对其大客户做了哪些工作，这些工作显然都产生了极好的效果。那些大客户的反

馈意见证实了这一点。来自德国 Konz 工厂的 Stemper 认为，客户工作的成功源于两个重要因素，即关注客户和团队精神。

关注客户

“是的，我想我们的实力在于对客户和他们需求的关注。这在我们得到的反馈信息中得到了肯定。”

“首先，我们同客户在高层建立了良好的合作关系，其次同样重要的是，我们非常重视经销商同客户之间的关系。企业上上下下都能紧密配合，团结协作。”

沃尔沃建筑设备公司对客户企业的经营方式了如指掌，这是其实力的又一重要方面，同时也是 Stemper 和他的同事不遗余力所要做好的工作之一。

“是的，这对我们来说是绝对重要的一项工作。”他说。“我们需要了解客户的看法，他们致力于实现的业务目标以及进入新市场或细分市场可能所要走的下一步骤。”

“你必须密切关注客户的业务动态，无论形势好坏都应了解企业需要怎样的帮助。比如，他们的设备周转率

可能会下降，因此需要将重点放在增加现有设备的运转时间上，或者不再添购新设备而是采用租赁设备的办法。帮助客户企业减少总体拥有成本是我们一直在努力的方向。”

“通过深入了解客户和他们的市场，我们有时甚至可以比他们更早地预知未来的情况，而这对于客户、本企业以及我们之间的良好关系都有着非常重要的意义。”

撰稿：Tony Lawrence

WELCOME TO
VOLVO DAYS

沃尔沃日... 更上一层楼!



来自全球各地的 8500 多人于今年八月和九月来到瑞典的心脏...同时也是沃尔沃建筑设备公司的精神家园,埃斯基尔斯蒂纳,参加迄今为止最精彩、最成功的沃尔沃日活动。

沃尔沃建筑设备公司的客户中心位于埃斯基尔斯蒂纳(沃尔沃建筑设备公司于 1832 年在此成立)西北。活动就是在这里举行的。来客们参观、体验甚至是试驾了沃尔沃建筑设备公司全系列的机器产品,包括全新的 SD75 和 SD135 压实机,以及 L30G 和 L35G 紧凑型轮式装载机。

他们还充分了解了沃尔沃建筑设备公司的广泛服务和客户解决方案,并且亲身体验了沃尔沃的模拟器——领先的、真实的操作平台,但对操作员来说又绝对安全可靠,同时不影响环境,还不需要让在工地上运行的的机器产品停下来做培训。回顾历史和展望未来的主题活动为大家提供了一个独特的经历和视角,让大家可以深入探析沃尔沃 181 年的悠久历史和面向未来的创新之路。

对于很多人来说,一个主要的亮点就是大约 90 种不同机器的精彩展示,包括沃尔沃卡车,涉及方方面面的用途——从林地到采石场、采矿、物料处理、各种普通及重型建筑、道路建设、公共设施以及油气等。大家普遍评价都很高,用一个美国客人的评价来说就是:“这些机器真是让人震撼,就像百老汇的大剧一样让人目不暇接,但这里是重型金属设备的展示。太神奇了!”



“这些机器真是让人震撼,就像百老汇的大剧一样让人目不暇接,但这里是重型金属设备的展示。太神奇了!”

沃尔沃建筑设备公司欧洲、中东和非洲销售区经理 Kajsa Dympling 说:“通过今年的沃尔沃日活动,我们试图对企业的方方面面进行一番梳理,并将其总结为三个章节,即回顾过去、正视现实与展望未来。随着时间的推移,这一思路逐渐演化为‘探索、互动和参与’这三个方面。”

“通过这个独特的活动,我们想向我们现有的客户和潜在的客户表明:我们是面向未来的思想者,但同时我们总是清楚地知道我们的根在哪里。”

在令人惊艳的机器展示之后,客人们现场参观了本地的六个工作站,从而对沃尔沃建筑设备公司的产品和支持服务有了一个全面的了解。Kajsa 说,“我们对客人展示的全部软硬件产品很受大家欢迎。”客人们可以清楚地了解这些面向大众的产品和服务。我们也






“在这儿切身接触机器和专家的机会是客人们跨越半个地球来这里的主要原因。”

借此机会再次阐释了沃尔沃的核心价值观：品质、安全与环保。

然后在一个早上欣赏完世界级的戏剧及开展学习后，来客们在接下来的时间里积极地参与试驾：包括出色的创新型产品 ECR25D 小型挖掘机，最新的标配 SD 压实机，以及一直很受欢迎的铰接式卡车。Kajsa 说，“试驾是沃尔沃日活动的核心内容。在这儿切身接触机器和专家的机会是客人们跨越半个地球来这里的主要原因。”



今年的第 55 届沃尔沃日还举办了两场别具一格的晚宴。第一场晚宴以历史为主题，展示公司的来源与发展历程。在 Munktell 博物馆举行。而第二场晚宴的主旨是要让客户知道，根据企业制定的未来路线图，沃尔沃建筑设备公司将在未来若干年中给他们带来哪些价值。

沃尔沃日是鼓舞人心的活动，充分展示了公司的方方面面。客户们反应积极热烈，而这正是沃尔沃想要的。 



快乐的 Monday... 《沃尔沃精神》杂志遇到一位帮尼日利亚“开疆拓土”的操作员

“过去两年来，这台机器夜以继日地工作，从来都没发生过任何故障，尽管工作环境很严酷！”



美丽的风光掩盖了恶劣的工作条件。

当

你向操作员 Monday Johnson 询问他的挖掘机在什么地方时，他和他的同事们会高兴地通过手机卫星地图指给你看：在离海岸将近 1 公里的海上。

Monday 今年 42 岁。他并不是沃尔沃首台水下建筑机械的操作员。他是在尼日利亚首都拉各斯 EKO Atlantic 工地上工作的 1200 名员工中的一员。这个工程是世界上最大的填海造陆工程。

在一条狭窄的沙滩路尽头，两边是深蓝色的大西洋海水——这里就是 Monday 工作的地方。他完全有理由说这里是全球最漂亮的地方之一。但是，美丽的风光掩盖不住这里恶劣的工作环境。

在旱季，这里的气温可以达到 40 度，而在雨季，滂沱大雨让能见度几乎为零。在这个面积为 10 平方公里（3.8 平方英里）的地方，情况着实很特殊：当海浪冲刷岩石时，这里到处都是来自海面的盐雾；当空气最热最干时，到处全是沙子和灰尘。Monday 和他的机器都需要接受最恶劣的自然环境的洗礼。



沃尔沃机器在非常严苛的环境下作业，而且应付自如。

“在炎热、干旱时节，海浪冲刷着岩石，灰尘铺天盖地，到处都是沙石。MONDAY 和他的机器都要接受最恶劣的自然环境的洗礼。”

激动

他微微一笑，说到：“工作确实很难，但沃尔沃的机器足可以应付。驾驶室设计新潮。虽然地面不平整，但机器的平衡感非常好。”他耸耸肩，再次笑了笑。“这从来都不是个问题！过去两年来，这台机器夜以继日地工作，从来都没发生过任何故障——尽管工作环境很严峻！”

Monday 和他的 EC460 已经在这里连续工作了 5000 个小时。他每天要处理成千上万吨的花岗岩，这些石料是从 250 公里（155 英里）外的一个采石场运来的。它们将成为一道绵延达 8 公里（5 英里）的防波堤的地基，大堤内正在实施新开发项目。

这并不是 Monday 两年来在这里做的唯一工作。他也操作过其它短大臂或长大臂沃尔沃挖掘机执行其它任务，还驾驶过轮式装载机。

他对现在的生活状态很满意，在谈到 Eko Atlantic 给他的家乡拉斯带来的好处时，他有些激动。他说：“我很自豪能够在这里工作。希望它能够给拉斯带来更多的金钱和投资，给人们带来福利。我也很喜欢这份工作。薪水还不错！”



艰苦的工作

下班后，Monday 这个有着 12 年工作经验的老操作员经常会和同事们在施工现场踢一场足球，放松一下。足球是尼日利亚的全民运动。这些天，尼日利亚人还沉浸在国家队勇夺 2013 年非洲杯所带来的喜悦中。

他的很多朋友都是英超联赛俱乐部足球队的铁杆粉丝，那里有很多来自尼日利亚的球星，比如米克尔和维克托·莫塞斯。而 Monday 则是巴塞罗那队的拥趸。他说：“我们会经常开一些和足球有关的玩笑。虽然工作辛苦，但大家乐在其中。”

这些艰巨的工作将持续很多年。项目的实施已经进入了第四个年头，建设者们从大海中挖出了 1.4 亿吨泥沙，以便为新城打地基。而 70 万吨石料从伊巴丹运来修建防波堤。但还要几年的时间才能为工地获取足够的沙子，并且还有 4 公里防波堤没有完工，Monday 及其同事们还要继续努力工作。

机遇

据估计，填海造陆的首批建筑物将于 2015 年完工，但整个工程还需要另一代人的努力才能完成。等到那时，恐

“希望它能够给拉各斯带来更多的金钱和投资，给人们带来福利。”

怕 Monday 已经退休很长时间了。到那时，这里将继续为像他这样的人提供就业机会。

Monday 用手挡住中午的骄阳，举目四视，周围都是广阔的沙地，新的城市将在这里拔地而起。而现在看到的只是一堆堆的沙子、星罗棋布的机器和在热浪中努力工作的工人。他说，“想一想都是一件了不起的事情——一座新的城市将在这里横空出世！”但这一天终会来到！它将出现在地图上，而这有他的功劳。 111

撰稿：Dan Waddell

摄影：Julian Cornish Trestrail

与世界接触， 得八方信息

登录 www.volvoespirmagazine.com，
欣赏《沃尔沃精神》杂志的精彩内容



请关注我们的微博和 Facebook，或免费下载
iPad 版《沃尔沃精神》杂志，获取独家信息、
视频和更多内容.....



Official Volvo Merchandise

VOLVO

熟能生巧

追求完美的热情总是很早就开始

一起来发现黄册子里的商品集锦

www.volvomercandise.com



OFFICIAL VOLVO MERCHANDISE

VOLVO

Volvo Merchandise Corporation