

spotlight

CONEXPO
2014
展示沃尔沃设备

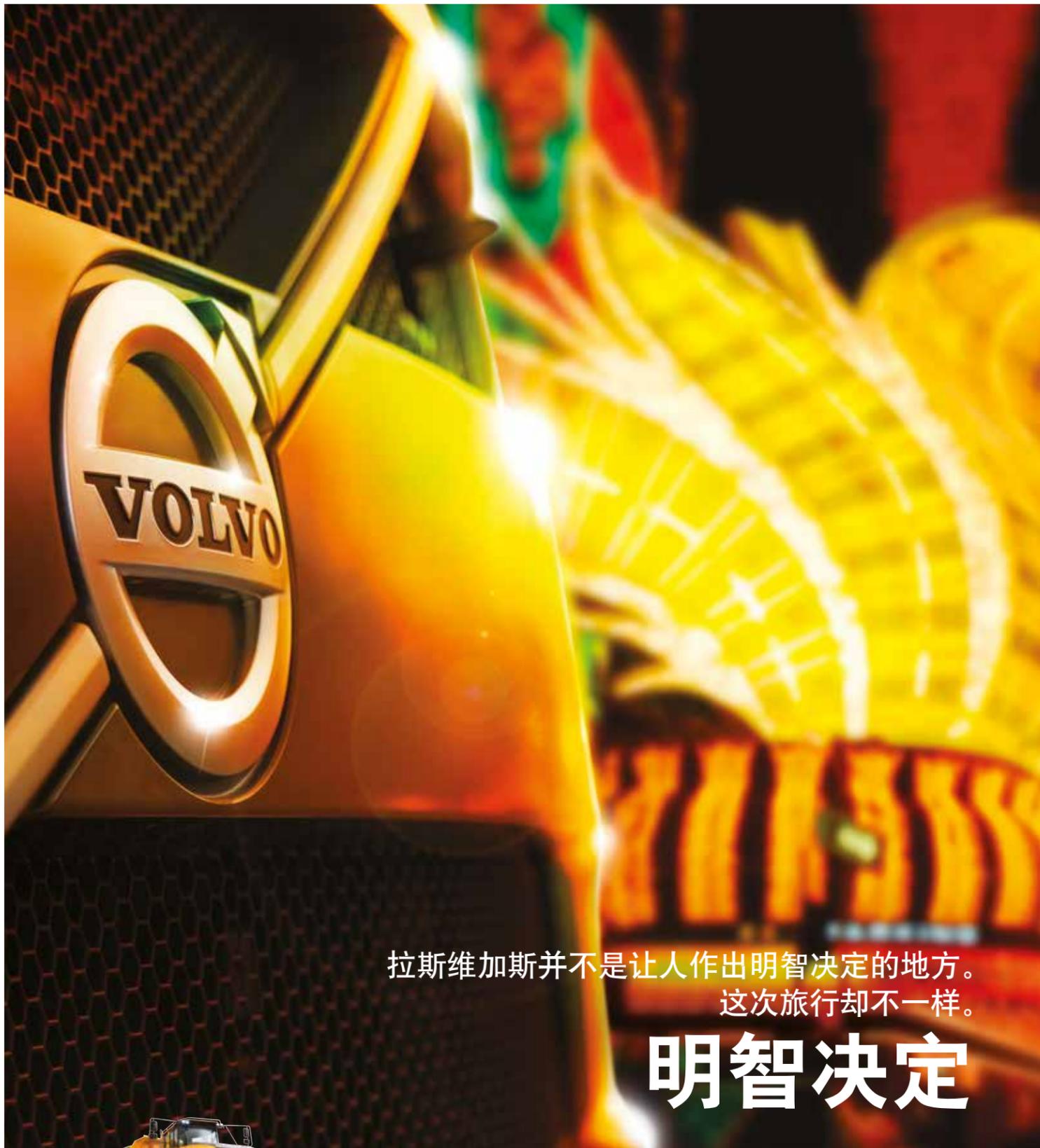
庆祝沃尔沃
轮式装载机
诞生60周年

推动力

沃尔沃建筑设备
公司总裁

Martin Weissburg





拉斯维加斯并不是让人作出明智决定的地方。
这次旅行却不一样。

明智决定



立即计划来拉斯维加斯和我们一起参加 CONEXPO/CON-AGG 2014。
与我们的专家讨论最新的行业趋势。近距离观赏您一直期待的沃尔沃

智能创新。领先一步——在 volvoconexpo.com 下载我们的应用。

North Hall, Booth 10951 • Gold Lot, Booth 1300

Volvo Construction Equipment



面向未来的小型挖掘子在
ConExpo 2014首次亮相

spirit

第50期周年特刊纪念融汇在沃尔沃建筑设备公司
核心理念中的创新精神

本期“全新改版”后的《沃尔沃精神》杂志的第一篇报道便是对公司新任总裁 Martin “Marty” Weissburg 的独家访谈，他与我们分享了强大的经销商对沃尔沃建筑设备公司的持续成功的重要性。

在参加拉斯维加斯 ConExpo 2014 (拉斯维加斯工程机械展)的130,000多名出席者中也有众多经销商，沃尔沃建筑设备公司在这届展会上重点展出最新 Tier 4 Final/Stage IV 发动机技术。我们最新型号的新款发动机不仅比之前的型号更清洁、排放量更低，在大部分情况下，功能也更强大并且更加节能高效。

拉斯维加斯展会每三年举办一届，是建筑行业规模最大也最重要的盛事之一，与慕尼黑和上海展会齐名。在2,400家参展商中，沃尔沃建筑设备公司展示了覆盖建筑行业各个领域的最新产品和技术，更多有关沃尔沃在 ConExpo 参展设备的详细介绍请阅读第14-19页。

距沃尔沃的第一台轮式装载机开下生产线已经过去了60年，我们将在第30-31页为您详细解读这段一直持续到今天并仍将继续的历史。为庆祝轮式装载机的诞生纪念日，乐高® Technic 推出了 L350F 遥控模型 (请阅读第10页的故事)，《沃尔沃精神》还举办了最佳读者摄影大赛。参见第45页以了解更多详情。

杂志其他部分还有关于我们的客户和他们的沃尔沃机器的更多故事和图片，您也可以在《沃尔沃精神》杂志的 Facebook 关注者页面告诉我们您的想法。

希望了解杂志内容的更多详情(包括 ConExpo 活动)的读者也可以在《沃尔沃精神》最新设计的网站 www.volvospiritmagazine.com 中找到更多惊喜内容。网站随时更新最新的新闻和信息，还有关于这些页面中的故事的视频报道。您也可以更简单地下载免费《沃尔沃精神》应用以随时了解杂志的最新内容。☞



THORSTEN POSZWA
Global Director
External Communications
沃尔沃建筑设备公司 SA

在线加入我们

www.volvospiritmagazine.com



Spirit - Volvo Construction
Equipment Magazine



@VolvoCEGlobal



GlobalVolvoCE



Volvo Spirit Magazine

本期内容

- 3 **欢迎信**
杂志主编 Thorsten Poszwa 的本期内容导读
- 10 **丹麦**
如果全球行业巨头沃尔沃建筑设备公司和乐高集团强强联手。会发生什么
- 14 **美国**
沃尔沃建筑设备公司参展 ConExpo 2014 的详细内容
- 20 **新西兰**
享有盛誉的石料制造商 Stevenson Resources 是沃尔沃建筑设备公司的忠实客户
- 24 **比利时**
专用散装配件枢纽缩短交付时间
- 28 **中国**
全新磨损配件产品系列得到一致好评
- 30 **公司历史**
庆祝沃尔沃轮式装载机诞生 60 周年
- 32 **新加坡**
沃尔沃摊铺机帮助建成新加坡第一条海底公路隧道
- 36 **德国**
一家家族建筑公司接收了国内首台新一代沃尔沃自行式平地机
- 38 **奥地利**
一座石灰岩大山也不是沃尔沃机器的对手
- 41 **印度**
认识全新经销商绩效大奖的第一位获奖者
- 42 **阿拉伯联合酋长国**
沃尔沃轮式装载机在中东最大的散装装卸港口繁忙地工作
- 45 **摄影大赛**
欢迎读者提交关于沃尔沃轮式装载机的摄影作品
- 46 **沃尔沃环球帆船赛**
对负责监控这场比赛的气象专家的专门访谈
- 49 **机手之角**
一位奥地利机手获得了沃尔沃建筑设备公司欧洲机手俱乐部冠军

封面任务

6 **业内消息**
《沃尔沃精神》杂志对沃尔沃建筑设备公司总裁 Martin 'Marty' Weissburg 的独家采访



49



10



30



46

沃尔沃建筑设备公司《沃尔沃精神》杂志
2014年三月/四月/五月 期号: 50

出版方: 沃尔沃建筑设备公司 SA
主编: Thorsten Poszwa
编务统筹: Krista Walsh

编辑制作和设计: CMDR sprl
www.cmdrcoms.com

投稿人: John Bayliss, Julia Brandon, Patricia Kelly, Hans Grand, Nigel Griffiths, Brian O'Sullivan, Steve Skinner 摄影: Stuart Bell, Pedro Freitas, Hans Grand, Natalie Hill, Iwansntu, Mark Keatley, Erik Luntang-Jensen, Anders Nilsson, Heinz-Joachim Petrus, Juha Roininen, Amory Ross, Steve Skinner



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 Hunderenveld 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 一 采用环保纸印制。



推动力

在担任沃尔沃建筑设备公司总裁仅几个月之后，Martin “Marty” Weissburg 便已经坚定地认为经销商是公司成功的关键

撰稿：Patricia Kelly

Martin “Marty” Weissburg 对沃尔沃集团并不陌生，在接掌沃尔沃建筑设备公司(Volvo CE)之前，他一直掌管着沃尔沃金融服务公司，与沃尔沃建筑设备公司经销商有着多年的密切合作关系。

“我尊重他们的运作专业知识、他们的专业性和企业家精神，”他说。“这些经销商每天都让自己的个人资本处在 →



风险中，他们经常同时经营和拥有一家公司，我非常尊重这一点。我永远不会忽视强大、可靠的分销商的出色业绩对沃尔沃建筑设备公司的持久成功的重要性。”

他说自己在沃尔沃建筑设备公司的一个主要目标便是与经销商和分销商网络充分互动。“这是我学到这么多宝贵经验的方式，不仅只是关于客户的需求，还有关于市场的精确动向。”

Weissburg 一直因他以能力和人才开发、推动内部文化为主的领导风格，以及对团队合作的重视和极具专注性的商业方法而在沃尔沃集团内部享有盛名。” Weissburg 坚定地认为沃尔沃建筑设备公司将在它的盈利性增长道路上越走越远。

“我们会在保持成熟市场的良好势头的时候继续专注于我们的双重品牌策略，当然还要继续增长，成为众多发展中市场中更重要更强大的竞争者，”他说。

“我非常期待与沃尔沃建筑设备公司的销售和营销团队合作来支持我们与经销商的配合方式。他们是我们面对客户时的脸面，我们必须像团队一样地合作。

“我们有最好的产品，我们有最好的员工，我们有最好的配送网络——这三条腿缺一不可，是构成一把坚固凳子的

必要条件。除了不断发展的客户解决方案以及支持、零部件、维修和金融服务之外，我们还必须保证提供全方位的客户支持，吸引客户回到同一位沃尔沃建筑设备公司经销商那里购买他们的全部设备。”

Weissburg 热衷于环球旅行，他每年都会花几个月的时间周游各地：“从护照上看，我是一个美国人，但是我也各色文化的学习者，实际上，当我在了解不同的文化和世界上的不同地方时，我是最开心的，这也是我的工作的最好的部分之一。”

去年十一月，在他的任命宣布后几天之内，Weissburg 便已踏上了走访沃尔沃建筑设备公司主要网点的旅途。

“在我的上一个职位上，我的工作之一便是走到外边学习别人的运营方式、体验不同的文化、会见沃尔沃建筑设备公司团队以及了解运营和市场的各个方面。”

出身于一个被他描述成“软核”的行业部门（金融服务领域的员工几乎都是白领），他十分期待与沃尔沃建筑设备公司中混合了蓝领和白领的团队合作。

“我将回归经营和技术领域，这比我最初的领域要求更高。我非常喜欢硬产品和它们的应用，还有制造业务，”他说。

我们有最好的产品，我们有最好的员工，我们有最好的配送网络

Weissburg 曾在一个建筑工地当了一个夏天的学徒，他在那里学会如何操作挖掘装载机（两头忙），在八年前加入沃尔沃之前，他还曾是一家中型制造公司的总裁。他的职业生涯从建筑设备领域起步，在大学毕业后加入 Caterpillar 作为一名营销管理实习生。Weissburg 在美国接受教育，拥有普渡大学的理学学士以及乔治华盛顿大学的国际商贸硕士学位，他积累了多年的重型设备配送和销售相关全球领导经验。

“在沃尔沃建筑设备公司，我继承了一支强大、稳定并完善的管理团队，我能与之合作，从中学习，这是一个绝佳的职业机会，” Weissburg 这么说，但同时他也热切地希望更正人们对于金融服务的一个常见误解。

“金融不只是一项职能；它也是一种产品，一种客户解决方案产品。我现在经营着一家不一样的沃尔沃公司，这里结合了硬产品和软产品——建筑设备加上客户解决方案，”他解释道。

“我热爱这个行业的原因之一是我们制造和出售的产品会推动成熟市场以及发展中市场的基础设施；我们制造和出售的产品能修建或修复道路，这些道路帮助人们将商品运输

到市场上；我们制造和出售的产品提取出了社会进步所需的商品；我们制造和出售的产品为发达和发展中国家的人民建造出房屋和学校，这是我们整个沃尔沃建筑设备公司团队和经销商都应为之自豪的事情，” Weissburg 还补充说：“我们在做这些事时一直秉承着我们的核心价值——品质、安全和环保，我们用对我们的股东有益、能为股东的投资带来回报的方式交付这些价值，我们通过投资来帮助公司成长，推动业务向前发展。”

Weissburg 对户外生活有着真挚的热爱，他说在完成了一周的忙碌工作后，会在花园里进行体力劳动来获得平静和放松，不受手机、电视、电脑和会议的打扰。

“我热爱动手劳作、户外生活、感受大自然；我喜欢在我的花园里劳动。”

Weissburg 说他期待从美国北卡罗来纳州搬到比利时的布鲁塞尔，好探索比利时的乡村风光。他有三个女儿，其中两人将就读于比利时的高中，另一个女儿正在美国念大学，她将在两地之间往返。

“我们将在比利时定居的地方会有大片的绿地。从本质上来讲，我是一个环境论者，我离不开新鲜的空气。”

我继承了一支强大、稳定并完善的管理团队

摄影：© Juhna Röninen / EUP & Images sport



发现不同：沃尔沃建筑设备公司品牌管理全球总监 Mats Bredborg 和新模型在实机前拍照

乐高模型不适合户外游戏



设计经理 Jeppe Juul Jensen

模型团队

当全球品牌沃尔沃建筑设备公司和乐高®集团联手合作时，结果无疑是了不起的。新款 L350F 轮式装载机不仅是乐高®Technic 2014 年的明星模型，也势必成为两个品牌的畅销产品

撰稿：Brian O'Sullivan

在二月的德国纽伦堡国际玩具展上，全球玩具业巨头乐高集团向公众展示了最新的乐高®Technic 系列旗舰模型。沃尔沃 L350F 轮式装载机模型由 1,600 块零件组成，其中包括乐高品牌有史以来制造的最大部件，它不仅是公司 2014 年的明星产品之一，甚至像原型实机一样受人瞩目。

遥控轮式装载机模型就像实机一样卓越，其铲斗可以提起超过 1 公斤的物品，在条件苛刻的地形上行驶，它还能重新组装成同样出色的 A25F 铰接式卡车。第一款模型将于今年八月在丹麦比伦德的工厂诞生。“L350F 是 Technic 系列的顶尖作品，”乐高®Technic 营销部主管 Niels Henrik Horsted 说。→

乐高®Technic是乐高集团的子品牌，有35年的历史，它的品牌使命是创造具有功能性和复杂结构的真实车辆模型。这些模型同时还必须是有趣并坚固的玩具。品牌的长寿也推动了它的业务发展，当孩子们长大后，他们会将自己钟爱过的玩具传承给他们自己的孩子。品牌的目标受众主要是9到13岁的男孩，但这些坚固复杂的模型也吸引了许多成年人成为拥趸，他们忠实地关注品牌的产品，对这些复杂的模型中蕴藏的精巧心仪不已。

但是即使是成功的品牌也需要不断地发展，因此沃尔沃建筑设备公司和玩具公司的合作便成了唯一顺应发展趋势的结果。实际上，两家公司之间的合作可以追溯到很长时间以前。沃尔沃建筑设备公司品牌管理全球总监 Mats Bredborg 曾在十年前参与了两家公司之间的一项合作提议，在2014年实现L350F项目的过程中，他也发挥了巨大的作用。“我们希望与一家高级玩具制造商合作，因为我们也是建筑设备制造领域的顶级公司，”他说。“沃尔沃建筑设备公司与乐高集团的合作无论从文化角度，还是从我们致力实现的产品目标来说，都是完美的组合。”

迷你奇迹

“我们非常近距离地观察实机，亲自前往施工现场来实际操作它们，”设计经理Jeppe Juul Jensen说，他有一份令人羡慕的工作——领导团队来设计这些迷你奇迹。“我们想让它尽可能地真实，能像真正的机器一样行驶、转向和提举重物。你还可以拆下它的过滤器，散热器可以摆出，活塞能够活动，发动机被涂成绿色……就像实机一样。铲斗是我们为Technic系列制造过的最大的部件，我们很努力地确保比例的正确。”

L350F的设计是一项非常耗时的工作，模型背后的设计师Uwe Wabra为此付出了八个月的辛苦工作。“这些机器

不能由电脑设计，”Jeppe Juul Jensen说。“它们必须是由热爱这个品牌，并对细节的准确充满热情的人来亲手创作。最开始我们用积木块搭出了二维模型‘草图’，然后通过反复尝试开发出一个模型原型。模型创作不仅是一项艺术，也是一项科学，部件的组合是无穷的，因此每个原型都被一次又一次地搭建和重新搭建，直到我们得到绝对完美的模型为止。这并不是说我们不享受这个过程，我们从中得到的享受和乐趣越多，最后的结果也就越好。”



沃尔沃建筑设备公司和乐高集团共同打造完美组合

与相互理解是极好的，”Jeppe Juul Jensen表示赞同。“两家公司有着相似的文化，我们的关系是轻松和热情的。沃尔沃团队乐于提供有用的建议，帮助我们更深入地了解实机是如何建造和操作的。双方都是完美主义者，热衷于让每个细节完美无缺。这是一段愉快和积极的经历。”

来自目标群体的热情反馈表明乐高®Technic这款全新明星机器模型的前景一片光明。“在过去的35年里，我们一直有着建造黄黑两色机器的声誉，沃尔沃L350F延续了这项传统，将对创造性和功能性的探索提升到了新的层次，”Niels Henrik Horsted最后说道。

“L350F/A25F不仅会成为2014年的明星机器，也可能成为我们有史以来最畅销的产品。”

安全玩耍

很明显最后的结果得到了沃尔沃建筑设备公司和乐高集团的一致认可。“我们对这个结果非常满意，无论是从功能性还是从设计角度来说，”Mats Bredborg热情地说。“乐高®Technic用一种不可思议的方式捕捉到了机器的轮廓、表现和力量，还包含了许多像是重吊杆和高卸料高度一样的了不起的功能。乐高集团分享了我们的安全核心价值，这些机器都经过周密的测试。”

“乐高与沃尔沃的合作

像真正的机器一样行驶、转向和提举重物

乐高模型不适合户外游戏

沃尔沃建筑设备 公司在 CONEXPO 2014

本年度美国规模最大的建筑机械展览会在拉斯维加斯会展中心盛大开幕，沃尔沃建筑设备公司展出了迄今为止最具创新性的设备和服务系列

展 出新一代E系列挖掘机、G系列铰接式卡车和H系列轮式装载机，沃尔沃建筑设备公司还展示了最新的挖掘装载机（两头忙）、自行式平地机以及滑移和履带式转向装载机。在展出的17款创新产品中，最新的Tier 4 Final/Stage IV发动机技术吸引了全场的目光，它证明新款发动机不仅比被其取代的旧款型号更清洁，在大部分情况下，它们也更强大、更有能源效率。在展馆外，参观者还有机会亲自驾驶 BL60B 挖掘装载机（两头忙）

和 EC55C 挖掘机。沃尔沃建筑设备公司致力于成为提供全套解决方案的供应商，拥有全方位的产品和服务，并会在产品长久又富有成效的使用期内提供全程协助。出席展会的公司专家会与您一同探讨最新的行业趋势、客户支持服务和合适的融资方案，沃尔沃建筑设备公司将展示它的产品是如何相互配合，为生产力效率、安全、环境保护、完工工件质量和总体拥有成本设定新的标准。以下是沃尔沃展台的一些值得您关注的地方。

最高机密

适应未来的全电动小型挖掘机

全 新概念型号挖掘机（如图）在拉斯维加斯展会上首次向公众亮相，是代表简洁与可持续性的杰作，沃尔沃产品设计部首席设计师 Sidney Levy 称，概念型挖掘机预计将在2030年底投入运行。未来的机手仍将坐在挖掘机里，但大部分应用将通过增强现实技术在平板电脑上远程完成，这样机手便可以安全地远离潜在的危险操作。“我们想象它会用在城市环境中，例如街道甚至是建筑内，在这种地方设备能轻易地连接电源，” Sidney Levy 说。



精确摊铺

摊铺机是会场上的明星产品

沃尔沃的两款新型摊铺机轮式P7170（如图）和履带式P7110都能为机手带来最大的多功能性，满足任何工作的需求，交付高速公路摊铺承包商要求的功能、精确、可靠和质量。这些最新型号源自Blaw-Knox经典产品，其效率更胜一筹。其泵解耦器能够松开不必要的泵以支持更持续的启动，因此在寒冷天气启动这些大功率精确摊铺机现在变得更加简单。《客户服务协议》提供服务和维护，为您保证最大成本控制和最少故障停机时间。沃尔沃建筑设备公司用经验丰富的技术人员、车间和经销商构成了遍布全世界的服务网络，确保客户没有后顾之忧。



更新，更好

让重载变得更轻松

L250H 不仅是市面上最有效的重型轮式装载机，也是生产力最高的一款。它进一步提升了安全性能，OptiShift技术最高可节省 18% 的燃料，并配备沃尔沃建筑设备公司迄今为止最好的维修设施通道。这款设备融合了沃尔沃数十年的宝贵经验，机手将体验到其更短的循环时间、更高的破断力和卓越的控制性带来的诸多好处。在众多产品选项中，沃尔沃的顾客可以调试他们的机器以使用更多应用，例如砖块、岩石和废物处理。附属装置都经过特别打造可配合L250H一同使用。



强大又多产

在苛刻的条件下表现出色

重

型EC380E履带式挖掘机是一款生产效率异常出色的设备，它的耗油量更低，配合优异的效率、生产力和耐用性，为顾客降低运营成本，在采石场和大规模挖掘应用中保证利润的最大化。如果控制装置闲置超过预置的时间长度，挖掘机会被程序指令自动降低发动机的速度或者直接关机，以进一步降低燃料消耗和噪音。EC380E履带式挖掘机易于操作和维护，坚固的三件式底盘和高强度钢制X型框架都经过强化，以确保设备有更长的使用寿命。额外超结构盖板防止机器下方受到岩石和碎片的磨损。



下载免费《沃尔沃精神》应用，以查看沃尔沃机器在ConExpo 2014的更多图片和视频，或登录www.volvospiritmagazine.com在线观看



新一代

沃尔沃建筑设备公司设立新的标准

了解新一代铰接式卡车，从发动机到车轴，特别打造的沃尔沃专有动力传动系统保证卡车的完美协调性和最佳性能。A40GFS卡车独特的自补偿式液压机械系统赋予卡车精准的转向、出色的机动性和更短的转弯半径。所有沃尔沃卡车都在每个车轮上安装了油冷湿式多盘制动器，即使是在最恶劣的情况下作业，卡车也能保持高制动性能和长久的使用寿命。位于正中的驾驶室有宽阔的前挡风玻璃、全玻璃驾驶室车门、倾斜式发动机罩和更大的后视镜，为机手提供全方位视野。就像所有沃尔沃机器一样，车主、机手和维修技术人员可以访问大量重要数据，这些数据将帮助您提高机器的生产效率，节约成本。

石料是继水源
之后人类消耗
最多的产品

新西兰的 基础设施 发展

奥克兰一家备受赞誉的石料生产商一直都是沃尔沃建筑设备公司的忠实客户，最近它又确定了一笔更换其现有的轮式装载机的新订单

撰稿：Nigel Griffiths

坐落在新西兰北岛的繁华熙攘的奥克兰是这个国家最大的城市。奥克兰又被称为“风帆之都”，风和日丽的气候、风景如画的海滩和精彩纷呈的休闲活动（例如游艇）营造出的生活方式，以及众多工作机会不断吸引人们从新西兰其他地方和其他国家前来这里定居。

奥克兰的持续人口增长让这里的建筑行业蓬勃发展。为了满足不断增长的需求，Stevenson Resources（新西兰规模最大、最现代化的采石场经营公司之一）提供数百万吨的各种类型和质量的石料，支持了建筑业的蓬勃发展。

作为沃尔沃建筑设备公司机械的老客户，从2008年起，

Stevenson Resources便组建了全部由沃尔沃备受欢迎的F系列轮式装载机组成的车队，现在为了推动业务发展、提高效率 and 降低成本，它又订购了多辆全新沃尔沃G系列轮式装载机。目前Stevenson Resources有七台全新L180G装载机和一台L250G装载机，分别在Drury和Huntly采石场作业，服务于奥克兰和怀卡托地区的市场。

悠久的历史传统

这家声名显赫的家族企业创建于1912年，有着成功管理采石场的悠久历史，被认为是技术发展的引领者，在环保和社会

责任方面，公司也一直享有盛誉。它的采石场生产多种供应基础设施、商用和住宅建设市场的硬填充材料。

“我们有着六十多年的采石、采矿行业从业经验（包括土方设计、矿物提取和加工以及配送），因交付具有竞争力的优质石料并始终如一地满足客户的产品要求而享有声誉，”Stevenson Resources矿产品主管Steve Ellis说道。

“我们将自己的技术服务和支持引以为傲。在使用我们的技术服务和认证实验室帮助客户进行研究和产品开发方面，我们也做出了出色的成绩。”

质量

Stevenson旗下的Drury采石场是新西兰规模最大、技术最先进的采石场之一，配有专门的实验室以确保其供应的石料混合物的品质（实验室可对标准产品系列、回收石料、改良石料和定制石料进行检验）。

“石料是建筑物必不可少的构成部分，”Steve Ellis强调道，他接着又说道：“据说石料是继水源之后人类消耗最多的产品。”

促使Stevenson继续使用沃尔沃机器的一个决定性因素是沃尔沃的授权经销商TransDiesel的卓越服务，Steve Ellis →



Stevenson 的 Drury 采石场里新配备的 L180G 装载机车队中的一辆新车



(从左至右)Stevenson Resources 矿产品主管 Steve Ellis、TransDiesel 销售部经理 Stuart Bell、机手 Shailen Sen

说。“作为一家动力十足的私营公司，他们总是能积极响应我们的任何帮助请求。在一个停机便会造成巨大损失的行业里，这一点十分重要。” TransDiesel 从 1980 年起在新西兰开始运营，一直保持着让客户满意的良好声誉。

促使其选择沃尔沃机器的一个关键因素是它的燃油节约率

公司被公认为是新西兰最重要的柴油发动机和传动装置经营企业，获得了众多在其各自行业里备受尊敬的著名品牌的分销权。2011 年，TransDiesel 成为沃尔沃建筑设备公司在新西兰的授权经销商。

TransDiesel 的营销和经销商开发经理 Mark Keatley 不否认这个领域的竞争十分激烈，但他也说沃尔沃建筑设备公司的产品优势在这个市场上得到了一致好评，特别是在燃油效率和舒适性方面。

干劲十足

TransDiesel 一直积极努力地推广它的合作伙伴沃尔沃建筑设备公司。2012 年，当参加为期九个月的沃尔沃环球帆船赛（世界上耗时最长的专业运动赛事）的高性能帆船在奥克兰作中途停留时，TransDiesel 利用这个机会让它与客户之间的关系变得更紧密。Stevenson Resources 为众多新款沃尔沃机器提供了完美的采石场场地来测试它们的性能。远在新加坡的客户也被邀请前来出席 L250G 轮式装载机和 EC480D 挖掘机在新西兰的首次亮相，A40F 铰接式卡车的优异性能也一并演示。来宾们还登上了一艘停在港湾里的船以体验 In-Port 比赛的惊险刺激。

燃料节约

尽管与 TransDiesel 有密切的关系，但 Stevenson Resources 最终决定将更换老旧车队的订单交给沃尔沃经销商仍然是一

个意外的惊喜。

“在选定沃尔沃机器之前，我们进行了全面的搜索，” Steve Ellis 解释道。“新的沃尔沃 G 系列机器与我们的大部分附属装置兼容，而 F 系列机器的性能也让我们感到非常满意，我们对第一款 G 系列机器的使用体验是他们比前一代产品有了长足的进步。”

促使其选择沃尔沃机器的一个关键因素是它的燃油节约率。

“我估计，使用沃尔沃轮式装载机，每台机器每小时大约能节省半升燃料。”他预计在长达五年的时间里，沃尔沃将为他们节省 500,000-600,000 新西兰元（400,000-500,000 美元）。

“我们还能将同样尺寸的铲斗装在比前一代机器更小的新款机器上。L180G 与之前的 L220F 有一样的铲斗容积，但却更加节能高效。”

机手对这款机器感到十分满意，Steve 告诉我们。“他们每天的工作时间很长，从早上 6:00 到下午 17:30，即使这样，下班时他们也能像上班时一样轻松自在，”他说。“他们能在一个干净、安静的环境里轻松地呼吸和工作，这对他们来说是非常重要的一点。驾驶室里的许多操作功能（例如，反向制动功能在减速时使机手感到更舒适，电动液压伺服控制能够持久定位）都得到了他们的认可，也确实让他们的工作变得更轻松。机器的噪音非常小，即使您站在它的旁边，也能不受干扰地与别人对话。”

摄影：© Mark Keatley; © Stuart Bell

五天里，世界上最顶级的从业者将齐聚拉斯维加斯



143-700 HP

与您相约

沃尔沃遍达与您相约 2014 年拉斯维加斯 CONEXPO-CON/AGG：南厅展台 83830，北厅沃尔沃展台 10951。我们的 Tier 4 最终解决方案是您获得最大的动力与燃料效率的明智选择。前来了解我们的发动机的优异性能因何将让您为之倾倒多年。登录 volvopenta.com 了解更多内容



活动枢纽

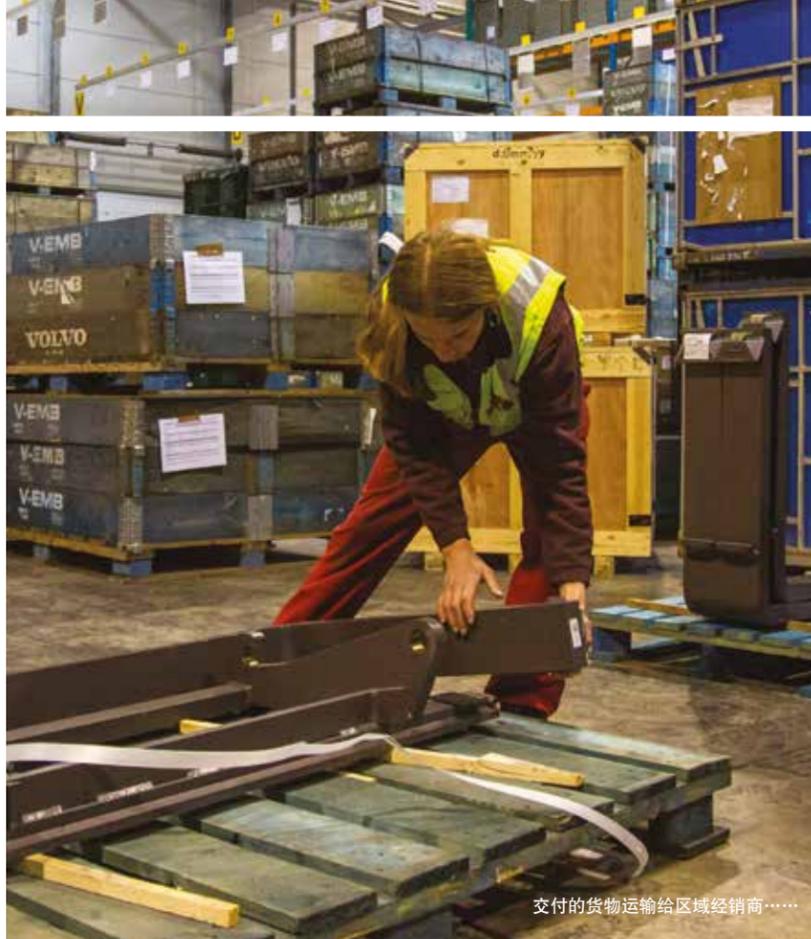
比利时的一个供应链枢纽为全世界其他众多也希望获得更大的全球散装附属装置业务份额的相似中心树立了楷模 →

撰稿: John Bayliss

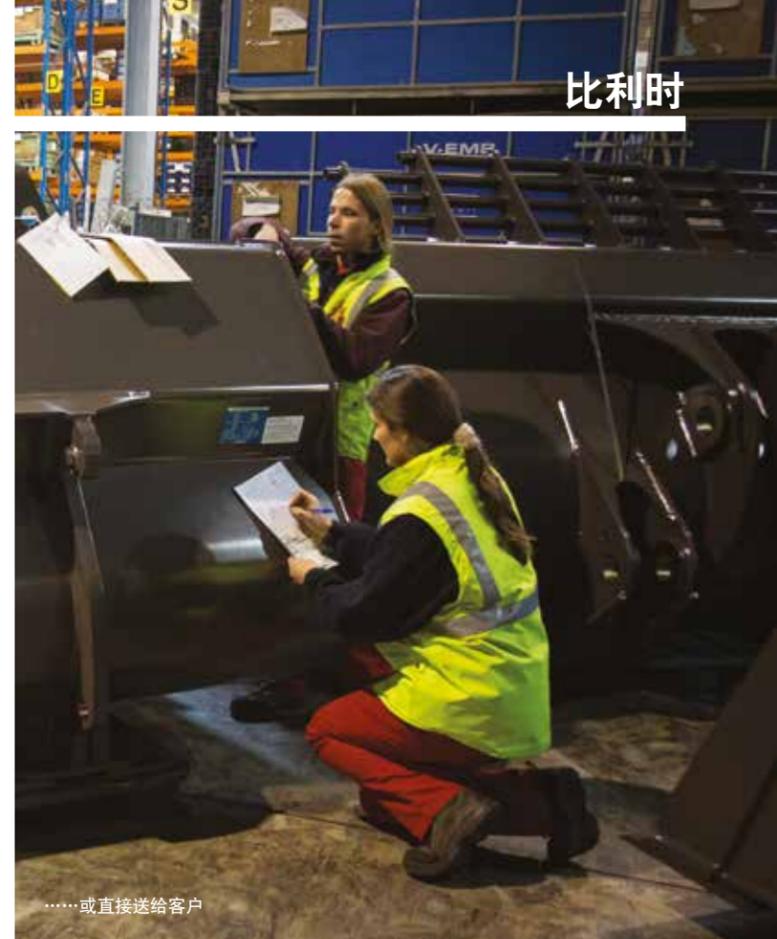


高效的散装附属装置 供应链真的很重要

Karl Serneberg,
附属装置全球总监



交付的货物运输给区域经销商……



……或直接送给客户

比利时

美丽的中世纪古城、比利时根特市坐落在两条河流相交之处：利斯河和斯凯尔特河。它的名字出自一个凯尔特语词汇，意思是“汇流点”，根特市有着悠久的贸易历史，可以一直上溯到大约公元650年。

今天，在将近1400年之后，根特市再一次成为国际知名的集散地点，但这次它的新身份是21世纪沃尔沃建筑设备公司新供应链的中心枢纽。

沃尔沃建筑设备公司专属的散装附属装置集散枢纽位于根特市郊的Desteldonk。新建立的枢纽是公司“附属装置程序和系统”(APS)项目的一部分，它明显缩短了给客户的交付周期。

身为附属装置全球总监的Karl Serneberg说这个枢纽为沃尔沃建筑设备公司的客户带来了几个关键的服务体验改善。“首先，运营变得更简单，我们在这里制定了更精简的散装附属装置订货流程。其次，在枢纽系统的帮助下，我们能为客户提供更短的交付时间和更好的附属装置可用性。第三，这套系统给了我们具有成本效益的枢纽制度和附属装置运输流程。”

时间就是金钱

在这座集散枢纽开始运营之前，单独订购附属装置的客户要面临从八周到三个月不等的交付时间。现在，对于大型轮式装载机的附属装置来说，订购和交付之间的最长等待时间被缩减到了四周。订购小型轮式装载机或挖掘机的散装附属装

置的客户会发现，他们的交付时间被缩短到了两或三周，至于那些订购大部分小型机器的散装附属装置的客户，等待时间可能只有一周。

建立符合客户利益的配套供应链对沃尔沃建筑设备公司及其经销商的未来业务增长有着关键的影响。人们已经找到了合适的供应链解决方案，这套解决方案使运营更加合理化，简化了下订单的流程。

沃尔沃建筑设备公司十分重视获取散装附属装置的业务，Karl Serneberg继续对我们说。传统上，附属装置是与机器一起，直接由沃尔沃建筑设备公司的生产厂供应的，但是现在，我们需要放眼于更广大的市场，他解释说。

“经销商库存中的机器有时需要新的附属装置。有时有的客户会说‘我的附属装置破旧了’，或者‘我要用我的机器来做一些新的事情、新的应用，因此我需要新的附属装置’。”Karl说在这样的情况下，高效的散装附属装置供应链真的很重要。

井然有序

订单都以电子形式下达。订单系统能够立即判断某一种散装附属装置是否有货，随后沃尔沃建筑设备公司经销商便能得到关于交付间隔期的信息。在订单达到枢纽的一刻，散装附属装置便会被立即从库存中取出并打包。被订购的无库存产品会从其他供应商处运出，然后在供应链枢纽集中整理，最后才会被交付给客户。

摄影：© Erik Luntang-Jensen

通过整合与协调订单，运货卡车的运载量得以优化。这些货物会交付给地区经销商，或直接送到客户手上。专门的运输系统作为配件或机器的配套送货服务。

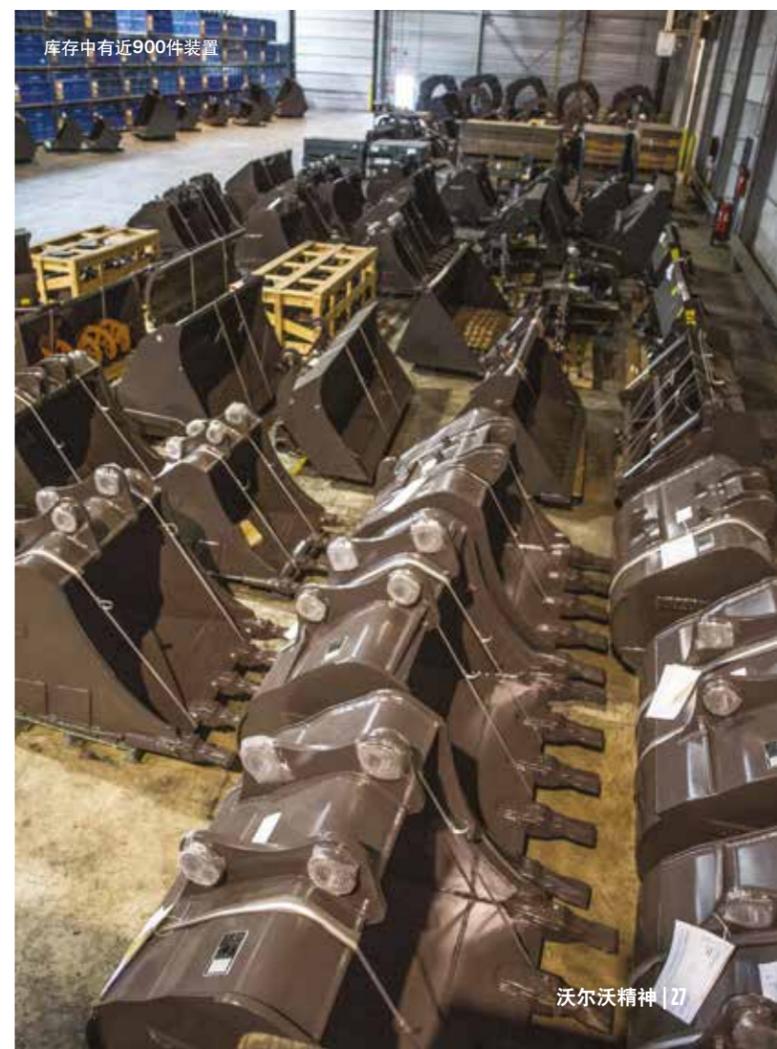
来自全世界不同地方的供应商将他们的散装附属装置运送到根特枢纽，在这里客户可以订购到约1,800种不同的产品，枢纽的库存中有近900件装置。从2012年4月根特附属装置集散枢纽开始运营以来，超过4,000件附属装置从这里被运送给经销商或终端客户。

三管齐下

能够服务整个欧洲的高效运输枢纽是支撑这条新的供应链的三块基石之一。基石之二则是成本效益，成本效益源于能够大大缩短交货间隔期的专用散装附属装置集散枢纽。第三块基石则是改良后的订购系统功能性。经销商门户被修改，整个订购程序都得到了简化和缩短。

根特枢纽不仅展示出卓越的效率和更好的客户满意度，它对沃尔沃建筑设备公司的业务也带来了直接和积极的影响。Karl Serneberg说欧洲只是个开始。“在比利时，第一座枢纽从2012年4月起开始运营。现在我们还在北美开设了第二座枢纽，就在芝加哥城外。2014年，我们还希望在亚洲至少开设一座集散枢纽。”

访问 www.volvospiritmagazine.com 以观看这篇故事的视频报道



库存中有近900件装置

沃尔沃精神 | 7



磨损配件（例如斗齿）在这里有巨大的市场

正面绩效

全新磨损配件产品系列得到一致好评

在2012年推出了专为满足中国客户的需求的功能强大的沃尔沃L105轮式装载机之后，一套新的配件系列又被开发出来，以配合从公路建设到采矿和采石等各个领域的机器应用。

2013年8月，EC360和EC460挖掘机推出两款新的斗齿。全套小、中、大型斗齿适合各类挖掘机铲斗使用。除此之外沃尔沃还推出了一套经济实用的接地工具（例如斗齿和齿根）以配合全新底盘替换配件使用。

成本敏感

“考虑到中国现有的挖掘机的巨大数量，斗齿和底盘配件在这里有广阔的市场，”沃尔沃建筑设备公司配件部全球总监 Kerstin Enochsson 说道。“我们的新产品适合中型到轻型应用，它们的初始采购成本更低，符合磨损寿命规范。”

沃尔沃建筑设备公司的目的是以合适的价格提供合适的产品，以便在不断壮大的中国市场上与其他对手竞争。

“中国客户对成本都很敏感，因此当我们考虑重新设计一些产品时，我们也转换了思维模式，客户更容易负担这些产品。”

稳定的销售额

在经过大量市场调查之后，第一款斗齿（如图）带回了积极的市场反馈，销售额稳定增长，Kerstin 告诉我们。“摆在我们面前的是一个巨大的潜在市场，我们的产品在这里有无限的尚未开发的潜能。”

作为沃尔沃建筑设备公司的发展策略的一部分，公司在上海成立了一个专门团队以帮助保证其他磨损配件产品的快速开发。从地理角度来看，新组建的团队十分接近重要的亚洲市场以及韩国的挖掘机技术团队。



左侧：Rock Chisel型；
右侧：Tiger Long型



Kerstin Enochsson,
配件部全球总监

Kerstin Enochsson 照片拍摄者：© Steve Skinner

上海成立了一个专门的团队以帮助保证其他磨损配件产品的快速开发

项目团队正在考虑在亚太地区和拉丁美洲地区的其他市场推出新的斗齿产品的可能性。在成熟市场上，款式较早、未被密集使用的机器的市场潜能也在审核中。☐



2010年7月：Evald Mörtzell 在儿子（右）的注视下与第一辆 H-10 重聚

摄影：© Anders Nilsson/Eskilstuna-Kurrien

驱动，能输出35马力，配备5档机械式变速器。H-10第一次出现时取得的巨大成功为沃尔沃进一步开发建筑机械铺平了道路。轮式装载机从零开始，逐步成为公司的标志性产品。

第一代型号

Evald Mörtzell 买下了这台二手机器，现在这辆第一代型号的轮式装载机静静停在瑞典埃斯基尔斯蒂纳的沃尔沃建筑设备公司 Munktell 博物馆中。2010年7月，已经退休的采石场主从自己远在800公里之外的瑞典北部的家中来到博物馆，来缅怀他曾经的伙伴H-10，这也是他90岁生日庆典的一部分。他告诉博物馆馆长这台机器能在夏季里每天不间断地装卸货物接近24个小时，在他用它来交换一辆新型号的沃尔沃

沃尔沃的第一辆轮式装载机几乎就是一辆改装后的农用拖拉机



未来：Gryphon

机器之前，H-10在十年的时间里大约搬运了150,000立方米的碎石。

“后退时你要用力才能保持变速杆的位置，”他评论道，这一点与今天的型号截然不同，现在的机器在设计时都是以机手的最佳舒适度为主。

无论顾客购买的是全新还是二手设备，沃尔沃轮式装载机早已遍布全世界，为雇主进行采石、集料、石料和材料装卸、土建工程和房屋建筑、资源回收利用、废物装卸、贮木场和农耕作业。

永不过时

七十年代初期的大型轮式装载机引入了铰接式转向、新型举升臂系统、舒适的驾驶室以及卓越的高安全性能。1991年推出的几代新型轮式装载机首次采用人性化操作的关怀型驾驶室和沃尔沃专利扭矩平行(TP)联动装置。D系列在2000年隆重登场，在性能、安全、生产力和低环境影响方面都带来了革命性的改善，并以独特的风格而被人铭记。除了更高的舒适度标准之外，机手还能受益于全方位视野和更低的噪音水平。

G系列轮式装载机在2011年第一次推出，它有众多新功能以及更高的生产力、更低的燃油消耗量和最佳机手舒适体验。轮式装载机的演变仍在继续：沃尔沃设计师提出了Gryphon概念，是为未来打造的轮式装载机。它配备零排放的电动混合动力发动机、无噪音电动轮式电机以及能在寒冷天气里自动加热和遮挡耀眼阳光的智能驾驶室玻璃。

Gryphon 预计将节省高达50%的能量。虽然仍属于概念模型阶段，但Gryphon的许多技术已经在开发中，甚至有些技术已经开始接受测试，在未来20年之内，Gryphon很可能便会成为施工市场上人们熟知的一道风景。☒

六十岁 依旧 老当益壮

沃尔沃建筑设备公司是世界上规模最大的轮式装载机制造商，今年是它生产的第一辆轮式装载机诞生60周年

第二次世界大战之后，对各类农用拖拉机和建筑设备的需求急剧增长，1954年，沃尔沃的第一辆轮式装载机基本只是在一辆改装后的农用拖拉机上添加了一个连接支架。平行移动让对附属装置的改造变得更容易。这台后轮转向机器效仿一辆反向拖拉机，由三缸柴油发动机



现在：G系列

查看第45页以进一步了解《沃尔沃精神》举办的寻找最佳读者摄影作品的沃尔沃轮式装载机主题摄影比赛

海底隧道

正在开发中的新加坡滨海高速公路 (Marina Coastal Expressway) 是这个城邦国家的第一条海底公路隧道。沃尔沃摊铺机被选中参与项目，以保证项目工程能达到《国际平整度指数》的严格要求 →

撰稿: John Bayliss



新加坡：正在作业的沃尔沃摊铺机

新加坡政府对基础设施的开发尤为重视，将它视为加强经济的一块基石。在这个过程中，公路运输扮演着关键的角色。

滨海高速公路 (MCE) 隧道的建设从2010年第一季度开始。项目于2013年下半年完工，并在当年12月29日开始通车。这条双向5车道、全长5公里的隧道在新加坡东西部之间搭起了一条重要的纽带。它能取代东海岸公园大道 (ECP) 的一部分作用，为新市区开发提供一条额外的高速连接通道。ECP的这一段及其交流道现在都已被重新部署以构建一条连接滨海湾地区的重要干线。

复杂的挖掘作业 面对的是一大片 埋在地下约12米 的废旧海堤

挑战

建造这条420米长的海底隧道，新加坡第一条海底高速公路，为建设者们提出了一个不小的挑战。这条隧道穿越滨海湾隧道的海底部分，施工人员必须首先搭建水闸才能继续项目的其他建设。因此，大量的海水必须排泄到周围海域，项目受到了严格监管，以将对进出海湾的船舶的干扰控制在最低水平。

复杂的挖掘作业面对的是一大片埋在地下约12米的废旧海堤，在土地开垦过程中，已经被废弃了超过30年。这些海堤也必须拆除。

大部分建造工作要在软粘土条件下进行，这些施工现场处在平均海平面下约20米处，有些甚至在海底14米以下。整个建筑工程覆盖了13.1公顷的区域，产生300万立方米的挖出料，足以填满1,200个奥运标准游泳池。

高精度度

因为项目规模巨大，造价41亿新加坡元（相当于32.7亿美元），许多承包商都参与了这次海底隧道的建设。其中便包括Samwoh Premix Pte. Ltd.，他们负责为MCE隧道公路的混凝土表面摊铺沥青。施工要求非常严格，最上层必须达到国际平整度指数 (IRI) 规定的每米2毫米标准。面对如此高精度要求的工作，Samwoh 出动了它的沃尔沃摊铺机车

队。公司共有八台沃尔沃摊铺机：三台ABG5770、三台ABG5820和两台ABG6820。

培训

技术规格并不是促使Samwoh决定由沃尔沃机器来参与MCE项目的唯一因素，沃尔沃建筑设备公司新加坡业务总监 David Choo 对我们说。“Samwoh 选择沃尔沃不

仅只因为我们的摊铺机的优越质量，也是出于对我们的‘道路能力培训’的考虑，这是我们独有的一项增值服务。”

Samwoh 的运营经理 Lo Chee Seng 也赞同这个观点，他说他期望沃尔沃在德国为其公司组织的培训以课堂形式进行，并配合现场实际操作课程。但是实际情况并非如此。“沃尔沃的做法非常令人印象深刻。他们为我们提供了与德国团队一同在德国高标准要求下实际摊铺作业的机会。”

尽管正式培训课程在2012年便已结束，但Lo Chee Seng 说培训过程从未真正停止过，他们通过持续不断的电子邮件和电话来交流观点，继续延伸这段培训关系。

沃尔沃摊铺机也用于由新加坡陆路交通管理局 (Land Transport Authority) 启动的许多其他公路维护和改建项目中。

“道路摊铺是一项独特而专业的工作，需要高质量的产品、出色的服务和能力培训，”沃尔沃的David Choo 说道。“这也是为什么我们必须全程在现场与我们的客户合作和提供支持的原因。”

访问 www.volvospiritmagazine.com，观看摊铺机在MCE隧道的施工现场实际作业的视频。

摄影：上一頁 © lwansntu/Dreamstime.com



留下您的足迹

探索 Identity Collection 系列

了解沃尔沃建筑设备公司的全新产品系列

尽在 VOLVOMERCHANDISE.COM

Volvo Merchandise Corporation





成功之路

在落实了一笔难得的 Black Forest 山林区公路建设合同之后，一家家族施工企业接收了德国第一辆新一代沃尔沃自行式平地机

能在德国风景如画的 Black Forest 山林区启动的新建设项目十分稀少，工程师 Georg Bantle 认为他的公路建设和土建公司能够在家乡附近得到建设新环状公路的工作完全是幸运的眷顾。

新的公路临近 Bantle 公司在伯辛根乡村的办公场所，途中会经过九座桥梁，有多条交流道，建成后它将为目前使用 B462 公路的繁忙车流每天分流 12,000 辆车，B462 公路穿过杜宁根镇、连接 A5 和 A81 公路。

挑战

面对全长 6.4 公里的土木工程和道路建设的艰巨任务，同时还要提供人力、机器和材料，这个项目的规模已经超出了 Gebrüder Bantle GmbH 平常的操作范围，公司一般承接的都是规模较小的住宅建设项目，例如下水道、土建工程、沥青摊铺和道路铺设等。但公司仍具备应对这项挑战的能力，Gebrüder Bantle GmbH 创建于 1956 年，创始人是现任所有者的父母和叔叔。Bantle 从基地周围 50 公里半径的区域内雇用了 120 名永久劳工，将他们分配到 20 个并行施工现场。公司名下还有两处可生产碎石的采石场，另外两个石场可产出用于水泥生产的矿山原料石膏，它与其他公司共同拥有一座沥青混合工厂。

沃尔沃的建筑机械是 Bantle 旗下由 65 台机械构成的庞大车队中不可缺少的一部分，其中有七台轮式装载机(包括 L180E 和 L250G 型)、一辆 A40E 铰接式卡车、两台 EW160D

轮式挖掘机、一台 EC290C 履带式挖掘机和六台小型轮式装载机。

Georg Bantle 说他很欣赏沃尔沃机械出色的垂直整合度、可靠性和耐用性，他还坦述从 2002 年起，沃尔沃机械便一直是他的车队的永久性成员，这也是因为他与授权经销商 Robert Aebi GmbH 的总经理 Tobias Keppler 一直保持着良好的个人关系。

“我们能根据需要或者只是为了满足急剧增加的订单需求而迅速地在我们的机械配备中添加合适的设备，”他说。

“举例来说，我们为这次杜宁根环状公路的项目添置了两辆沃尔沃铰接式倾斜车用于运输泥土。”

德国首演

经销商拥有巨大的示范和出租设备储备，这使它能帮助 Bantle 获得一辆全新的 G946B 自行式平地机以应付杜宁根项目海量的土方工作。拥有全轮驱动、前 11 级变速和六个倒车档的卓越性能，这款三轴设备是第一台在德国亮相的新一代沃尔沃自行式平地机。

Bantle 的新机器配备了结合全球导航卫星系统 (GNSS) 和视距仪的平地机控制装置，它将自行式平地机的土方作业精确度提高到毫米级别。Georg Bantle 解释说经验丰富的机手能使用驾驶室里监控器上显示的数据直接作业，不再需要地面上的人员协助测量面积和数量。“我们能在铺设每层沥青时都达到完美的压实值，节省了大量昂贵的混合料，” Bantle 总经理说到。□

他很欣赏沃尔沃机械出色的垂直整合度、可靠性和耐用性



Bantle 主管 Georg Bantle (右) 与沃尔沃建筑设备公司 EMEA 销售区总裁 Tomas Kuta 在施工现场

摄影：Image Photo Professional

“愚公移山” 不再是神话

国际钢铁公司 Voestalpine 选择沃尔沃机械来帮助他们
搬开一座石灰岩大山

Voestalpine 集团总部位于奥地利林兹，从 1948 年起，公司便一直从其独自拥有的位于上奥地利州 Kremsmauer 山中脉的 Steyrling 矿床开采优质的石灰石原料。开采出的石料分别送往公司设在林兹、卡普芬贝格和多纳维茨的钢厂，用于将铁矿石加工成钢材。从去年 10 月起，一台巨大的 70 吨级沃尔沃 EC700CL 液压挖掘机便成了其业务的核心。它的职责：搬走 Steyrling 石灰厂下的大山。

就像工厂经理 Björn Kirchner 解释的一样，这是一项一辈子的的工作：“我们在这里有能使用 80 多年的资源和 8000 万吨需要挖掘的原料。从这个角度来说，我们一点都不需要担心这个矿场的未来。”

机手轮班

Steyrling 矿场是 Voestalpine 集团经营的两个矿场之一，有 49 名员工，年产量为 120 万吨。EC700CL 产能预计将达到其年产量的一半。石灰岩在地下爆破和挖掘，然后通过传送带送到地上。EC700CL 容量达到 4m³ 的挖石铲斗每天能将大约 3,600 吨的原料送到沃尔沃铰接式倾卸车上。最多六名机手会轮流操作挖掘机以保证不间断的生产，Voestalpine 自己的专业技术人员会每天对设备进行维护。

从今年四月起，生产物流将发生一些改变。新的 250 米长地下双带式传送带将投入使用，其产能将达到 EC700CL →



Voestalpine的沃尔沃车队在Kremsmauer山的阴影下工作

每小时挖掘500吨物料，它将重新安置在Kremsmauer山的山顶，以支持那里的移动式破碎装置。

STEYRLING 车队

Voestalpine于上世纪九十年代初期引进了第一批沃尔沃建筑设备，他们最先尝试的是EC210液压挖掘机、L180轮式装载机和L220轮式装载机。去年早些时候，奥地利第一台沃尔沃L250G轮式装载机在Steyrling现场投入使用。这台机器是沃尔沃建造的第二大轮式装载机，也是35吨位级别的顶级型号。它的13升V-ACT柴油发动机和六个涡轮增压缸在低转速下也能保证提供足够大的扭矩，接近400马力。

新的动力传动系统与动力强劲、体现Z形运动学原理的提升连杆机构相互配合，再加上最高可达10.2m³的铲斗容量，这台机器的优异性能让我们为之惊叹。依靠冷却废气再循环和有主动再生功能的微粒过滤器，它的发动机能达到EU Stage IIIB排放标准，这也是客户提出的一项先决条件。

策略

矿业策略的改变促使Voestalpine做出了进一步投资于大型挖掘机的决定。公司决定将纯粹的墙壁或地面挖掘作业(从前到后)改变为分层开采作业(由上至下的逐层开采)。在查验过奥地利的第一台EC700L设备(位于施第里尔的格伦德尔湖附近的一个矿井，从2006年开始运行)后，Voestalpine的高级管理层——工厂经理Björn Kirchner、采购经理

最多六个机手的轮流作业保证不间断生产



全新地下双带式传送带

Erwin Lungenschmid、挖掘经理Wilfried Peyfuss和车间经理Herwig Pimminger共同作出了投资购买沃尔沃挖掘机的决定，以应付Steyrling的石灰岩作业需求。

EC700CL配备了符合Stage IIIA排放标准的16.1升沃尔沃D16E发动机，每小时平均消耗47到48升柴油。Voestalpine在订购EC700CL时还一同订购了其他设备，以满足应用的需求：额外的底板、驾驶室挡风玻璃保护，以及提升和铲斗油缸的防护装置。

出于对驾驶员舒适度和维护人员需求的考虑，Voestalpine还特别提出几项额外要求，包括遥控CD和MP3播放器、空调、倒车摄像头、中央润滑系统和多盏LED聚光灯。

摄影：© Hans Grand/Ascendum Baumaschinen Österreich GmbH

经销商获得奖励

新的经销商质量保证审核程序旨在帮助经销商更好地理解并遵循沃尔沃建筑设备公司的质量保证流程

沃尔沃建筑设备公司生产的机器和设备都享受12个月或2,500个运转小时的工厂担保。质量保证审核程序让经销商有机会识别自己的能力差距和对质保程序相关培训的需求，帮助他们了解和分享其他经销商的最佳做法。在这个区域第一个获得新设立的经销商卓越绩效奖项的获奖者是来自印度东部的Suchita Millenium Projects代理商。

质量程序

“我们的经销商必须完全理解质量保证程序，以及作为经销商他们必须承担的责任，这非常重要，”沃尔沃建筑设备公司全球质保总监Lynn Edberg说道。“享受质量担保的前提是沃尔沃机器或零件必须根据我们的说明和建议正确地操作和维护。质量保证程序旨在保护我们的品牌价值，满足顾客的质量期望。它还能帮助我们收集重要的信息，”她补充道。“我们必须能迅速识别质量问题，立即采取补救措施，这非常重要，这样才能保证下一台交给客户的机器不会出现同样的质量问题。”

经销商审核程序能识别出存在于沃尔沃建筑设备公司的质量保证程序中的任何不足，然后制定行动计划来弥补这种差距。举例来说，保修条件规定机器在存储时必须得到正确的维护。审核期间，所有机器文件都将接受检查以确保其达到了维护要求。

经销商审核程序的目的是识别差距，以及分享最佳做法。举例来说，更换下的部件必须经过正确的报废程序，并保存完整记录。有些经销商会为报废担保材料留存完善的文件记录，他们的方法会供其他需要提高的经销商借鉴。



Sathish Kumar
质量保证管理

最高评级

2013年，沃尔沃建筑设备公司在其全球经销商网络里进行了71次经销商审核。按照从0到100的评分标准，分数较低的经销商会得到定制培训计划以帮助提高。“到目前为止，我们已经进行过三次后续



从左至右：Amita Bhuwalka, 总监；Koushik Rana, 现场服务主管；Pratik Mukhopadhyay, 质保管理员；Souren Bhattacharjee, CST 经理；Suvasish Mukherjee, 服务经理；Arindam Kundu, CareTrack 管理员

审核，审查结果显示所有受审核的经销商质量保证程序都有了明显的改进，”Lynn Edberg说。

凭借2013年度最出色的质量保证绩效，来自加尔各答的Suchita Millenium Projects的服务成功覆盖了西孟加拉邦的广泛区域。

从2011起年，这家公司已经接受过三次审查，审查成绩逐年提高，2013的分数已经超过91分，印度质保副经理Sathish Kumar对我们说。“Suchita Millenium Projects良好的质量保证管理让我们感到惊讶，特别是在文件记录和流程控制方面，”他说。“他们的申诉提交程序的迅速让我们印象深刻。”

作为沃尔沃建筑设备公司经销商已有三年时间，这家公司愉快地接受了质量保证程序。“我们有一支充满干劲、热情洋溢的年轻团队，他们在适应新程序时没有任何问题，”Suchita Millenium Projects总监Amita Bhuwalka解释说。“得到这个奖项让我们很高兴，也非常骄傲。我们非常努力地工作来达到这个目标，这个奖项是对我们的团队士气的一次很好的鼓舞。

“经销商不应害怕这种审核或将其视为一种检查，”她说。“沃尔沃质量保证审核程序会让每个人从中受益。”



L350F 轮式装载机在萨克尔港每天工作22小时

遍及全球的 散装装卸

阿联酋北部哈伊马角 (Ras Al Khaimah) 的萨克尔港以其迅速高效的装卸能力和可靠的配送能力越来越享誉全球，这里是中东地区最大的散装装卸港口。新购置的沃尔沃 L350F 轮式装载机帮助他们更轻松地进行重载装卸

萨克尔港处理大量商品的能力举世无双，包括煤渣、硅土、沙子、煤块、水泥、骨料、石灰岩，在短短两年之间，港口的吞吐量便提高了一倍。萨克尔港可以接纳长达 260 米的船舶，港口内 12 个泊位全年无休地运营，使用率高达 85%。

萨克尔港临近卡塔尔，卡塔尔因为地质剖面的原因没有可用的骨料采石场，因此也成为从萨克尔港出发的船舶的一个主要目的地。“随着卡塔尔基础设施建设的不断发展，我们也见证了阿联酋地区的骨料需求的一个真正的增长高潮，”

港口总经理 Colin Crookshank 船长为我们解释道。印度也是从萨克尔港出发的船舶的一个主要目的地。“阿联酋北部的石灰岩的纯度极高，是一种非常抢手的商品，特别是在钢铁制造行业中。因此，印度钢铁行业使用的大量石灰岩都是从这里运送出去的。”

人性化操作

每年处理 5000 万吨材料是一项艰巨的任务，但借助沃尔沃建筑设备公司高效、强大且操作人性化的轮式装载机，这一切都变为可能。

Crookshank 船长说：“以前，萨克尔港在船队上配备了沃尔沃 L150 轮式装载机，这些机器大约是在 1992/1993 年期间购置，至今仍在使用中，并且已经运行了超过 50,000 小时；但是在最近十年中，来自其他制造商的更大的机器取代了沃尔沃的位置。”

直到 2012 年，港口才尝试使用沃尔沃 L350F 一个月。凭借 FAMCO（阿联酋的沃尔沃建筑设备经销商）提供的被 Crookshank 船长描述为“出色的支持”，港口在去年六月又接连购置了第二辆和第三辆 L350F。

L350F 轮式装载机配备 6.8m 的挖石铲斗，现在每天工作 22 小时。

“我对它的性能和功率感到十分惊讶，” Crookshank 船长继续说道。“基本上，每辆 L350F 相当于两台其他设备，它还更加环保，让施工现场更安全，一部分原因是沃尔沃设备的机器运动更少，另一部分则是沃尔沃建筑设备公司机器的标准强化安全功能。除此之外，我们的机手也认为这些机器极为出色，让他们提高了生产力。”

“我们注意到的沃尔沃轮式装载机的另一个主要优点是它造成的材料降等情况要比其他轮式装载机少得多。对像我们一样的业务来说，这一点十分关键，每天我们都在努力减少和（在理想情况下）消除我们处理的材料的受损情况。”

信心

虽然萨克尔港有完善的内部维护，但 Crookshank 船长说 FAMCO（海湾地区最大的私营企业 Al-Futtaim 集团旗下成员）不愧是卓越的合作伙伴，它提供了机手和技术培训，以及《沃尔沃客户支持协议》(CSA) 附带的所有质量保证和延长担保。“有了沃尔沃 CareTrack 系统为我们监控机器以及 →

我们的机手也认为 这些机器极为出色， 让他们提高了生产力

CSA 来分担压力，我们完全有理由相信，如果装载机出现任何问题，FAMCO 都能为我们解决，” Crookshank 船长说。“即便如此，到目前为止，全部三台 L350F 都精确无误地运行，尽管机器一直在使用中，我们却从未遇到过任何问题，无论是在装卸货物还是在清理泊位的时候。

自然而然地，Crookshank 船长对港口的 ISO 质量管理认证感到非常骄傲。“我们迄今为止和未来取得的成功都是建立在不影响盈利率的高运营标准的基础上。我知道沃尔沃 DNA 的核心包括安全和品质，但是从 L350F 轮式装载机和 FAMCO 的员工做出的表率中，我们又亲眼见证了这一点。我绝对相信你们会在萨克尔港看到更多的沃尔沃设备。”

最后，每天在控制室里工作 12 小时的机手 Sukhcharan Sing 也对 L350F 有话要说：“这台机器非常出色和强大。它很舒服，有清楚的全方位视野，控件十分易于操作。与其他型号的机器相比，它绝对是打桩时功能最强大、最方便的。这是我希望在工作时使用的一款机器。”



萨克尔港总经理 Colin Crookshank 船长(左)和机手 Sukhcharan Sing

规格表



沃尔沃 L350F 轮式装载机

- 发动机: Volvo D16E LA E3
 - 最大功率: 28,3-30,0 r/s (1700-1800 rpm)
 - SAE J1995 总功率: 397 kW (540 mhp)
 - ISO 9249, SAE J1349 净功率: 394 kW (536 mhp)
 - 破断力: 472,8 kN*
 - 倾覆载荷 完全翻转: 34,290 kg*
 - 铲斗容积: 6,2-12,7 m³
 - 木料抓钩: 5,5-6,3 m²
 - 运行重量: 50,0-56,0 t
 - 轮胎: 35/65 R33, 875/65 R33
 - * 铲斗: 6,9 m³ 与斗齿和护件垂直;
轮胎 875/65 R33; 标准大臂
- 如需更多有关这款机器的信息，
请登录 WWW.VOLVOCE.COM

摄影: © Steve Skinner

拿出您最好的作品

您的作品将有机会发表在新一期《沃尔沃精神》杂志上，并赢得惊喜大奖

与我们一同庆祝沃尔沃轮式装载机诞生60周年，将您最好的摄影作品寄送给我们，主题是正在运行中的轮式装载机。获奖作品将发表在今年11月的第53期《沃尔沃精神》杂志上。其他作品精选集也将发布在《沃尔沃精神》网站和 Facebook 的关注者页面上。获胜者将得到沃尔沃未来概念款 Gryphin 轮式装载机的等比例模型(1:50)。

所有参赛作品必须在2014年6月20日之前提交，同时还应提供摄影师的姓名和年龄，以及拍摄照片的地点和日期。参

赛照片必须为数字格式。确保使用最高分辨率，即300 dpi，并且大小至少为20cm x 14cm的大图片。出现在照片中的任何人物必须给予拍照许可，并允许将其形象用于发表。如果您拍摄的人物正在工作中，请确保他们穿戴了合适的安全服和安全装备。此次比赛向所有国家或地区的居民开放。请登录 www.volvospiritmagazine.com 以了解全部条款和条件，以及参赛方式。如果您未满18岁，您必须得到父母或合法监护人的同意方可参加比赛。

风暴之眼

认识这个负责在沃尔沃环球帆船赛赛前和赛中分析所有气象数据的男人

撰稿: *Julia Brandon*

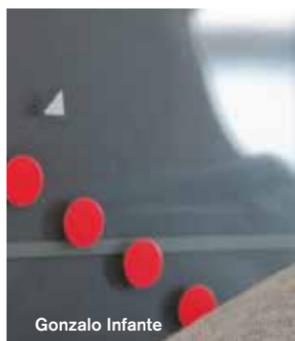
“经验的价值总是被高估，”沃尔沃环球帆船赛的气象专家 Gonzalo Infante 说道。“人们根据经验选择组成团队的船员，但是十年的糟糕经历不见得是件好事。我们应该放手让年轻人去争取胜利，用经验来指导他们。”如果 Gonzalo 能对比赛现状进行任何改变，这应该就是他的理想情景——“让更多的年轻船员参赛”。

Gonzalo 负责在为期九个月的沃尔沃环球帆船赛开赛前和比赛中分析所有气象数据。在每次比赛前长达三年的准备期里，他总是十分繁忙。评估每段赛程的强度，识别潜在气

沃尔沃环球帆船赛彪马帆船队(由 BERG 提供技术支持)的船员在南大洋恶劣的天气里。照片拍摄于 2011-12 沃尔沃环球帆船赛第五段赛程，从新西兰奥克兰到巴西伊塔雅伊

选手的性命取决于他是否能获得正确结果

象灾害，以及将大量气象信息处理成统计资料以供组织的其他部门使用。利用自己在八年的时间里捕捉到的气候变化数据来总结天气状况，他能模拟各种天气类型会对比赛产生的影响，并根据这些结果来编制他的统计资料。



Gonzalo Infante

关键角色

2014-15届比赛将在十月开赛，活动期间他将负责安全、控制比赛情况以及进行证据跟踪。也就是说，他将监督比赛的平稳进行，预测参赛选手的航线前方可能出现的情况，以及解说水上可能发生的事情。如果出现故障或事故，Gonzalo也是危机反应团队中的一名活跃成员。

简而言之，他是一个关键角色。选手的性命取决于他每次是否能获得正确结果。运作团队依靠他的数据来制定关键决策，例如中途停留的持续时间、不同赛程的能见度预测甚至是开始比赛的最佳时间。允许犯错的余地非常小，他要独自完成所有工作，仅依靠自己的专业知识和软件，当然，还有多年的经验。

但是Gonzalo完全有资格对自己的能力感到自信。他本人便是一名热情的船员，更不用说狂热的自行车和铁人三项选手身份，Gonzalo在西班牙的阿里坎特长大，沃尔沃环球帆船赛早已渗透在他的血液里。“从我儿时起它便深埋在我的心里。它代表了我热爱的一切，不仅只是我对航海技术的兴趣，还有我对自然的热爱。它将你的身体和心理推到极限。”

Gonzalo在大学里用了数年来研究电机工程，暑假他还会颇具架势地出海航行。毕业之后他在美洲杯帆船赛(America's Cup)的参赛队伍Desafio Español里得到了一个领航职位，有机会使用最先进的科技，这让他获得了四年的专业近海航海经验。但是Gonzalo并不满足于自己的好运，

他意识到要想提高离岸航海技能，他需要对气象有更好的了解，因此他选择重回大学，就读于气象学专业。

“我是一个善于分析的人，想要理解我遇到的每件事，这只能靠知识和科学，”Gonzalo说。这个决定很快得到了回报，他的一个朋友得到了参加一项环球比赛的赞助，Gonzalo决定指导他在比赛中获得名次。

追求刺激的人

但是，即使是最出色的领航员也会有感到困惑的时候。在2011-12比赛中，在阿里坎特的第一段赛程开始仅48小时后，两艘帆船便因为地中海上一场罕见的气旋强度风暴而不得不退出比赛。“我们预测到了这场风暴，”Gonzalo说，“但它的强度却远远超出了我们的预料。”

当然，他的职责是跟踪和预测天气状况。只有在极端情况下(例如有大块流冰或热带气旋)，比赛才会采取替代路线。但更换线路并不是一件容易的事情，考虑到不公平优势的风险，Gonzalo认为船长不应该对此过多关注。这也是他的一个主要性格特点，虽然他很明显地热爱自己的工作，但首先，他也是一名热衷于追求刺激的水手。

“我的工作不仅只是解读信息，而是要把自己放在船员的位置，想象他们眼前的一切，以及他们从中领会到的含义。丰富的航海经验和扎实的气象学知识都十分重要，二者缺一不可。”

摄影：上—页：© Amory Ross/ 船马船队/沃尔沃环球帆船赛，本页：© Pedro Freitas/ 沃尔沃环球帆船赛

冠军小伙

一位奥地利机手获得了沃尔沃建筑设备公司欧洲机手俱乐部冠军



Johannes Unger和他的冠军奖杯

作为首次参赛的选手，29岁的Johannes Unger说他从未想过自己能赢得这场沃尔沃建筑设备公司机手俱乐部历史上最具挑战也最激烈的比赛的冠军。比赛异常激烈，在来自全欧洲11个国家或地区的2,000多名参赛选手中只有22人才能脱颖而出，角逐最后的冠军。

比赛争分夺秒地进行着，第一项挑战是驾驶DD22压路机蛇形前进，最快完成全程的选手将赢得参加最后的竞争的最后一个名额。接下来等待全部22名决赛选手的还有两项挑战，他们中的前十名将继续争夺前三名的位置，在最后一项挑战中，前三名选手各自完成任务的总时间长度将决定最终获胜者的人选。

精确

第一轮比赛要求选手使用ECR88D短半径小型挖掘机挖出一个大小至少为50厘米 x 50厘米，深度正好为30厘米的洞。挖出料必须直接堆在洞口的后方，材料、挖掘机铲斗或机手

都不能碰到不到40厘米之外处的一根准绳。碰触准绳、挖出的洞过小或深度有误都会受到处罚，在这轮比赛中，注意力、挖掘精确度和敏锐的观察力是获胜的关键。

入围者随后要面对一个摇摆的轮胎，他们需要操作一台L70G轮式装载机用一个轮胎插件从平台上举起一支卡车轮胎，轮胎插件被一根铁链悬挂在叉式附属装置的下方。在轮胎被举起后，他们必须后退通过一扇门，然后向前将轮胎放回另一个平台上。两个平台的四周都安放了四根立柱，每根柱子上放着一个网球，如果网球掉落，选手便要接受处罚。

分秒必争

最后一项挑战在来自六个国家或地区的竞争者之间展开，此时的比赛结果仍尚不能成定局，机手被要求使用一辆ECR145D短回转半径挖掘机推出一座煤渣砌块(煤渣砖)塔。机手只能用铲斗齿来移动和摆放煤渣砖，最后塔顶还必须能够成功摆放一桶沙子。→

摄影：© Image Photo Professional



22位决赛选手

JOHANNES UNGER 用惊人的气势夺得了最后的冠军



正在作业的 ECR145D 短回转半径挖掘机



沥青压路机蛇形前进比赛



用 ECR88D 挖掘机进行精确的挖掘作业

Johannes Unger用惊人的气势，以19秒的微弱优势打败了来自瑞典的九届决赛选手Ueli Hunziker，夺得了最后的冠军；德国的Michael Rosendahl获得第三，来自奥地利的Martin Moser获得了第四名，落后第三名22秒。

将奖杯紧握在手中，Johannes无比激动地说：“手捧冠军奖杯站在领奖台上的感觉真是好极了。这真是完美的一天！”

Johannes住在明斯特，他在Gubert General Contracting工作，操作一辆沃尔沃EC210C挖掘机，他继续说道：“现在我已经赢得了欧洲决赛冠军，我希望我能在工作时得到一辆新的D系列沃尔沃！”

沃尔沃建筑设备公司EMEA（欧洲、中东和非洲）销售区营销副总裁Mike Humphrey评论道：“我很高兴沃尔沃

建筑设备公司机手俱乐部让机手有机会得到认可，并能与其他人交流和相互竞赛。在沃尔沃建筑设备公司，我们对这个俱乐部感到无比的骄傲，我也很高兴地宣布2014年的俱乐部规模将进一步扩大，因为俄罗斯也将加入我们。”

沃尔沃建筑设备公司机手俱乐部的规模正在不断壮大，欢迎所有操作建筑设备的机手加入我们，无论您操作的是哪一种尺寸和型号的机器。如果您想加入我们，请前往www.volvoce.com，选择您的国家或地区，然后点击“沃尔沃机手俱乐部”标签即可。

如果您希望在此页面看到您熟悉的沃尔沃机手，请发送电子邮件至volvospirit@volvo.com 联络我们

摄影：© Steve Skinner

感受更多精神



访问我们改良后的内容更广泛的网站，以了解有关沃尔沃建筑设备公司的更多新闻和消息……

www.volvospiritmagazine.com



……或者下载免费《沃尔沃精神》应用，以随时查看生动的杂志内容



沃尔沃建筑设备中国

☎ 4000-525-168

www.volvoce.com.cn

路无止境 关爱随行



签署了客户支持协议，您不但在各种工况作业下都可以获得最大运转时间，专家级知识的保障，极大提升生产效率，并且在世界上任何一个国家、城市和乡村进行基础设施建设时您都能够享受来自沃尔沃经销商的全面支持。

更多详情请登陆 www.volvoce.com

Volvo Construction Equipment

