

spirit



设计
机器设计

巴拿马连接
高速公路改建

熔炉进料
法国的炼钢厂

EC220E挖掘机 — 助您工作轻松搞定



工作环境恶劣? 拥有新型沃尔沃EC220E, 这再也不是什么理由 - 艰苦的作业照常进行。新型沃尔沃EC220E, 配有环保型沃尔沃Tier 4f/Stage IV D6 发动机, 燃油效率更高、动力源源不断。此外驾驶室内部的环境也更加舒适。得益于重新设计的用户操作界面, 处理工作更简单, 使您可完全专注于生产。所有过滤器现已按组布置, 站在地面就可进行检修, 确保常规保养工作更简单、更安全。我们还提供出色的质保服务和一流的售后服务做保障, 您还有什么理由不选择这款沃尔沃EC220E呢? 探索新方法

www.volvoce.com

Volvo Construction Equipment



法国南部 Payant PACA 经销商正在维护沃尔沃机器

我们的经销商是沃尔沃建筑设备公司最宝贵的资产之一

本期杂志反复出现的一个主题便是我们在世界各地的经销商的重要性, 他们不只是出售机器, 还要努力理解我们的客户和他们的业务, 以服务于我们客户的最大利益。他们扮演的重要角色将展现在本期第16页的英国报道中, SM工厂的Simon Milligan因为他对如何购买机器以及如何从购买中获得最大好处的明智建议而被大大小小的客户尊敬。

再远一些, 在第28页中, 我们将带您来到法国南部, 在那里经销商Payant PACA的Olivier Marziano强调例行保养的重要性, 以确保我们的机器不会因为故障停机而使客户失望——此页上方的照片拍摄的是Payant PACA的车间。

在世界的另一端, 在本期有关巴拿马的重要报道(第10页)中, 经销商Comercial de Motores相当重视操作员培训。CDM的客户说他们确实注意到了训练有素的操作员会给项目带来的积极影响。

我们的经销商为履行我们对客户、社会以及我们的业务合作伙伴的品质、安全和环保长期承诺做出了重要的贡献——沃尔沃集团的所有核心价值都在我们与沃尔沃建筑设备公司核心价值管理高级副总裁Jonas Jademyr的重点访谈(第6页)中得以强调。

杂志其他部分还包括来自世界各地的施工现场的采访和报道, 包括韩国(第20页)、意大利(第24页)以及对于最近才在巴黎Intermat展会上首次亮相的新机器系列——沃尔沃DD105沥青压实机——的研发剖析(第36页)。

有关独家视频和更多照片, 免费数字版本杂志现已能够在iPhone、Android以及iPad设备上下载。您也可以访问《沃尔沃精神》网站以观看视频报道无论您通过什么方式阅读本期杂志(我们为国际读者提供13种语言的印刷版杂志), 我们都欢迎您通过Facebook、Twitter或发送电子邮件来向我们提供您的反馈。请查看左栏以了解联络详情——再简单不过了。☑



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



spirit
ONLINE

www.volvospiritmagazine.com



Spirit - Volvo Construction Equipment Magazine



@VolvoCESpirit



Available on the App Store
Volvo Spirit Magazine



GET IT ON Google play
Volvo Spirit Magazine



GlobalVolvoCE

摄影: 主要图片 © Erik Luntang, 肖像 © Piet Goethals VS56 ZH

本期内容

- 3 欢迎信**
沃尔沃建筑设备公司经销商是客户的宝贵资产
- 6 业内消息**
采访沃尔沃建筑设备公司核心价值管理高级副总裁
- 10 巴拿马**
改建传奇的泛美高速公路
- 16 英国**
聚焦两家英国公司和他们的沃尔沃建筑设备公司经销商
- 20 韩国**
一个家族经营采石场企业将安全作为重中之重
- 24 意大利**
帮助水果产业蓬勃发展
- 32 沃尔沃建筑设备公司大师赛**
这项全球赛事的历届冠军推荐人们参赛
- 36 新产品**
从头开始设计一款新机器
- 40 德国**
沃尔沃建筑设备公司在历史小镇哈梅林的制造中心
- 45 沃尔沃环球帆船赛**
沃尔沃环球帆船赛首席执行官 Knut Frostad 畅谈比赛的过去、现在和未来
- 49 操作员之角**
意大利轮式装载机专家 Claudio Luca Piazzi



封面
法国公司 André Simon 拥有和经营的沃尔沃 L220H 轮式装载机 © Erik Luntung

28 法国
一个家族所有和经营公司已经与沃尔沃保持了超过 40 年的合作关系



10



40



6



24

沃尔沃建筑设备公司《沃尔沃精神》杂志
2015 年六月/七月/八月 期号: 55

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

编辑制作和设计: CMDR sprl
www.cmdrcoms.com

投稿人: John Bayliss; Julia Brandon; Julian Gonzalez; Nigel Griffiths;
Emilee Jennings; Patricia Kelly; Tony Lawrence; Cathy Smith
摄影: Dan Bigelow; Jennifer Boyles; Piet Goethals; Erik Luntang;
Daniele Mattioli; Hans-Joachim Petrus; Andrew Wilson



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



从心开始

沃尔沃建筑设备公司核心价值管理高级副总裁在沃尔沃集团度过了他的大半职业生涯

撰稿: Patricia Kelly

不到一年以前, Jonas Jademyr 放弃了他在哥德堡市外、瑞典西海岸以外一座无车小岛上悠闲的田园生活, 转而选择布鲁塞尔市中心的喧嚣。就像许多来到比利时这座多语言、多文化首都的外国人一样, 适应名闻遐迩的在布鲁塞尔驾驶的危险可能是他遇到的最大的文化冲击。

但是除了思念大海和无限的出海机会之外, Jademyr 享受这次在市中心体验不一样的生活的机会, 特别是在像布鲁塞尔这样的国际都市。“我一直想尝试新鲜事物, 在我的空闲时间里, 我喜欢探索,” 他说, 他也提到了现在当他不工作时, 他可以相对轻松地游览周围的国家。

Jademyr 对了解自己工作的公司的所有“不只是工业部分的”业务的愿望促使他从哥德堡搬到了布鲁塞尔, 他之前的工作以工程为主, 主要围绕运营和管理能力方面的产品开发及项目管理进行。

今年七月就要满 49 岁的 Jademyr 在哥德堡度过了他整个职业生涯, 第一次离开瑞典祖国到国外工作让他感到痛苦, 更不用说他还要离开家人和朋友。

“你意识到你将太多的事都当做了理所当然,” 他说道。“但总体来说, 这是一个新的挑战, 也很有趣。” →



核心价值

在搬到比利时前的一年里，他一直因为当前的管理职位（2013年秋季任职）而在瑞典和比利时之间往返，Jademyr 负责为沃尔沃建筑设备公司制定有关沃尔沃集团品质、安全和环保核心价值的指导方针。

这些核心价值渗透在公司的所有级别，在业务功能的各个方面都与他息息相关，从运营开发到企业社会责任和公众事务等。这些决定公司行动和行为的核心价值观的最大影响当然是针对其产品和终端用户——客户。

“我们将沃尔沃核心价值打造成我们品牌的基础，我们对公司所有部分的愿景都是被看做品质、安全和环保方面的领先者，”Jademyr 称。“沃尔沃建筑设备公司今天拥有强大的地位，被视作是所有核心价值方面的领导者。但这个地位也受到了挑战，因为竞争越来越激烈，因此这项工作的策略部分是确保我们理解我们的客户重视的东西、竞争的内容以及社会和技术是如何发展的，然后将所有这一切结合在一起以制定相应的计划。”

在这三项核心价值中，品质一直都是最具竞争力的部分，Jademyr 说，但安全和环保方面却在不断缩小差距。

“所有优质品牌都希望被视作是品质方面的第一名。当提到安全和环保时，我们看到了社会对于公司承担更多的环保责任和社会责任的期望转变。”

“我想许多公司都理解在未来经营业务意味着制造对社会安全、对我们的操作员安全以及对生活在社会中的公众安全的产品，这迫使公司重视这些领域，也意味着竞争会变得更加激烈。”

独占鳌头

最后，客户才是最终的裁判，Jademyr 说道，但是他认为在公司的核心价值组合方面，沃尔沃拥有一定的竞争优势。

“我们遵循这些价值已经有很长的一段时间，它们已经渗透在我们的思想里，”他说。“这是公司文化的一部分，我们的竞争对手需要一段时间才能赶上这样的思维方式优势。”

Jademyr 承认有些客户并不在乎这些价值，为了完成工作他们愿意做任何事。

“但也有其他公司，包括我们的关键大客户，他们关注我们在职业健康和安全管理方面做的努力，但却不想了解我们的企业社会责任工作。他们希望了解外部审计是如何评价我们的。”

挑战之一是开发适合各种客户的产品，为真正关注我们的核心价值的客户开发着重在这些方面的产品。”

一般来说，西欧和北美洲的成熟市场愿意购买对环境安全的产品，Jademyr 说道，而在世界上其他地方，竞争则更专注在金钱价值上。但他也说这种情况将很快改变。

我们的愿景是 被视作品质、 安全和环保方 面的领先者

“我认为未来总有一天经营业务将意味着制造对社会安全的产品，”他说。“以中国为例，社会正朝着提高质量而不是数量的方向快速发展，他们对环保的重视也大了很多。”

亮点

与过去和现在的许多沃尔沃工程师一样，Jademyr 将他在沃尔沃的第一年用来做一名装配工人，学习有关公司和产品的知识。他的第一年是在哥德堡的沃尔沃卡车公司度过，在此后的六年里，他继续在那里从事发动机研发工作。

作为在沃尔沃服务了26年的老员工，Jademyr 的职业生里曾有两年时间在另一家工程公司任职（这家公司的一个大客户就是沃尔沃建筑设备公司），他在1996年重新回到沃尔沃卡车公司，继续从事发动机研发工作。

在经过沃尔沃动力系统公司的重大重组（收购迈克和雷诺公司）之后，Jademyr 第一次承担起产品开发的职责，随后他又接手了沃尔沃集团重型发动机的项目管理、以及在2005年接管沃尔沃卡车公司的产品范围工作。

2011年，他接管并成功完成了沃尔沃FH卡车系列的重大技术升级，产品在2012年重新上市。Jademyr 将他在FH重新上市项目的两年半时间描述成他职业生涯里的两个亮点之一。

“这是一个庞大的项目，是沃尔沃卡车公司当时最大的项目，即使对整个沃尔沃集团来说，这也是一个大项目，”他说。“我从行政职位回归到运营工作。这是一条漫长的学习曲线，也是一个巨大的挑战。我发现了有关产品的许多事，但我学到的大部分东西还是如何运营一个庞大的项目。”

终生事业

Jademyr 在讲述他在早前担任D9发动机研发的技术产品主管的经历时也表现出了同样的热情，他为这个项目工作了38个月，从概念一直到上市，是一次难得的机会。

“我们并不经常研发新的发动机，”他解释道。“发动机工作经常更多地是有关改进和演变。”

当我在1989年第一次接触发动机研发时，一切都还非常机械化——涉及的电子设备并不多。现在我们必须更多地考虑到生产效率和售后市场。今天，资源和产品研发遍布世界各地，沃尔沃集团越来越全球化；技术变得更先进也更复杂。组织结构也变得更复杂。在某些方面，这是良好并且必需的，但在其他方面，它也给我们的资源和我们的工作方式提出了更大的挑战。”

在未来经营 业务意味着 制造对社会 安全的产品

访问《沃尔沃精神》网站或下载《沃尔沃精神》应用以观看视频采访

繁荣之路

传奇的泛美高速公路的路段整修现场部署了超过 28 台沃尔沃机器 →

撰稿: Julian Gonzalez

摄影: Dan Bigelow



连接着广阔的海域，在苍翠繁茂的地貌和水路间蜿蜒延伸77公里，巴拿马运河是对工程技术的伟大成就的明证。今天，在这项当代奇迹完工101年以后，沃尔沃建筑设备公司将帮助铺设另一条跨越巴拿马的重要通道，以推动这个国家的主要交通动脉——泛美高速公路的现代化进程。

整个项目造价超过9亿美元（8.239亿欧元），Odebrecht 是受聘于巴拿马政府的五家公司之一，它们将对连接西部城市圣地亚哥和戴维城的长185公里的高速公路进行整修和扩宽。

Odebrecht 负责从圣地亚哥到Vigüí之间的老旧路段，这是项目最长的部分，路段长71公里，比巴拿马运河全长只少6公里。

“许多（7个）社区将因这个项目而大为受益，它也将推动旅游业的发展，因为它能将出行者一直送到哥斯达黎加，”在Odebrecht从事企业通信工作的Victoria Palacios说道。“这个项目将产生巨大的国内和国际影响。这个项目对我们非常重要，我们正在通过多种途径来帮助联合这些社区。”

和谐

总部设于巴西萨尔瓦多，Odebrecht的业务遍及全球21个国家或地区，跨越四个大洲，旗下拥有15家企业。凭借丰富的建设经验，Odebrecht 决定启用大量库存的沃尔沃机器来执行圣地亚哥Vigüí项目：八台EC220DL挖掘机、三台EC380DL挖掘机、两台MC70C滑移装载机、五台G940自行式平地机以及10台BL60B挖掘装载机。这些机器将一同被用来改造这条破旧的公路——目前看起来就像一张布满沥青块、混凝土和破洞的颜色斑斓的被单，将它从双车道改建为四车道，同时增建四座新的车桥和七座人行天桥。在三年半的项目完工期的压力下，Odebrecht 认为沃尔沃建筑设备公司是帮助他们满足2017年八月的截止期限和交付预期结果的理想合作伙伴。

“对于这样一个耗时长久的项目，燃油节约量是巨大的。我们可能要运行这些机器5,000到6,000小时。如果说，在我们的项目期间，每台机器每小时只使用一加仑燃料，我们将节省大量的资源，”圣地亚哥——Vigüí项目的Odebrecht设备总监 Claudio Da Silva 说道。

Da Silva 还进一步解释道，虽然低耗油量和先进的设备是最好的条件，但如果操作员没有经过适当的培训，这一切还是毫无意义。他提到EC380DL挖掘机能比同尺寸的任何其他挖掘机更快地完成一次作业。圣地亚哥——Vigüí路段预计需要挖掘、转动和倾卸5,387,018立方米土方，因此拥有一名训练有素的操作员是无比重要的。→



Odebrecht 设备总监 Claudio Da Silva



现场的两台沃尔沃 MC70C 滑移装载机



沃尔沃建筑设备公司的 Justo Santos



五台沃尔沃自行式平地机被部署在项目现场



来自沃尔沃建筑设备公司经销商 CDM 的 German Diaz



项目共使用了 11 辆沃尔沃挖掘机



这十台沃尔沃 BL60B 挖掘装载机中的一部分将在这一段公路上工作

“我们确实发现了不同。它们工作得非常快。我们最近告诉本地沃尔沃建筑设备公司经销商，我们的操作员需要更多培训，以希望能提高他们的工作效率和速度，” Da Silva 说道。沃尔沃建筑设备公司的本地经销商 Comercial de Motores SA (CDM) 相当重视操作员培训以及这将给项目带来的积极贡献。

“如果你有一名训练有素的操作员，知道如何准确地定位机器、挖掘土方、转动铲斗然后将土方倾卸到卡车中，他/她会给你带来更低的燃料消耗量，” 拉丁美洲沃尔沃建筑设备公司筑路机械区域经理 Justo Santos 解释道。“大部分拉丁美洲国家都面临的一个常见问题是缺乏训练有素的操作员。不幸的是，如果你有一名技术娴熟的操作员，他/她也很可能会跳槽到一个更高薪的公司工作。但是，如果你有一台易于操控的机器，你便可以在两到三个小时内培训出任何一名操作员，你不会再面临这样的问题，而是能获得持续的劳动力。”

驾驶室高温

随着热带风暴季节迅速逼近巴拿马海岸线，全天候作业已经成为参与项目的1,600名员工的惯例。Odebrecht 为确保操作员安全和最大的舒适性，为所有沃尔沃机器都配备了封闭式驾驶室。

“我们车队中也有其他品牌的设备，但它们的驾驶室舒适性无法与沃尔沃相比，沃尔沃的驾驶室配备了空调、广播，并且你很少能听到外部的噪音，” Da Silva 说道。“心情愉悦的驾驶员会更努力地工作，也更有效率。”

有人曾对本地经销商说，在沃尔沃机器的驾驶室里工作就像身在一艘宇宙飞船中一样。在一台 EC380DL 挖掘机中度过无数工时的操作员 Jose Montezuma 同意这样的说法：“老实告诉你，任何东西都不能让我交换这台沃尔沃机器的舒适性。它棒极了。”

随叫随到

除了先进的技术和领先业内的燃油节约性之外，沃尔沃建筑设备公司的支持也是 Odebrecht 看中的关键。面对铺设 838,373 立方米路面和地下道路、63,095 立方米混凝土以及超过 400,000 吨沥青的艰巨任务，再加上巴拿马城又位于东面超过三小时车程以外的地方，巴西公司需要我们对离首都仅有几小时车程距离的现场服务机器的潜在问题做出迅速响应。

“庆幸的是附近便有一个沃尔沃建筑设备公司经销商。一个电话，他们便能迅速地来到这里帮助我们。他们拥有我们可能需要的所有零件。知道他们有保障我们的沃尔沃



所有机器都配备了封闭式驾驶室

沃设备始终运行所需的一切，这让人非常安心，” Da Silva 说道。

“Odebrecht 说我们的支持系统和更换损坏零件的速度远远快于我们的竞争对手。他们告诉我的这些都是我已经知道的，但还是让我感到骄傲，” CDM 经销商的 German Diaz 说道。

“我们有一项协议，在他们售出我们的每一台机器后，他们必须时刻存有这台机器的零件，以防备我们的客户随时需要，” 沃尔沃建筑设备公司的 Justo Santos 补充道。

无障碍道路

几十年来，为了避开路面上的凹坑，行驶在这一段泛美高速公路上的出行者们已经习惯被弹起、迂回和突然刹车。将车上堆积如山的香蕉运往巴拿马城的小型卡车不得不模仿足球运动员们在奔跑射门时闪躲后卫的灵活步伐。

在沃尔沃车队的帮助下，Odebrecht 设定了自己的目标，这个目标无法通过重量或距离衡量，而是决定于项目带给那些受其影响最大的人们的好处。

“举例来说，让接送孩子上学和家长们上下班变得更加便捷，这非常重要。人们有更多的时间与家人在一起，因为他们不必再早出晚归，” 住在项目附近区域的 Diaz 说道。“它对这些社区意味着进步、发展和机遇。它意味着更简单快速地往返于其他省市，对每个人来说，单是从圣地亚哥到戴维城之间的通勤便是一个巨大的改进。”

这条公路将带来巨大的国内和国际影响

访问《沃尔沃精神》网站或下载免费《沃尔沃精神》iPhone、iPad 和 Android 应用以观看来自巴拿马的采访视频



Kelbec Civils Ltd 经营的沃尔沃 ECR50D 和 ECR88D 挖掘机



沃尔沃客户 Rod Cockette (左) 和沃尔沃经销商 Rod Cockette

摄影: Andrew Dixon

工作关系

三家英国公司发展它们与久经考验可信赖合作伙伴的业务关系

撰稿: Tony Lawrence

表面看来，Rod Cockette 和 Leigh Stevenson 并没有太多共同点：一个是土木工程专家，另一个则专注于房屋建筑领域。Leigh 三十多岁，Rod 已年过五十。他们生活在英国的不同地方，此前从未见过面。

但有些事却将他们联系到了一起。他们都在一家家族企业工作，并且这两家公司都拥有和经营小型建筑设备。他们都愿意在工作中亲自动手。以及他们都刚刚购买了新的沃尔沃建筑设备。

Rod Cockette 已经拥有沃尔沃机器长达15年（从沃尔沃第一次入驻 Kelbec Civils Ltd 时起）。最初公司的员工只有他和他的妻子，今天这家位于英国西米德兰兹郡雷迪奇的公司已经有40名员工（包括他们的女儿）。

他的一支施工团队正忙于重建索利哈尔镇（伯明翰

附近）中心的一条街道。现场调动了两辆新的挖掘机（ECR50D 和 ECR88D）和一台 DD15 双滚筒压路机，它们正忙于粉碎和清除破损的路面和路缘石。

稳步上升

“在过去18个月里，我们更新了我们的大部分机械，”Cockette 说道。“经济衰退淘汰了我们行业里许多效率低下的公司，在这之后，信心正在恢复。简单来说，这些新的沃尔沃机器非常好。这些短回转半径机器配备了最新的 Tier IV 发动机。它们还装配了止回阀，以确保安全举升。从可靠性、低运行成本和保持价值方面来说，我不认为它们的竞争对手可以与其相比。

在使用我们的沃尔沃机器时，我们的故障停机时间非常少——而对像我们一样的小企业来说，故障停机是成

本高昂的。我们必须满足我们紧凑的时间表，我们的机器也必须交付结果。”

如果 Cockette 需要对一台机器的第二意见，他会征询他的员工。已经在公司工作了10年的领班 Grant Turner 学会了驾驶沃尔沃机器的技术。“Rod 一定会得到我们的反馈。当然还有其他出色的机器，但沃尔沃是一流的，”Turner 说道。“它们操作平稳、响应灵敏，在动力方面，它们有超重量级的发挥，并且经济实用。此外，还有对操作员来说至关重要的一点（尤其是当你全天在驾驶室里工作时），它们的舒适性首屈一指。”

明智的选择

在向北大约112公里的 Clay Cross（切斯特菲尔德镇附近）新施工现场，Leigh Stevenson 正操控着一台沃尔沃 EC27C 小型挖掘机撕裂树根、移走土方、开挖地基。由 Stevenson 的父亲 Clive 经营的 Kirk Hallam Homes 计划在这里建造九座住宅。

与 Cockette 不同的是，Stevenson 才刚刚开始体验沃尔沃。“我们拥有这台 EC27C 还不到一个月，”他说道。“这是我们的第一台沃尔沃机器，但我们确定我们选择了正确的机器。”

Stevenson 的父亲经营着一家有10名员工的公司，两位员工主管是他的两个儿子 Jamie 和 Leigh；他的第三个儿



沃尔沃经销商 Simon Milligan 展示 DD15 双滚筒压路机的功能



客户 Leigh (左) 和 Ryan Stevenson (右) 与沃尔沃经销商 Simon Milligan (中间) 在一起



Leigh Stevenson 驾驶沃尔沃 EC27C 小型挖掘机

子 Ryan 同样也在家族公司里工作。他们的父亲希望打造一个有竞争力的品牌。Leigh Stevenson 试驾了来自三个制造商的机器，随后还咨询了他在业内工作的一个朋友。

“他说如果这是他的资金，他会购买沃尔沃机器，”Stevenson 说道。“我承担大部分的操作工作。沃尔沃有出色的手感——它真正是为驾驶员设计的机器——并且功能强大。当我测试这些机器时，我挖了一个洞，然后将机器开到洞里去。一台其他型号的机器无法从洞里开出来，除非我倒退。”

“沃尔沃驾驶室和座椅非常舒适，整体构造出色，并且还有其他细节来彰显沃尔沃机器的不同，例如你能方便地更换附属装置。有些人认为小型机器并不重要，但我们的机器却是非常有用的一种工具。”

“在我们购买了沃尔沃之后，父亲曾尝试操作过一次，而他现在也赞同我了！它能交付我们期望的成果——甚至更多。”

拓展业务

购买沃尔沃还有另外一个关键原因，Stevenson 补充道。这个原因，他说，就是 Simon Milligan。

Milligan 和他的妻子经营着沃尔沃建筑设备公司经销和销售公司 SM Plant Ltd (也是一个家族企业)，这家



这是家族经营企业 Kirk Hallam Homes 拥有的第一台沃尔沃机器

公司也建立在亲密的家族关系基础上，员工包括他们的儿子 Sam 和 Mikey。在作为主要建筑设备制造商和经销商有所成就之后，Milligan 辞去了销售主管的职位，开始扩展自己的业务。他联系了他在沃尔沃建筑设备公司的联系人，接下来的一切便顺理成章了。

今天，在 15 年以后，他拥有 18 名员工（包括六名经沃尔沃建筑设备公司培训的维修技师），业务持续增长，公司在伯明翰和拉格比都建有仓库，而 Milligan 的大儿子 Sam 正在伯克郡阿斯科特建设他们的第三座仓库。

寄予厚望

当 Stevenson 告诉 Milligan 他需要什么型号——两吨半的 ECR25D——时，Milligan 问他为什么。“他是唯一如此建议的人，”Stevenson 回忆道。“其他人只是想要简单的订单。我们讨论了机器的功能、出于健康和考虑需要的回转半径以及我们将如何将它们从一个场地转移到另一个场地。”

“Simon 说我们需要稍大些的 EC27C。结果证明他是正确的。”Milligan 认为沃尔沃品牌的出色是不言而喻的。人们一般都知道沃尔沃代表着品质、安全和环保。“

我们增加价值的方式是以我们能够实现的最好方式来支持品牌和它的核心价值观，”他说道。“最后，一切都在于信任。我们有大量客户。小型机器和它们的车主驾驶者代表了一个独一无二的市场。他们有自己的思维模式。”

“这个市场非常动态。人们迅速地作出决定——一旦他们决定购买沃尔沃机器，他们便希望产品能够迅速交付。如果他们在早上六点给你打电话报告一个问题，他们希望你在 6 点零一分便能来解决这个问题！成功的车主驾驶者经营着精益的业务，并为获得利润而努力工作。他们负担不起延迟。”

“沃尔沃是一个全球品牌，而沃尔沃人从不逃避挑战。就像我们一样。我不只是出售机器，或安排可负担的财务方案、或提供服务协议——我提供的是解决方案。关键是我们响应客户需求的方式。我熟悉这个领域。我确保我们每次都付出更多努力——满足期望是好的。但超越期望却更胜一筹。”

或者，就像 Rod Cockette 所说的：“我们会维护我们自己的机器，但我们将真正的维修和支持工作留给专业人员。如果我有需要，我会给 SM 工厂打电话。这是我需要做的一切。我知道问题会被解决。如果 Simon 说：‘我马上就办’，我就不用再担心这件事了。”

沃尔沃是一个全球品牌，沃尔沃人从不逃避挑战

不遗余力

安全是采石场绩效的基石 →

撰稿: *Emilee Jennings*

摄影: *Daniele Mattioli*



随着冬日的朝阳在韩国东部缓缓升起，Gunwi工厂砂岩采石场的操作员们已经开始了忙碌的工作。采石场各处都能看到沃尔沃 EC700C 履带式挖掘机和 A40F 铰链式卡车，繁忙地进行着它们的日常作业。

由 Bo-kwang Industry 经营，位于韩国庆尚北道 (North Gyeongsang Province) 的 Gunwi 采石场每天运营 11 个小时，每周工作六天，开采砂岩。在沉积岩被粉碎成较小的石块后，EC700C 挖掘机将它们收集到一起，装载到 A40F 卡车上。这些石块随后会被运走以粉碎成更小的碎石和砂石，最后被运往预拌混凝土工厂。

保证安全

几年前，这座熙攘忙碌的采石场发生了一起潜在伤亡事故。监督企业日常运营的 Bo-kwang Industry 首席执行官 Byung-young Park 说道：“在这里，我们十分重视我们员工的安全。” Park 能清晰地回忆起那场事故，一名操作员在执行日常任务时他的机器突然发生了碰撞。“多亏了沃尔沃机器，操作员并没有受伤。”

安全是这座家族采石场企业的头等要务。“我认为安全是超越其他一切的最重要的事情，因此我们持续地对我们的员工进行安全培训。我们尽一切努力来向员工宣传安全问题，以确保他们在现场工作时能够避开危险的情况。”

家族事业

砂岩采石场面积超过 430,000 平方米，现场雇用了 30 名生产人员和 9 名办公人员，还有七台沃尔沃机器的大力支持——三辆 A40F 卡车和四台 EC700C 挖掘机。

42 岁的 Park 从 2004 年开业以来便一直管理着采石场。“我父亲在三十年前创建了采石场，我的兄弟在另一个地方经营着同样类型的公司，也是我们的附属公司。”

Bo-kwang Industry 的砂岩生产涉及两个主要阶段：采石和加工。第一个阶段是到达砂岩矿床，随后操作员会寻找岩石上的小裂缝、或是在岩石上制造小裂缝以进行开采。EC700C 操作员 Kyoo-sung Cho 向我们解释他的职责：“在岩石进入粉碎机之前，我必须挑出较大的石块。”

A40F 卡车随后会将石料运往粉碎机，以加工成规定的尺寸，然后再将它们运往最终的地点。

对 Park 来说，维持一座如此繁忙的采石场的生产率和成本效益至关重要，他说选择沃尔沃的主要原因之一便是看中它们的燃油效率。“我们从 2012 年五月开始使用沃尔沃设备，以希望节省燃料成本。我听许多人说过，与其他公司



挖掘机往卡车上装载石料



现场的三辆 A40F 铰链式卡车之一

我们极其重视安全



Bo-kwang Industry 首席执行官 Byung-young Park



操作员 Kyoo-sung Cho

相比，沃尔沃机器具有出色的燃油效率。此外，EC700C 挖掘机还是一款非常好、高效和强大的机器。”

从管理角度来说，安全和效率与采石场的平稳运行息息相关，但对操作员来说，舒适才是他们最期望的。Cho 欣赏驾驶室提供的舒适性，尤其是考虑到他要在方向盘后度过每个工作日。“操作杆非常流畅并易于控制，而且因为它比其他机器都更安静，使用起来也不感到那么疲惫。”

在采石场工作了四年之后，Cho 对沃尔沃机器深感折服，他觉得它们宽敞、安全并舒适——对那些每天要面对这种潜在危险的工作环境所带来的挑战的操作员来说，这些无疑是理想的性能。☑

访问《沃尔沃精神》网站或下载《沃尔沃精神》iPhone、iPad 和 Android 应用以观看来自采石场的视频报道

硕果累累的 合作

修建一座新的水库将帮助意大利繁荣的
水果产业更加兴旺 →

撰稿: *John Bayliss*

摄影: *Jennifer Boyles*

意大利北部特伦托自治省的苹果园



Miglioramento Fondiario
财团主席 Carlo Brentari

任务是修建一座专门用于苹果园的人工湖



水库场址之一

意大利北部特伦托自治省的苹果种植业已有超过2,000年的历史。果农大多都是小规模的本地产商，他们的家族事业可以追溯到几个世纪以前。Val di Non 谷底海拔在500到1000米之间，山谷的小气候让当地的苹果拥有独一无二的色彩和尤为清脆的口感。

上世纪八十年代，果农们意识到市场上充斥着实际并非产自这个地区的水果。于是山谷生产商决定为他们的产品注册一个通用名称，以保护正宗的产品。“Melinda”因此成为集体商标，虽然“Melinda”品牌的所有权属于合作社，但合作社的管理和发展政策仍由果农们自己控制。

这项举措确立了苹果在市场上的地位，并在当时全国许多地方都挣扎于经济萧条的情况下为山谷带来了让别人羡慕不已的发展。

水力

但是，与农工业发展一同而来的是生产上的挑战——尤其是在生长季对可靠又规律的水源的需求。

为了满足这些需求，人们在俯瞰 Val di Non 苹果园的山坡上修建了两座巨大的水库。施工从2010年开始，第一座水库位于“七棵落叶松”地区，能容纳300,000立升水，主体工程在2015年完工。

Miglioramento Fondiario 财团（一家致力于改善地区土壤的私人法人实体）主席 Carlo Brentari 说项目正在全面运行。“任务是修建一座专门用于山谷中的苹果园的人工湖。”

这是沃尔沃挖掘机车队大展身手的好时机，为了开辟新的水道，它们移动了将近400,000立方米的土方。水库中的水将从海拔1,100米的高山水源引入。随后重力会创造出调节径流，通过管道送往谷底的苹果园。

“2015年的工作重点将是测试——湖盆需要被填满和清空，以确保一切正常，”Brentari 解释道。“团队希望项目能在2016年三月/四月之前完全投入运营。”三台沃尔沃EC480E系列挖掘机繁忙地进行着项目的这部分工作，其中一台机器购买于2014年末。

新的E系列挖掘机速度更快，燃油消耗更低

量身定制

这款最新型设备异常高效，特别采用沃尔沃独一无二的ECO模式，减少液压系统的流量和压力损失。它还配备了坚固的Stage IV/Tier 4 Final发动机和强化底盘。最后，驾驶室的人体工学设计和运动良好定位的控件为操作员提供了更加舒适的工作环境。

这三台机器——新的 EC480E 挖掘机以及与它一同作业的EC480D和EC250D——从湖盆中挖出土料，再将它们装载到自卸卡车中运往别处。挖掘出的一部分土方被用于水库四周的景观美化，其他材料则被运走加工成其他建筑材料。

总部位于 Fiemme 山谷的建筑管理公司 Misconel 进行了大量的再利用项目。再一次地，沃尔沃车辆（包括一台 L250G 轮式装载机和一台 EC300D 挖掘机）用实际结果证明了自己。公司所有者 Giulio Misconel 说他对沃尔沃建筑设备公司的设备感到非常满意。

“理想是借助高效的机械在规定的时间内完成项目，这也是为什么我们拥有这么多台沃尔沃设备的原因。我们还决定购买最新系列的机器——新的E系列挖掘机能满足项目需求，与其他同类机器相比，它们的速度

更快，燃油消耗更低。”

匹配沃尔沃的高品质、安全和环保价值，Misconel 说他非常清楚这个地区被联合国教科文组织 (UNESCO) 列入了“世界文化遗产名录”。Fiemme 山谷主办了三次世界级的竞速滑雪锦标赛，Misconel 也参与了开发新的滑雪道、跳台和其他旅游设施的工作。“我们做的每一件事都是为了重建更优良的环境，保存现有的自然景观，”他解释道。

苹果交易额

生态可持续性一直都是这个地区苹果栽培产业成功的关键。每年有超过300,000吨的Val di Non苹果被采摘下来。这相当于Trentino地区苹果产量的超过60%、整个意大利苹果产量的10%以及整个欧洲苹果产量的5%。

这里产出的Melinda苹果大约有四分之一用于出口。这也使得财团的年度总营业额增长到将近1.6亿欧元。“七棵落叶松”水库和相关的水池将保证未来的成功。☒

访问《沃尔沃精神》网站或下载《沃尔沃精神》应用以观看视频报道



与他们的 钢铁相称

一家家族企业和经营公司已经有超过40年的
使用沃尔沃机器的经验 →

撰稿: Cathy Smith

摄影: Erik Luntang



André Simon 首席执行官 Jean-Paul Simon (左) 与沃尔沃建筑设备公司经销商 Payant PACA 的 Olivier Marziano 在一起



散 装货船“Diamantina”号从美国弗吉尼亚州沿海城市诺福克出发，跨越大西洋，最终停靠到法国滨海福斯港口的深水码头上。巨大的起重机将船上 80,000 吨的煤炭吊起运到码头边，等待被投入距离码头只有一百米的庞大 ArcelorMittal 炼钢厂的熔炉里。

地中海海岸的这一段与附近的别致海岸（尼斯和圣特罗佩）相差甚远，虽然这里可能称不上风景秀丽，但它却同样地令人着迷。

锈迹斑斑的输送机构成一张庞大的网络，将煤炭运往长期存放仓库，在那里，沃尔沃 L180G 轮式装载机将煤炭舀起，堆成一座座小山，机器攀爬到令人担忧的陡坡上，将煤炭塑造成近 10 米高的煤堆。

在另一座仓库里也遍布着相似的精心塑造出的金字塔，但这是矿物粉末，红色与橙色相间的氧化亚铁会让人想起过于旺盛的香料市场。

“炼钢与烹饪很相似——你需要一些这种材料，一些那种材料，” 工场经理 Bruno Gilles 说道。

但这里的一切都是以海量计的。每年，八百万吨煤

炭和矿物被从码头送往钢厂，整体运作由一家本地公司 André Simon SARL 执行。

自从它在 1972 年获得管理这片供矿场的合同以来，公司只购买过沃尔沃机器——至今已经购买了大约共 300 台。

灵活性

“这里的机器要承担艰巨的任务。有些机器要一年 365 天、一天 24 小时地工作。这是一项艰苦的任务，覆满灰尘，”

公司所有者 Jean-Paul Simon 说道。“这也是为什么我们从最初便选择在这个工场使用沃尔沃的原因。它们的设备高效又灵活。”

鉴于机器的大量磨损，公司每隔两年便要更换一次设备。最近的订单是订购两台轮式装载机（L120H 和 L220H 型），现在这两

台机器都已经在 ArcelorMittal 焦化厂和炼钢炉进行繁重的装载和卸载工作。

这里生产的扁钢将被用于汽车行业，以及制造钢管和食品罐。2009 年，钢铁工业的萧条给 Simon 的公司带来了“猛烈”（用他自己的话说）的影响。“在 2009 年第一季度，我

每台机器都有自己的具体任务

们在一夜间损失了 50% 的业务，” 他说。但是现在，公司已经恢复到了好于危机前的水平，Simon 也能够大松了一口气。

“我们现在已经恢复过来，但我们生存在一个与世界经济息息相关、竞争更加激烈的行业里——线性化程度越来越低，” Simon 解释道。

工场依赖于机器的效率，当所有机器都开回他办公室外的庭院时（一队操作员完成早班，准备与下一班人员交接），Simon 显然对这支由 11 台沃尔沃机器组成的车队感到无比自豪。

量身定制

每台机器都有自己的具体任务：L50E 在炼钢厂内更紧凑的空间里作业，L180G 堆积煤炭和矿物，L220H 则负责装载卡车。“L120H 是杂务工——它每项任务都会承担一点，” Simon 说道。

将机器出售给公司的本地经销商 Payant PACA (Provence-Alpes-Côte d'Azur) 的商务总监 Olivier Marziano 很高兴能够获得一个如此著名的客户，这对沃尔沃建筑设备公司也是一种展示。“来到 Fos 港口的访客能看到我们

的机器，然后给我们带来更多客户，” Marziano 说道。“每台机器最终都会给我们带来一个新的客户。”

但他并不满足于已有的成就，他努力学习 Simon 业务的复杂性。

可靠性

“这个公司是一个非常长久的客户，选择我们是因为我们认真对待业务，” Marziano 说道。“当机器需要全天候运行时（就像 Simon 的一些机器），你负担不起机器发生故障。你需要可靠并舒适的机器，因为他的操作员要在艰苦的环境中通宵工作。”

Jean-Paul Simon 说他会定期被沃尔沃建筑设备公司的竞争对手接洽，他们都热切地想要参与这项庞大的业务。但是，他解释道，他的父亲 André 在四十多年前从沃尔沃开始，自那时起公司便一直忠诚于沃尔沃品牌。

“我们非常依赖沃尔沃品牌，” 他说，然后又戏谑地补充道：“虽然有些竞争对手可能希望我们改掉这种习惯。”

访问《沃尔沃精神》网站或下载《沃尔沃精神》应用以观看来自工厂的视频报道

我们非常依赖沃尔沃品牌



大师级别

历届冠军热情地推荐人们参加下一届“沃尔沃建筑设备公司大师赛”

撰稿: Tony Lawrence

从左侧起: Mark Armsworth, Matthew Needham, Billy Heywood, Chris Walker

如果任何一位维修技术员或零件专家还在考虑是否要参加“2015-16年沃尔沃建筑设备公司大师赛 (Volvo CE Masters)”，Chris Walker 对他们都只有四个字的建议：“放手一搏！”

Walker 是生活在英国西北部沃灵顿的一位零件专家，他是沃尔沃建筑设备公司英国团队的成员，并赢得过2013-14年“大师赛”。他对比赛记忆犹新，仿佛就发生在昨天一般。

“比赛令人感到应接不暇——我在过程中学到了许多，”他说。“我学到的东西现在都应用到了我的日常工作里。这是一次令人陶醉的体验，将来自世界其他地区、从事相同工作的人们聚集在一起，这让人非常愉快——同时也是我经历过的最激烈的事情之一。”

如果任何人问他们是否应该参赛，我都会说：不要犹豫了——今天就去报名！”

宝贵的财富

Walker 对比赛（他与团队领队 Mark Armsworth 以及

他在沃灵顿的同事和好友 Billy Heywood 和 Matthew Needham 一起赢得了比赛）的热情让赛事发言人 Johan Klacksell 感到高兴。

Klacksell（沃尔沃建筑设备公司全球竞争力培养部门系统和媒体经理）是今年赛事筹办团队的成员，今年的比赛将从2015年8月开始，持续将近13个月。

“上一次我们有大约2,500名参赛者，这次我们希望能做得更好，”他说。“这是一项伟大的竞赛，并且仍在壮大。”

当然，比赛很有趣、令人兴奋并且有教育性，但它也展现了我们的维修和零件人员的专业与热情——对不断提高技术的渴望，他们是沃尔沃建筑设备公司业务无比宝贵的资产。”

1990年启动的“大师赛”是一项个人比赛，还不是团体赛事，允许沃尔沃建筑设备公司授权经销商的所有零件和维修技术员参赛。在首轮比赛中，经销商级别的选手以个人形式参赛，在线回答理论问题。→



Matthew Needham Billy Heywood



Chris Walker



Billy Heywood Matthew Needham



Matthew Needham



2013-14 年度颁奖晚宴在瑞典埃斯基尔斯蒂纳举行

获胜者随后组成团队，并要随着赛事的发展应对理论和实践测试。在全国、枢纽和地区级比赛中面对理论和实践考验，直到每个地区——美洲、APAC（亚太地区）、中国和 EMEA（欧洲、中东和非洲）——都只剩两支队伍获得参加在瑞典埃斯基尔斯蒂纳举行的总决赛的资格为止。

寻找故障

除了展示他们的技术和知识以外，参赛者还必须在工作中展示出专业性以及对沃尔沃核心价值“品质、安全和环保”的承诺。

许多活动涉及到寻找各种机器中的隐藏故障。

“Billy、Matt 和我是认识很久的伙伴。随着每轮比赛的进行，我们变得越来越兴奋，” Walker 回忆道。“我以前曾参加过比赛，但从未超出过英国决赛。这次我们成为全国冠军，并在接下来的比赛中前往德国和瑞典。当进入决赛时，我们都欣喜若狂。但当我们在在一台机器

上出现失误时——我们找到了故障，但是毛细管卡在了铰链里，造成燃料泄露——我们以为自己已经输掉了比赛。幸运的是，我们正确地处理了这个问题，所以它并没有成为胜负的关键。

不要犹豫——立即注册！

“我一直都想来到瑞典，亲身感受那里的沃尔沃建筑设备公司是如何运营的。我们在那里一共度过了一个星期，得到了非常好的照顾——我们甚至有机会去大海上钓螃蟹。

“当我离开时，我带走的是巨大的个人成就感。从那时起，Matt 便成为了英国的产品专家。

“当我加入沃尔沃时，我只是负责打扫庭院和在仓库里帮忙。现在我却赢得了‘大师赛’，这太了不起了。未来我希望成为零件主管，管理这个部门。”

访问 www.volvocemasters.com 以了解如何参加 2015-16 年度比赛

“建筑气候挑战”是沃尔沃建筑设备公司对世界自然基金会 (WWF) 的“气候拯救者”计划承诺的一部分。



欢迎了解“建筑气候挑战”倡议

“建筑气候挑战”由沃尔沃建筑设备公司发起，旨在推动建筑行业的环保意识。我们的目标是在行业代表、学术专家和政府官员之间建立对话、为新的研究项目提供资金以及分享现有的知识和资源，为我们的后代改变这个行业。

沃尔沃建筑设备公司一直致力于减少其产品和设施的危害排放。但气候变化问题过于庞大，无法仅凭一家公司的资源解决。正如前任沃尔沃集团总裁兼首席执行官 Pehr G. Gyllenhammar 在 1972 年总结的一样：“我们是问题的一部分——但我们也是解决方案的一部分。”

在这里阅读有关“建筑气候挑战”的更多内容：constructionclimatechallenge.com



设计成果

沃尔沃建筑设备公司位于德国北部哈梅林的工厂迎难而上，勇敢面对从头开始设计一款新机器（DD105 沥青压实机）的罕见挑战。

撰稿：Nigel Griffiths

虽然三年的研发涉及到了整个沃尔沃设计部门的投入，但当 DD105 沥青压实机在巴黎 Intermat 展会上首次亮相时，机身一侧却牢牢地印有“哈梅林制造”（Made in Hamelin）的标记。产品开发团队调动了全世界的沃尔沃资产，但主要灵感和工程专业知识却是来自公司在哈梅林（这座历史小镇因中世纪的“花衣魔笛手”而闻名）工厂的内部人员。

“2012年初，当我们分析竞争对手的产品时，我们发现市场上有空间让我们推出新的沃尔沃产品系列。于是我们开始设计新的机器，”系统工程师 Michael Kreische 解释道。“从零开始让我们能够坐下来，讨论车主和操作人员真正需要什么。”

最终的成果便是 DD105——10吨位的双钢轮振动沥青压实机。“这是欧洲市场上第一款全新一代的沥青压实机，”高级全球市场兼产品投放经理——来自 Bittenfeld 的 David Herwarth 说道。“它们的目标是将行业领先的燃油效率与高生产力和性能结合到一起。

设计视角

沥青压实机被用在新路面整理最后的决定性阶段。从功能和美观方面考虑，最后的效果必须完美无缺。

沃尔沃建筑设备公司哈梅林工厂的工人们已经有超过65年的建造路面铺设机器的经验，这里是杰出工程设计的行业中心。

哈梅林设计工程师们靶定的主要特点是操作员能见度、可服务性以及当然的燃油效率。“沥青压实机的操作员必须能够清楚地看见前后的圆筒镇压器和喷淋系统。任何污染都可能毁掉路面最终效果，”产品经理 Antonio Romao 解释道。

“在概念阶段，我们的工程师考虑到了许多重要的设计问题，例如将发动机放在驾驶室后以减少噪音和振动，以及最重要的提高操作员的视线。一个主要设计特点是使用了车架导框和无支柱的前风挡，让操作员拥有不受阻挡的视野。”

另一个重要的设计考虑是操作员控制和舒适度。宽大的曲面玻璃提供了对下方滚筒和喷杆的不受阻挡的极佳能见度，从而保证了滚压精确度。操作员座椅能够滑动或旋转，以根据要求来进一步提高能见度。

为了方便维护人员接触关键发动机部件，工程师还为驾驶室后方的发动机设计了一个提升式发动机罩。驾驶室内部的填充地面进一步减小振动，将操作员疲劳降至最低。

样机

DD105设计过程的一个重要特点是我们用木头制作了一个全尺寸原型。“这让我们能够评估实际的大小和空间，”沃尔沃建筑设备公司设计总监 Sidney Levy 说道。“它让我们能够迅速解决许多设计问题，提出一些新的想法。这种运用让设计师能够检查操作员视线。它甚至显示出操作员需要多迈几步才能进入驾驶室。”

在三年的研发工作阶段，设计团队依靠远至印度和美国的各种沃尔沃资源来帮助从各个方面开发 DD105，例如发动机、驾驶室设计和软件。

燃油效率是一项重要考虑——DD105配备了先进的 Stage IV 沃尔沃 D3.8 发动机，它能在优化燃油消耗的同时最小化噪音和排放。ECO 模式减少多达 30% 的燃油消耗，并且不会影响机器性能。自动闲置功能可在五秒后自动将发动机转速降低到空转。→



DD105 的数字图像



沃尔沃建筑设备公司
设计总监 Sidney Levy



它毋庸置疑出自沃尔沃



DD105 的全尺寸原型



产品经理 Antonio Romao (左) 和
系统工程师 Michael Kreische

Michael Kreische 和 Antonio Romao 照片拍摄: © Heinz-Joachim Petrus

此外，滚筒上还采用了新的振动器系统和偏心设计，消耗动力更少，对操作员也更安静。振动器的振幅可以根据路面应用定制。

终端用户

在设计沥青滚筒时，除了安全和燃油效率之外，人机工程和用户体验也一直都是任何一位沃尔沃设计师的核心考虑，” Levy 补充道。

“在开发 DD105 的过程中，重要的是理解驾驶室内部的

用户移动模式，并最终将这种模式反映在设计中。滑动座椅和易于打开的车窗等特点将保证操作员效率和舒适性，即使是在苛刻的天气条件下。

“在 DD105 的设计中，我们延续了我们重新处理黄灰比例的方法，在车身上添加了更多特征，让它看起来更有活力，从视觉上匹配它的性能。你几乎觉得你能看到它的运行，” Levy 说道。“从功能性和时代性方面来说，沃尔沃建筑设备公司设计团队为 DD105 打造出了一项不同寻常的设计。它毋庸置疑出自沃尔沃。”

高生产率 的摊铺



沃尔沃建筑设备公司生产的 P8720 ABG 摊铺机适用于坚硬路面施工场合，集高生产率和精准的摊铺性能于一身。该款摊铺机配备双夯锤熨平板，最大铺层厚度可达 400 毫米，摊铺宽度达到 9 米，均居业内领先水平，为您带来无与伦比的预压实效果。P8720B 设计用于水泥稳定碎石基层材料，摊铺密度高，并实现出色的持续摊铺。

沃尔沃 P8720B ABG 摊铺机：料流平稳顺畅，确保持续摊铺。

www.volvoce.com



视频

http://opn.to/a/SP_PAV-B_Bzh





完美表现

哈梅林不仅因为传说中的“花衣魔笛手”而著名——也因为它的工程实力而广为人知（作为沃尔沃建筑设备公司的主要制造中心之一）→

撰稿: Nigel Griffiths



工厂是一座全球卓越中心

摄影: Heinz-Joachim Petrus



总经理 Dirk Heusing

沃尔沃工厂坐落在德国北部风景如画的中世纪小镇哈梅林，距区域首府汉诺威市只有45分钟车程。德国工程技术和能力世界闻名，哈梅林工厂在超过65年的时间里一直生产着最高品质的路面铺设机械。前身曾是ABG (Allgemeine Baumaschinen-Gesellschaft mbH)，哈梅林工厂在2007年被沃尔沃建筑设备公司收购，这里是沥青摊铺机和压实机设计与制造的全球卓越中心。

工厂经过了大规模的改建，新增83,000平方米空间，并将培训中心面积扩至120,000平方米。为了与全球沃尔沃网络接轨，工厂还引进了新的IT系统。

转变

经验丰富的工人们学会了新的沃尔沃生产和质量控制方法。对工厂的500名高素质工人来说，调整为沃尔沃工作方式是一项挑战，但这种转变也将工厂带到了一个更高的层次。

工厂从本地社区获得稳定的劳动力。

“哈梅林工厂的特别优势是它的人员，”总经理Dirk Heusing说道。“工程设计、高制造和购买标准被世代相传。我们的员工有非常高的积极性和技术能力。除了正式培训之外，年轻的员工也从他们的资深同事身上学到技能和经验。我们的员工对公司及其产品有着非常密切的认同感，这也是我们的一大优势。”

“质量、可靠性和安全是一种生活方式，”Heusing说道。“每个人都清楚规定的标准——对于那些工作在这里的人来说，这只是正常的做事方式而已。”

沃尔沃哈梅林工厂通过内部生产来确保关键组件的质量。事实上，工厂需要为各款产品生产超过18,000种现用零件。其中包括摊铺机的核心组件熨平板，全世界的摊铺承包商都高度重视这一组件的性能。

多年以来，产品开发一直着重于不断改进设备可靠性、驾驶员舒适度和环境相关方面。环境保护是一个重点，我们已经在降低燃油消耗、噪音水平和排放方面取得了进展。

完善的质量管理系统、SAP辅助（系统、应用和产品）生产规划、严格的制造过程控制以及全功能最终测试都突显了沃尔沃的质量标准。

“我们生产完全满足我们客户要求的产品，”Heusing说道。“通过这种方式，我们的摊铺机和压实机装配线能够发挥最佳能力。”

春季热潮

工厂的产品向全世界提供，生产朝着高灵活度和低产量的方向发展。路面铺设是一项季节性活动，多达70%的工厂生产都在每年的上半年进行。

“在其他月份里我们需要高度灵活的劳动力，我们通

过时间补助来补偿繁忙时期，”Heusing解释道。“我们利用空闲时段来进行额外培训和改进技能。我们尤为重视员工培训和发展，并建立了完善的学徒制度。”

Heusing对他们的学徒制度尤其骄傲，本身便是以学徒身份进入工厂，他逐渐发展到了今天的位置。“我们的培训计划确保未来的工人们做好充分准备，帮助工厂未来的成功和发展，”他说道。

哈梅林工厂的现代客户服务和培训中心提供全面的产品培训课程和技术建议。这里培训了来自全欧洲和其他地方的维修培训师和技术员、机器操作员以及摊铺专家。

培训计划还能让哈梅林的工程师们与道路建设队伍保持经常的联系，获得对于产品设计的宝贵反馈。

定制化服务是哈梅林工作的一个重要方面，工厂研发出许多针对特殊应用的定制机械，从倾斜路面到要求严苛的路面修整以及高性能项目。

每个地区都有不一样的路面铺设要求——复杂应用、艰苦环境或是特殊功能。工厂组建了跨职能团队来制定解决方案，客户、经销商和供应商都被邀请参与其中。

“我们经常需要提供非标准解决方案，”Heusing补充道。“我们在工程技术和路面铺设的世界间搭建起一座桥梁。我们的人员经培训能够根据客户的需求改变技术。我们根据一般概念进行量身定制。”

头条新闻

2014年，沃尔沃哈梅林工厂受邀帮助重新铺设新加坡F1大奖赛的赛道。

新加坡大奖赛是在滨海湾附近的一条街区赛道上进行。路面必须使用高性能的沥青混合物、在比赛前两周重新铺设完成。路面必须让320公里/小时的F1赛车感到绝对平坦。

本地承包商调动了两台沃尔沃摊铺机来完成这项工作，沃尔沃哈梅林工厂为他们准备了两台配备VB 78 ETC熨平板的ABG6820履带式摊铺机（宽度达到8米）。

滨海湾赛道的路面整修工作在一周内便顺利完成，施工人员和沃尔沃机器在午夜到凌晨5点间工作，为九月的大奖赛创造出完美的路面，在这场比赛中，英国车手刘易斯·汉密尔顿 (Lewis Hamilton) 击败德国车手塞巴斯蒂安·维泰尔 (Sebastian Vettel)，最先通过了终点线。

另一项登上头条的路面整修项目涉及到了英国盖特威克机场——全世界最忙碌的单跑道商业机场——的跑道。这项工作每隔11年便要重复一次，并且施工必须在夜间进行，以避免关闭机场。

从2012年三月到十二月，沃尔沃机器在探照灯的照耀下工作，拆除了老旧的跑道路面，更换为新的优质沥青，期间没有造成任何航班中断。

沃尔沃建筑设备中国

☎ 4000-525-168

www.volvoce.com.cn

路无止境 关爱随行



CSA 客户支持协议

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到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



掌舵

沃尔沃环球帆船赛首席执行官 Knut Frostad 展现他对比赛的热情，并为我们展望了这项赛事的未来 →

撰稿: Julia Brandon

沃尔沃环球帆船赛首席执行官 Knut Frostad (右数第二) 在中国三亚抽出时间参加“极限 40” 双体帆船赛
© Maria Muina/MAPFRE

“沃尔沃环球帆船赛是你能在地球上找到的最终挑战，” Knut Frostad 毫不犹豫地说。“它结合了大量的体育和户外运动，需要参赛者与其他人密切合作，而后者本身便是每个人类都要面对的最大挑战之一。我认为这种组合是如此独一无二，以至于没有任何事能与它相比。”

曾在1993到2006年期间四次亲自参加比赛（两次作为船长，两次作为船员），今年48岁的Frostad自信地担任着首席执行官的职务，他拥有足够的智慧来提供明智的建议。拥有多年作为专业航海员的经验，并参加过1988年首尔和1992年巴塞罗那奥运会，Frosta仍保留着他对这项运动——尤其是比赛——最初的所有热情。

Frosta依旧对赛事的庞大规模、参赛船队面临的无法想象的压力以及九个月的船上生活给参赛选手们带来的几乎难以忍受的艰苦条件而感到狂热，他对接受这项挑战的人充满敬意，他认为“对海洋和户外运动的热情”以及“自我意识”是在比赛中生存的关键。

痴迷

“比赛让你又爱又恨——就像是同时要维持婚姻和做好一份非常艰难的工作一样，2446小时无休止，”他开玩笑地说道。

玩笑归玩笑，Frostad对比赛充满了强烈的兴趣，并为它的所有跌宕起伏和刺激而痴迷。“它有些像毒品——你每天二十四小时服药，连续几个月，你会沉迷于其中，然后一次又一次不断地重做这件事。你永远都希望赢得比赛，再次参赛以取得更好的成绩，但这也是一种独一无二的体验：高度精神紧张、环游世界的巨大挑战，以及最重要的，尽可能取得好成绩。这是一项伟大的人类壮举。你会发现有关自己的很多事，如何与其他人互动，以及如何在各种陆地上根本不可能经历的环境中推动自己超越极限。对我来说，这非常有满足感。”

在挪威出生和长大，Frostad在靠近大海的地方成长，他从一名充满激情的运动员成功转变为成就不俗的商人和励志演讲家。他将自己的领导能力归功于他作为船长的生涯。

无处躲藏

“在沃尔沃环球帆船赛中担任赛艇船长并做好这份工作，这可能是我最大的成就，我的余生都将从这段经历中学习和受益。”

“当你在船上时，你没有办公室或头衔来将你与其他人分隔开。你是团队的一部分，他们清楚地知道你擅长什

比赛让你又爱又恨



Frostad (右) 与气象学家 Marcel Van Triest 查看天气
© Ainhua Sanchez/沃尔沃环球帆船赛



Frostad 向职业及业余混合赛 (ProAm Races) 的贵宾们致辞
© Amalia Infante/沃尔沃环球帆船赛

么，你不擅长什么。这是一个无比真实的环境，你只需要做好你的工作，如果你做不到，别人会看得非常清楚，你也无法继续留在比赛中。”

在说到日常比赛策略、管理和规划时，Frostad 自认为是一个愿意亲身实践的人，热衷于参与所有细节和全局计划。他的身上融合了商业远见和体育精神，他帮助在2014-15和2017-18年沃尔沃环球帆船赛中引进全新的一体式帆船。

在认识到全球金融危机背景下的改变和提高需求后，采用新帆船的推动力来自有关赛事金融状况的重大改变需要（并非从设计角度考虑）。“这更多地是我们另一个目标的结果，” Frostad 解释道。

挣扎于获得大规模的赞助，帆船在比赛中损坏过重，同时还要面对无法支撑的船队成本，前进的唯一方式便是做出一些“根本的改变”，他说。在经过这些调整后，船队费用降低了50%。

公平竞争

“通过采用一体式帆船，我们还创造了许多其他积极的影响，” Frostad 解释道。“这种设计提高了帆船的可靠性，让它们更坚固。新公司更加有兴趣参加比赛，因为他们意识到他们可以至少通过与其他人相同的工具来参加比赛，不至于落后太多。”

“我们也让比赛更适合女性参加——之前的帆船对体力要求过高。我们改进了船上的媒体设备，在设计帆船之前便开始考虑电视要求，而不是事后才想起来。就像所有体育运动一样，这是一个艰难的过程，因为人们习惯于事情按照一定的方式发展，他们不喜欢看到改变，但今天每个人都感到开心。”

结果是令人震惊的，船帆破损情况明显降低，赢得每段赛程的船队成绩更加贴近，让赛况变得更加惊心动魄。这也导致了观众兴趣的激增，并提高了公众对于比赛的整体体验。→

在各种陆地上根本不可能经历的环境中推动自己超越极限



Frostad 为新西兰奥克兰赛事村致开幕辞
© Almha Sanchez/沃尔沃环球帆船赛



Claudio Luca Piazzi 在新的沃尔沃 L250G 轮式装载机的驾驶室内

更宽阔的眼界

在将赛事带出经济停滞的困境、重焕竞争力生机之后，Frostad 认为比赛的未来在于全球扩张以及建立它的媒体潜力。

“我们今年对中国的巨大投资正开始获得回报，”他说。“我们已在中国的媒体中获得了巨大的关注，这也是我们将继续努力的一个方面，因为中国对我们的发展尤为重要。”

至于新的赛段，我们将专注于中国和东南亚，也有可能在中东地区开辟新赛段。世界其他地方的情况仍大体相似，但在下一期报道中你们会看到我们前往英国加的夫，将这里设为一个赛段，我们上一次来到英国还是在 2005-6 年，所以现在也是时候让比赛回到英国了。

“但我认为未来比赛的最大改变将更多地着重在通讯和媒体上，”他补充道。“我们将更接近于一项直播活动，公众可以从他们的电话和 iPad 直接连线到帆船上，并获得实时的赛况更新。在更快的船上卫星传播的帮助

下，我认为比赛将继续演变，我们只需要设法让比赛内容对观众更有吸引力即可。

“我希望未来我们能看到来自巴西、意大利和英国的船队参赛，这将帮助培养这些市场的观众对比赛的兴趣。”

Frostad 现在还是一名业余皮划艇爱好者，并时不时享受滑雪的乐趣，自从退役以来，他一直通过船队间接地参与比赛。比赛仍让他感到启发、活力和敬畏，他也仍拥有在比赛中获得的体育和生活经验。

“我现在最大的爱好之一是收集人们的名句，因为我觉得你永远都能从其中学到一些东西，”他说。“这很简单，但却能带来不同。我遇到了许多优秀的人，他们做了许多伟大的事，但在你的一生里‘伟大’的定义是不断变化的——开始时伟大可能意味着比赛，后来它可能变成人道主义事业，所以伟大是随着生活不断变化和演变的。”

未来比赛的最大变化将更多地着重在通讯上

访问 volvoceanrace.com 以观看有关比赛的实时新闻和视频

意大利任务

顶级的机器是这位轮式装载机专家的动力

撰稿: John Bayliss

摄影: Jennifer Boyles

虽然 35 岁的 Claudio Luca Piazzi 对驾驶汽车和摩托车也充满热情，但他最喜欢的机器却是新的沃尔沃 L250G 轮式装载机。事实上，他说这台机器彻底改变了他在 Misconel 建筑公司（位于意大利北部卡瓦莱塞）的工作。

Misconel 设在 Fiemme 山谷的办公室是公司在整个意大利北部所有项目的枢纽。除了建筑和土方作业之外，公司核心业务的一个重要部分是将原材料加工成不同的产品，例如沥青。Piazzi 便是这个领域的轮式装载机首席专家。

来自 Misconel 许多不同的通用建筑和土地整理合同的材料被自卸卡车运回 Cavalese，随后被加工成各种产品，例如砂石或碎石。Piazzi 坐在他的 L250G 轮式装载机中，上下挥舞着巨大的铲斗搬运着堆积如山的土方，这些材料可能正等待加工，或者已经被转变成了建筑原材料。

打桩机

在对土方原料进行压实机处理前，Piazzi 帮助对各种材料进行分类。他解释说，轮式装载机的高效动力传动系统让

他的任务变得更加流畅，并且它还具备适应这个繁忙的工作场的机械操作性。

在帮助缩小高耸的材料堆（来自项目现场）的同时，他还忙于将已加工过的建筑原材料堆积成一座座小山。现场的风光时刻在改变。

L250G 的重型车轴提供高转矩，满足运营的高生产力需求。设计减轻了车辆压力，延长了车辆的工作寿命。

Piazzì 说沃尔沃设备是在这种艰苦的工作环境中移动大量材料的完美选择。L250G 比之前的型号有更大的铲斗尺寸，也更加强大。沃尔沃 Z 型杆联动装置具有较高的掘起力，因此，无论处理的是哪种材料，它都能提供重载所需的动力。

技术允许操作员非常迅速地 装载和处理材料。

“我非常喜欢这款奇妙的新型号，” Piazzì 热情地说。“在这款新的 L250G 到来之后，我们替换下了一款自卸卡车和另一台轮式装载机，它让操作变得更加高效。我们可以用这台机器做任何事。”

他对驾驶室格外满意。“技术允许操作员非常迅速地装载和处理材料。而 OptiShift 让这一切变得更快——我喜欢快速的工作方式，” Piazzì 说道，他还补充说驾驶室能帮助缓解日常任务的压力与紧张。

运动健将

Piazzì 和他的妻子（也在 Misconel 工作）结婚已经六年了。他一直居住在 Fiemme 山谷（位于意大利高耸的白云石山脉上），在夏季和冬季，这里都是非常受欢迎的旅游目的地。除了享受各种各样的本地活动之外，Piazzì 还喜欢这里距特兰托只有 50 分钟车程、距维罗那只有 90 分钟车程的便利。

考虑到居住的地方旁边便是白云石山脉间数百公里的滑雪道，冬季运动理所当然地成为了他最钟爱的活动。当 Piazzì 没在滑雪或骑摩托车的时候，他还喜欢跑步。他对建筑的热情也延伸到了他的私人生活中，他经常会抽出时间参与一些小型建筑和机械项目。

音乐是他放松的另一种方式：“我听各种风格的音乐，从古典到摇滚，决定于我的情绪或当时的环境。”家与工作地点之间只有一段短暂的路程，工作时还能操作一台非常高效和舒适的 L250G 轮式装载机，Piazzì 也同意他的工作/生活平衡真的很不错。☑



沃尔沃 L250G 轮式装载机的铲斗比之前的型号更大



访问《沃尔沃精神》网站或下载《沃尔沃精神》应用以观看视频报道

更多内容

现在有更多方式可以观看《沃尔沃精神》



适用于所有 Android 和 iOS 设备。下载应用，或访问网站以查看更多内容，包括独家视频

下载到您的桌面•下载到您的手机•下载到您的平板电脑

volvospiritmagazine.com

亲爱的， 我把

装载机 缩小了

LEGO® Technic 模型证明并不适合放在户外玩耍。



视频

从一段关于LEGO® Technic的新视频中可以看出，为了让他们的最新款“迷你奇迹”变得完美无瑕，这支来自全世界最大的玩具制造商的设计团队愿意作出的努力。观看故事详情，请访问 youtube.com/GlobalVolvoCE

Behind the Design
By LEGO® Technic

Volvo Construction Equipment

