

spirit



伙伴关系
经销商发展

美妙的振动
遥控钻孔

清理道路

沃尔沃 EC350EL



100% 纯正沃尔沃

品质非凡，
唯沃适用

沃尔沃纯正保养件

精心设计的沃尔沃纯正保养配件专为您的车队而打造。我们提供范围广泛的一系列产品和服务，全方位满足您的需求 — 最大程度提升机器性能，优化出勤率。保养配件经过千锤百炼般的测试和验证，即使您的机器夜以继日的工作，也能帮助机器维持高性能的可靠操作。联系您当地的经销商以了解保养诀窍。

www.volvocem.com



http://opn.to/a/SP_DealLoc_B

Volvo Construction Equipment



客户满意是我们的座右铭

沃尔沃建筑设备公司的经销商是我们业务的主体，也是公司与购买和操作我们的机器的客户之间的重要桥梁。无论企业规模是大是小，沃尔沃建筑设备公司的经销商自始至终地为我们的客户提供建议和支持，从选择和购买满足他们需求的合适机器，到确保客户能在机器使用寿命中获得需要的服务和养护。

与家族式个体企业（例如法国 Laplace 大理石采石场和它们的两台沃尔沃轮式装载机，第 24 页）合作的经销商对其客户的投入程度与供应大型公司（例如美国的拆迁承包商 FERMA 公司，第 10 页）的经销商是不相上下的。今年早些时候，FERMA 接收了 20 台经沃尔沃建筑设备公司特别改装以迎合公司独特需求的沃尔沃 EC350EL 高臂展挖掘机。整个车队被我们特别喷涂成了 FERMA 特有的绿 — 白配色（见上图）。

如果您需要证明来了解沃尔沃建筑设备公司及其经销商为使客户满意而投入了多少心思，请翻到本期第 21 页，阅读有关我们在中国的沃尔沃建筑设备公司移动服务站的文章。这些服务站皆设在偏远地区的施工现场，在那里能否及时得到配件和维修对于保持工作效率的意义重大。我们的机器性能和售后服务吸引客户回头，随着业务增长而向他们的经销商寻求更多的沃尔沃机器 — 波兰的 UNIKOST 便是这样的一个例子（第 16 页），这个家族经营公司已经变身成全国最大的蘑菇生产商之一。

支持全世界超过 200 个沃尔沃建筑设备公司经销，以实现我们提高客户满意度的目标为己任是沃尔沃建筑设备公司的全球和 EMEA（欧洲、中东和非洲）地区经销商发展总监 Elsie De Nys，“业内消息”对她的采访刊登在本期杂志第 6 页。浏览《沃尔沃精神》网站和应用，观看她的采访视频以及补充本期中其他书面文章的视频报道。



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 © Frank Rogozienki，肖像 © Piet Goethals
VS57 中文版

本期内容

- 3 欢迎信**
客户满意是我们的座右铭
- 6 业内消息**
采访沃尔沃建筑设备公司全球和 EMEA 地区经销商发展总监
- 16 波兰**
获奖企业家投资于沃尔沃机器
- 21 中国**
移动的服务站
- 24 法国**
沃尔沃轮式装载机被委以搬运珍贵的大理石的重任
- 28 瑞典**
聚焦遥控挖掘机
- 32 比利时**
在沃尔沃铺管机的帮助下，天然气从法国流向比利时
- 36 技术**
聚焦沃尔沃建筑设备公司自行研发的冷却剂配方
- 40 英国海外领土**
沃尔沃机器修建的机场迎来第一架飞机
- 42 环境**
未来的电气化采石场
- 45 赞助**
哥德堡马展
- 49 操作员之角**
沃尔沃 EC700 是巴西操作员的首选挖掘机



封面
美国拆迁公司 FERMA 公司拥有和经营的沃尔沃 EC350EL
© Frank Rogozienski
10 美国
定制涂装仅是沃尔沃建筑设备公司为加州的一位客户所做的众多修改之一



24



28



6



32

沃尔沃建筑设备公司《沃尔沃精神》杂志
2015年12月/2016年1月/2月期号：57

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：Julia Brandon; Derrick Butterfield; Sam Cowie;
Julian Gonzalez; Nigel Griffiths; Patricia Kelly; Tony Lawrence; Cathy Smith
摄影：Jennifer Boyles; Piet Goethals; Darrin Henry;
Natalie Hill; Claes Jakobsson; Gustav Mårtensson; Lianne Milton;
Frank Rogozienski; Juha Roininen; Jorma Valkonen



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），或将其存储在数据库检索系统中。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——采用环保纸印制。

经销商发展

Elsie De Nys 是沃尔沃建筑设备公司经销商发展的一股强大推动力 →

撰稿: Cathy Smith

朋友们开玩笑地说她就像安了一块长效电池——他们指的是她充沛的精力和同时处理多个任务的习惯。Elsie De Nys 承认无论是开着拖拉机整修她在佛兰德乡村家中附近的田地，翻修房屋，还是作为全球和 EMEA 地区经销商发展总监主持一场全球电话会议，她确实拥有无尽的精力。

放松时她会参加公司组织的太极和瑜伽课程、旅游、烹饪、享受大自然或是在家里做繁重的体力工作，她将这些作为解除工作疲倦的方法，她的家里养着两匹马、一只狗、两只猫和一群鸡，还有五岁大的女儿与她做伴儿：“她是一个出色的伙伴和帮手，” De Nys 说道。

虽然学的是法律，但 De Nys 却一直被商业的世界所吸引。她的父母经营着比利时海岸上的一家电器公司，她说在她成长的过程中，商业和客户意识方法早已被“填鸭”到她的头脑中，而她也从未忘记以顾客为中心的重要性。她说这是“fil rouge”（法语“相同的思路”），而自从她在 2002 年加入沃尔沃集团以来，这便贯穿在她的整个职业生涯中。

在瑞典的沃尔沃卡车，De Nys 参与了为欧洲的经销商开发销售工具的项目。此后她又为比荷卢经济联盟（比利时、荷兰、卢森堡）的沃尔沃卡车建立网站，鼓励经销商增加自己的网上广告，以使客户能更好地了解他们。她还承担了管理雷诺卡车在法国的国际贸易展的责任。

考验时刻

被她称为“千载难逢的一次经历”的冒险发生在 2009 年，她有机会带领 12 辆雷诺卡车参加一场艰苦的为期四个半月的公路探险，此次路程跨越 21 个国家，从挪威北开普省一直到南非的好望角。虽然享受着挑战，但日以继夜地行驶在公路上也会遇到一些真正的高潮与低谷。遇到极端温度、车队因爆胎而停车、艰难地穿越边境、被困在洪水淹没的泥泞道路上，尽管困难重重，但车队还是抵达了目的地。除了冒险之外，De Nys 说这次经历也让她对

沃尔沃建筑设备公司的许多客户每天都要面对的艰苦条件有了一些了解。

在出发前，De Nys 考取了自己的卡车驾驶执照。“学习驾驶卡车意味着体验你销售的产品，了解客户的需求和他们的条件。但学习驾驶沃尔沃建筑设备公司的产品却不是那么容易——我的花园里可没有一台沃尔沃，但这已经在我的愿望清单上了，”她开玩笑地说道。

那么，该如何超越这样的经历？当然是寻找另一个挑战。这一次的挑战意味着通过沃尔沃财务服务从沃尔沃卡车来到沃尔沃建筑设备公司。原因很简单，因为“这些机器太棒了”Elsie 笑称。

“也许听起来有点俗气，但这些黄色的机器一直都让我感到不可思议——强大又令人印象深刻，我希望有一天我的职业生涯能将我带到沃尔沃建筑设备公司。”

她在沃尔沃建筑设备公司最初担任的是欧洲品牌管理和营销传播主管，现在已成为全球和 EMEA 地区经销商发展总监，她的职位让她能一直坚守她的以客户为中心的原则。从事品牌管理意味着 De Nys 必须要四处游历，与公司在 EMEA（中东、欧洲和非洲）地区的品牌管理团队开展品牌研讨会。正是在这些会议期间的讨论激发了她对经销商发展的兴趣。

在看到了为世界各地的经销商提供更好的支持的潜力之后，De Nys 从担任这个职位起便一直在努力开发“伙伴关系发展计划”，这项计划的目标是拉近制造商与经销商之间的关系。这还涉及到创建经销商运营标准，旨在通过帮助全球超过 200 名沃尔沃建筑设备公司经销商改进客户方法和提高服务一致性，从而提高客户满意度。

“对经销商来说，他们很清楚我们会时刻支持他们，一切都归根到提高客户满意度，”De Nys 解释道。

“可能只是经销商使用了过时的营销材料这样的小事，但它仍会对客户产生影响，”她指出。“或者可能是我们发现了一座零件仓库的运营问题，它的效率可以更高。我们提供更多的指导和帮助，使之变得更好。”合作

伙伴关系是经销商发展的基础

一切都归根于客户满意度



伙伴关系，她说，是公司内经销商发展的基础，不仅仅是帮助经销商提高：沃尔沃建筑设备公司还会评估自己的表现，并不断地改进。

问题解决了

“分析我们的市场参与有助于我们理解作为一家开发、生产和销售建筑及相关行业设备的大型国际公司可能有所滞后的地方。也许存在产品可用性或产品规格问题。这样做的目的是为了我们提供给客户的服务。”

De Nys 说经销商很欢迎这一倡议——“他们想成为讨论的一部分”——她说她得到了跟多积极的反馈，特别是当每个人都意识到为客户提供更好的服务毫无疑问地将有益于招揽回头业务的时候。“你不可能马上建立起一段伙伴关系；它需要时间才能成为一段相互的关系，双方必须投入精力和时间。我们希望与我们的经销商合作伙伴共同发展。”

这些每季度举行的战略性面对面会议是给经销商的一次额外机会，好让制造商知道经销商需要哪些额外支持。

无论沃尔沃建筑设备公司还是经销商都热切地准备好了迎合客户不断变化的支持需求。

“客户需要我们提供高级的服务，因此我们该帮助经销商准备些什么？一些经销商已经开始试行这些计划，其他人可能需要更多的指导和培训以及有关未来期望的更多信息。我们分享我们的经销商的成为客户真正的解决方案提供者的雄心。”

De Nys 每年会组织两次经销商发展委员会——由来自不同市场的八位经销商组成的智囊团围坐在桌子前，讨论那些让他们彻夜难眠的问题。她说这是一个在竞争中保持领先的绝好机会。沃尔沃建筑设备公司，她强调，必须迅速又敏捷——对一家大公司来说，这听起来可比做起来容易。

De Nys 说她自己和她的经销商开发团队对他们做的事情充满热情、活力和无比的投入。高度的相互信任和公开对话，再加上幽默感，她维持和建立了一个富有成效的组合。☒

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

扫清前方的道路

沃尔沃建筑设备公司为一家加州拆迁公司的挖掘机车队进行大范围改装

撰稿: Julian Gonzalez

随着太阳慢慢升上加州森尼维耳市东部的天空，凝滞的空气点燃了不断上升的高温，与这份炙热相配的，则是这座城市孕育了众多高科技巨头（苹果、雅虎、谷歌和微软）的“温床”之声誉。这些高科技公司皆在硅谷社区安置了总部或办公室。

位于旧金山以南40英里（64公里）处，森尼维耳市吸引更多高科技企业前来的雄心从未动摇过。为了给进一步发展腾出空间，拆迁业的全国领导者FERMA公司使用自己技术先进的设备（包括一支沃尔沃EC350EL挖掘机车队）帮助为城市的未来扫清道路。

1963年，四兄弟和一位合作伙伴开创了FERMA现场清理业务。多年来，它已演变成一家开拓工程和拆迁公司，到今天，它已经能够承担拆除从高层结构到小型企业建等所有结构的业务，而目前就有两台EC350EL机器正在谷歌未来的停车场上拆除原有的建筑物。

“我们的专长是高臂展挖掘机——基本来说，它能达到一台机器在所有方向上所能够到的极限，”FERMA公司总裁Marc Ferrari说道。“现在在北美，我们拥有最高臂展的拆卸机，几乎能达到200英尺[60.96米]的高度，”他解释说。“我们现在有七台高臂展机器和一些经过改装以达到超常深度的机器。我们目前还有能延伸到水面下110英尺[33.53米]的机器，它还配备了大量工具来处理各种水下作业。”→



FERMA 的专长是高臂展挖掘机



FERMA 公司总裁 Marc Ferrari

愿景

与它的高科技邻居们相似的是，FERMA 专注于在竞争中保持领先，它的愿景是让行业中的其他竞争者只能望其项背。它的准则是通过使用最新的技术和机械来创造无与伦比的价值，而这也是为什么 Ferrari 最近选择为 FERMA 更换沃尔沃建筑设备公司产品的原因。它的一台 EC350EL 安装了 D13 Tier 4 Final 发动机、新型电动液压控制系统以及沃尔沃建筑设备公司独有的 ECO 模式，可提高9%的燃油效率，而这一结果曾被 Ferrari 认为是不可能实现的。

“我们曾听过其他品牌的一些千奇百怪的承诺，但这个结果却是千真万确的。它们每小时大约消耗八美制加仑 [30.3 升] 燃料，因为我们操作的主要只是工具，我们可以让它们以比大多数其他应用更高的转速运行更长的时间。考虑到我们从事的工作类型和我们使用的工具，我们一直处在顶端，或者说是在超越极限，”他解释说。“因为我们做的是拆迁，现场总会有活动，所以与大约60%到75%的行业标准相比，我们能达到超过90%的工作利用率。这些机器，当它们开启时，它们便是在工作。”第一批的20台沃尔沃 EC350EL 在2015年八月抵达，加入了 Ferrari 已经为 FERMA 经营的 EC480E 高臂展挖掘机的队伍。沃尔沃建筑设备公司经销商 Dan McCausland 承认，让拆迁业的创新者 FERMA 相信未来在于沃尔沃建筑设备公司并不是一件容易的事。

“在美国，沃尔沃建筑设备公司只是从2000年左右才

开始销售挖掘机，” McCausland 说。“在过去几年里，机器走过了一段漫长的道路，这是依靠它的 Tier 4 Final 发动机技术和运行多个连接装置的能力，例如水泥处理器、剪切机、液压破碎锤和铲斗和铲斗爪。现在，操作员可以在驾驶舱里的监视器上编程所有连接装置的液压和不同的流量设置。”

一旦确信了，Ferrari 便开始与本地经销商 VCES 密切合作，指导不熟悉沃尔沃品牌的 FERMA 操作员。

“我们从沃尔沃建筑设备公司和 VCES 得到了大量帮助，帮助我们的操作员熟悉沃尔沃，调整控制器，使它们与操作员已经习惯的方式相似，”他说。

McCausland 补充说，沃尔沃建筑设备公司是拆迁行业的忠实拥护者，无论是它对全国爆破协会 (NDA) 的支持，还是专为迁行业提供的机器。

作为领导公司的第三代家族成员，Ferrari 的创新想法，例如他设计的重型铲斗和铲斗爪连接装置可以抓起小到一英寸 (25.4 毫米) 管道一样的东西，这款设备帮助 FERMA 在2014年的总收入从4000万美元 (大约3500万欧元) 上升到7000万美元 (大约6500万欧元)。

同样令人印象深刻的是，Ferrari 利用自己的创新和沃尔沃 EC350EL 车队，在 FERMA 拆毁的每个现场，回收了平均98.5%的拆下的材料，在拆迁行业，这个数字几乎是前所未有的。

“我们在超越极限。我们从1983年开始进行现场拆迁回收。在推动破碎机技术和将它运用到拆迁业的过程中，

FERMA 用它的新奇想法挑战极限



为停车场清理道路

我们扮演了重要的角色。我们也有移动破碎机、木片切割机及材料分拣机。简单来说，利用所有这些技术，我们已经超越了机械回收的极限，让环境和我们公司的目标能因此受益。我们的设备看起来像普通的机器，但它们已针对我们的需求进行了特别的调整和改装。”

改变一切

就像FERMA用它的创新想法来超越极限一样，沃尔沃建筑设备公司也证明它也可以用同样的办法来让旧金山湾区公司的业务变得更简单、更高效。

“EC350EL有两个摄像头和一个耐用的侧缓冲器。当客户特别需要在安全并受保护的环境中工作时，沃尔沃建筑设备公司总是相当支持。这能说明关于沃尔沃建筑设备公司的很多事，他们是如何尽量让我满意的，”Ferrari说道。“我们还向VCES定制了控制器。现在，我们的机器里有了数字频率的有线收音机。我们取出了原厂音响，装入收音机，将它们与原厂扬声器连接在一起，接入了麦克风和一键对讲的开关控制器，所以现在，操作员可以不用让双手离开挖掘机控制器就能与周围的人交谈。这是一个非常不错安全功能。”

我们得到了 沃尔沃建筑设备 公司的大量帮助

但是，加利福尼亚州对重量的严格限制是绝不通融的，这迫使FERMA必须对EC350EL略作修改，才能将用它在“黄金之州”。

“我们的门槛重量是92,400磅[41,912公斤]，任何在此之下的重量都是合法的，”Ferrari说道。“当我们试运行沃尔沃EC380E时，不加任何定制装置，它的重量是92,000磅（41,730公斤），”他一边解释一边转向了正在未来的谷歌停车场上作业的两台EC350EL。“加上我们的所有修改之后，例如增加保护措施、更重的铲斗和铲斗爪、更大的汽缸以及沃尔沃S系列快速连接器，现在机器的规格刚刚超过90,000磅[40,832公斤]。”

外行人可能很难能辨别出机械的变化。但是Ferrari最明显的修改要求却从几个街区外便能一目了然。沃尔沃建筑设备公司欣然地为整个挖掘机车队喷涂了FERMA特有的绿色与白色相间的外衣。

“他们确实做了一件了不起的工作人们可以轻易地通过FERMA颜色的机器来识别我们的公司。”

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

FERMA的沃尔沃EC350EL
挖掘机车队已经专门改装

操作员 Jaime Lopez

快速发展的行业

波兰的一位企业家已经将一个家族企业发展成为全国最大的
优质蘑菇生产商以及蘑菇种植所需堆肥生产商之一 →

撰稿: Nigel Griffiths

对任何一台机器，这里的工作环境都是充满挑战的



在经过超过 50,000 小时的连续使用后，这台沃尔沃轮式装载机仍处于良好的工作状态



机器要移动数吨的堆肥



Urszula Sztandera-Kardaszynski

波兰小村庄 Skórzec 位于华沙以东 90 公里处，是全国最重要的闭杯蘑菇以及蘑菇种植所需堆肥基质生产商之一的所在地。蘑菇出口到整个欧洲，送往法国、德国、意大利和英国的店铺中。

UNIKOST 是一个家族式集团企业，管理蘑菇生产周期中的各个阶段：从生产高养分堆肥基质到温度与湿度受控的环境下栽培这些精巧的收获品。

2014 年，UNIKOST 庆祝成立 20 周年，随着业务的蒸蒸日上，它的首要任务之一就是建立自己的沃尔沃轮式装载机车队，在超过 15 年的时间里，沃尔沃轮式装载机早已成为它的高效生产过程的核心。

公司投资购买了最新的沃尔沃 L120H 轮式装载机，它现在骄傲地拥有着在波兰售出的第一台同代机器。在 12 个月的时间里，新机器未出现任何技术问题，达到了超过

4,000 小时的工作时间。2015 年 6 月，UNIKOST 接收了第二台 L120H，加上未来将到来的另外两台 L180H 轮式装载机，它的沃尔沃车队便可能完善。

获奖者

2015 年三月，UNIKOST 被波兰顶级财经日报《波兰商业脉动报》(Puls Biznesu) 授予久负盛名的“Gazele Biznesu” (瞪羚企业) 大奖，以表彰公司的出色发展。

这次获奖是对她多年辛勤耕耘的认可，但这位从 1994 年开始经营企业的女企业家的一路并不总是一帆风顺。

“如果我当时就知道我将要面对的问题，我可能永远不会开始，” 企业家 Urszula Sztandera-Kardaszynski 开玩笑称道。“因为我的经验有限，前三年可谓经历了一条陡峭的学习曲线。”

Sztandera-Kardaszynski 广泛游历欧洲和美国，以便向当时的顶级生产商学习食用菌生意的诀窍。她从荷兰引进最新的堆肥技术，以管理用产自当地家禽农场的稻草和鸡粪进行的基础发酵。

发展之痛

在经过一个艰难的初创期之后，企业开始成长，公司决定升级它的搬运设备。2000 年，Sztandera-Kardaszynski 购买了她的最初两台沃尔沃 L120D 轮式装载机。对 UNIKOST 来说，这既是一次重大的投资，也是一个艰难的决定。她记得要权衡复杂的选项，在考虑所有情况之后，她对沃尔沃机器“产生了感觉”，她认为直觉帮助她作出了这个最后证明是非常可靠的投资决定。

“可以肯定这是一个正确的决定，” 她说。“起初我→



堆肥在实验室中接受测试



Leszek Kardaszynski 和公司最新采购的沃尔沃建筑设备公司设备



Jakub Sztandera 在一座培育房中

还认为这项投资过于庞大，但事后我很高兴，因为这些机器带来了更高的生产效率和更少的技术问题和故障。”

堆肥是一个复杂的生物化学过程，不容易控制。UNIKOST有自己的实验室，技术人员每天测试堆肥，以确保正确的稠度。这项工艺会产生一定的气味——并不是所有人都能忍受这种气味，但 Sztandera-Kardaszynski 说她这么多年来已经习惯了这种味道，并称之为“工作的芬芳”。

沃尔沃轮式装载机面临的挑战是要在一个有害的腐蚀性工作环境中作业。每天，机器要移动数吨的发酵堆肥——氨和湿气的有毒混合物。

Sztandera-Kardaszynski 确保机器每天都能被彻底地清洁，工厂有自己设备齐全的维护车间可进行日常维护。十五年过去了，在经过 50,000 多个小时的艰苦工作后，最初购买的两台机器仍处于良好的工作状态。

永不停歇

发酵和堆肥是一个连续的过程，要求沃尔沃机器必须每周七天地两班或三班制运转。目前堆肥工厂雇用了约 80 名员工，以满足这项苛刻的时间表，达到每周生产 1200 吨堆肥的目标。

“拥有一支庞大的沃尔沃轮式装载机车队让生产变得更舒适，帮助在不发生故障的情况下交付高质量产品，” Sztandera-Kardaszynski 说。

她的丈夫 Leszek Kardaszynski 大约在三年前加入了公司，担任物流和投资总监。之前曾是一位高级警官，Kardaszynski 将许多整治措施带到了生产流程中，帮助指导购置设备和在距 UNIKOST 堆肥工厂 10 公里的

地方开发一流的蘑菇栽培设施。Kardaszynski 密切关注着搬运设备的性能，他解释说，他决定投资购买更多的沃尔沃轮式装载机是基于 UNIKOST 长期以来对这些机械的成功体验，以及与沃尔沃建筑设备公司代表的长久合作。

“这些机器高产并且非常耐用，尤其是要在我们这里冬天非常艰难的气候条件下不停歇地工作的时候。它们可以每周七天搬动和转移堆肥，不会出现任何技术问题。此外，这里的工作环境具有高度的腐蚀性，充满氨和湿气，这对任何机器都是一个挑战。”

机器高产并且非常耐用

家族事业

蘑菇工厂 R & J Sztandera 是由 Sztandera-Kardaszynski 的儿子 Robert 和 Jakub 所创建，包含超过 30 间培育房，能提供 30,000 平方米的蘑菇生长空间。工厂每月大约能生产 650 吨蘑菇，是波兰最大的生产商之一。

作为这个家族的第三代蘑菇栽培者，Robert 在 UNIKOST 总部担任主管，而他的弟弟 Jakub 则是蘑菇工厂的总裁，管理着 200 名员工。他们延续了这个由他们的祖父 Danuta 开始的传承了近 40 年的蘑菇生产家族传统（Danuta 目前仍是公司随叫随到的顾问）

在温度和湿度受控的条件下，蘑菇孢子浸渍在高质量的堆肥基质里，大约两个星期之后，便会转变成完美的白蘑菇，随后再经精心挑选和分类，准备运往市场，最终送入整个欧洲的厨房中。

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



沃尔沃建筑设备公司的一个“黄箱”移动服务站

创造性思维

沃尔沃建筑设备公司为它在偏远地区的客户开发移动服务站

在一个像中国这样辽阔的国家里，偏远地区的客户不是总能得到及时的机器维修和备件。广西省经销商总经理向沃尔沃建筑设备公司提出的一项诉求促使沃尔沃决定用改装过的海运集装箱开发移动服务站，诉求是为一个主要客户的快速发展的沃尔沃机器车队提供帮助。

“黄箱”服务站是沃尔沃建筑设备公司副总裁王业

锋的创意结晶，他负责售后市场和客户解决方案，并在 2015 年 5 月提出了这个想法。因为时间宝贵，该项目已在 7 月启动。

风雨无阻

集装箱首先被运到广西（中国南部与越南接壤的地区），这里的雨季可以持续四到五个月。服务站被放在广西平果 →



沃尔沃建筑设备公司可以提供 24 小时的现场服务



广西中南华星机械设备有限公司总经理莫春云与一队沃尔沃建筑设备公司的售后人员



集装箱内



GPAC 副总经理周志强

铝业有限公司 (GPAC) 的现场进行考察，这是一家大型铝矿开采公司，其氧化铝生产量是这个地区最大，每年可生产多达40万吨氧化铝。

公司先是在 2002 年购买了八台沃尔沃铰接式卡车，沃尔沃建筑设备公司很快便成为 GPAC 的首选建筑设备供应商。

“沃尔沃铰接式卡车可以在各种天气下全天候工作，具有出色的效率和油耗性能，” GPAC 副总经理周志强（音译）说道。

目前经营着 64 台沃尔沃铰接式卡车、8 台履带式挖掘机和 8 台轮式装载机，GPAC 每天都要面对车队维护以及在恶劣的条件下保证机器可用性、且不影响生产率的挑战。

问题解决了

周联络了经销商广西中山市华兴机械股份有限公司，以寻求以减少停机时间的解决方案。

“在多次走访 GPAC 后，我们弄清了问题，” 中南华

兴总经理莫春耘（音译）说道。结果便是移动服务站，它也可以作为仓库，使零件和润滑剂能够存储在现场。

“在过去，我们不得不等待零件从上海的仓库运到南宁市[广西省省会]，然后再运到我们的车间，这要大约一周左右，” 周解释说。

延误给公司造成经济损失。但现在零件可以存储在施工现场附近的集装箱里，移动服务站意味着沃尔沃建筑设备公司能够提供 24 小时的现场服务和零件供应。

“设备能及时检查，设备故障可以被扼杀在萌芽中，避免问题升级的可能性，” 周高兴地说道。“这对我们的可持续发展有着重要的意义，因为服务站能极大地提高沃尔沃设备的可用性，减少了零件库存和管理的压力。”

除了削减拥有成本之外，这项计划还有助于保护环境，服务站可以容易地在项目开始时架设，然后在项目完成后拆除。被证明受到客户的好评，创新的“黄箱”正在向全国推广，并在偏远的矿山和工地中大受欢迎，它能在最短的时间内为客户提供全套服务和零件。☑

这项计划有助于保护环境

大理石雕刻的生意

沃尔沃轮式装载机被放心地委以运输巨大的大理石块的重任 →

撰稿: Patricia Kelly

在最近的伦敦之行中，Joseph Laplace 发现装饰皮卡迪利大街上一家家精品店门面的大理石正是来自他的家族世代经营采矿生意的法国比利牛斯山阿吕迪采石场。

时尚巨头爱马仕的东京展厅使用了来自阿吕迪采石场的大理石，与它品味相同的还有海牙的荷兰国务委员会大楼以及巴黎悦华酒店的大堂。阿吕迪大理石还装饰着法国首都最大的公共广场——协和广场——上的石柱。再看看更靠近它的诞生地的地方，阿吕迪大理石让卢尔德圣殿中的祭坛更显高贵典雅——自十九世纪中叶起，卢尔德便是重要的天主教朝圣地，每年都要接待数百万朝圣者。

这些只是产自阿吕迪的大理石的众多归宿中的一部分，阿吕迪大理石的品质让产自这个地区以及法国的大理石的声誉传遍了全世界。

恒久品质

作为一种极其致密、防碎的材料，大理石抗霜冻，可以持续数千年之久。

“每个矿床都有自己的特质和细微差别，就好像签名一样，” Laplace 说道，他的祖父从 1929 年起便开始在比利牛斯山的深山中开采大理石。像他这样的专家能够一眼便认出一块大理石的来源，每块大理石都有它独特的颜色、漩涡和岩脉。“这是一种高尚的材料，”他声称。

Laplace 家族拥有的三座采石场——圣安娜采石场、亨利四世采石场和帕洛玛采石场——都因它们产出的既时尚又受欢迎的灰色大理石而知名。每座采石场的大理石颜色和切割样式都是与众不同的，拥有不同于彼此的颜色和用以区分的标记。

依石而建

依靠比利牛斯山，阿吕迪大理石采石场建于十九世纪，曾经为数百人提供过就业机会。到 20 世纪 50 年代，这里仍有 20 座运营的采石场，但随着时间流逝，采石业开始慢慢衰败。Laplace 和他的儿子 Pierre 还有九名各有所长的员工是仍在开采这些天然石床的少数队伍之一。

27 岁的 Pierre Laplace 是经营这项由父亲传给儿子的



两台沃尔沃轮式装载机被用来移动巨大的大理石块

家族产业的第四代传人，他解释说，选择原料是一门手艺，需要有独到的眼光，而眼光来自经验。

石材需要三个步骤才能从采石场中开采出来：第一步，用金刚石线锯最大限度地沿着天然断层线水平切割，尽可能减少石料的损失。第二步则是垂直切割大理，留下巨大的石方。此时的石板会进行冲洗，尺寸更小、颜色不同和形状不同的石块会按照颜色以及纹理方向被切割下来。

Laplace 家族在 1999 年购买了他们的第一台轮式装载机——沃尔沃 L220D。来自范德费尔德 (Van de Velde) 本地沃尔沃经销商的 Michel Hawrylszyn 说，他们的售后服务和对于如何最大限度地发挥机器作用的建议促使这个家族作出了投资购买第二台沃尔沃轮式装载机——L220H——决定，这台机器在 2014 年抵达。

“他们从事的工作是非常苛刻的，” Hawrylszyn 说道。

轮式装载机将巨大的大理石块从采石场运到存储区域；在这里，石块被装上货车，运往下一个目的地。轮式装载机也被用来整理采石场，清理碎石。

Pierre Laplace 说他们再次选择沃尔沃是因为机器能满足他们的工作的专业要求。得益于机器的高起重能力和平行提升臂，石块总是能保持在水平位置，极大地提高了运输过程中的安全性。机器的紧凑比例有利于在采石场的界限内工作。低燃油消耗也被考虑在内。

“大理石块不会在运输过程中受到损坏，这是很重要的，沃尔沃机器非常适合进行这类工作，”他说。“在驾驶舱里操作员必须能够看到我们正在进行的工作我们需要能够时刻看到前叉的末端，并有持续的良好能见度。”

自己作为一名机器操作员，他还补充说这款新机器令人感到舒适和安全。“也非常安静，”他说道。“当操作员进入驾驶舱后，他几乎听不到发动机的声音，真正能够专注于自己的工作。”

选择原料是一门手艺

自然之美

采石场安静又祥和，因为位于一片保护区内，它坐拥着无与伦比的自然美景，并且还受到严格的环境法规的噪音和污染限制——这也让它与世界上管制较松的地区生

产出的大理石竞争变得越来越难——但并不是不可能。

Laplace 家族开采的大部分大理石用于向全世界出口，其中大部分是通过意大利的卡拉拉 (Carrara) 出口。美国是一个贪婪的市场，阿吕迪大理石在意大利、日本和中国也大受欢迎，但阿吕迪大理石的最终用户多是重质而不重量的。大理石可以用在室内和室外，适合装饰建筑物外墙、厨房和浴室，制作地板和楼梯、壁炉架和墓碑、雕像和纪念碑——它的用途是无穷的，是恒久的保证。☒

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



Joseph Laplace (左) 和他的儿子 Pierre



改写规则

遥控挖掘机将多功能性带上一个新的台阶

撰稿: Tony Lawrence

30吨的挖掘机突然出现，加速行驶到采石场采掘面的边缘处，它伸出吊杆，挥舞着先进的钻头附属装置。围观的人群过后才恍然大悟：驾驶舱里没有人。

机器停了下来，驾驶舱左右90度摆动，接着开始工作，熟练地钻入岩架。

直到这时，看台上的前来参加2015年瑞典埃斯基尔斯蒂纳“沃尔沃时光”盛典的观众们才找到了操作员。他站在大约20米远的地方，手里拿着一部手持机，正通过遥控操纵着机器。

机器展上展出的EC300E履带式挖掘机是沃尔沃建筑设备公司特殊应用解决方案、挪威钻井专家AMV以及沃尔沃建筑设备公司挪威经销商之间密切合作的直接成果。沃尔沃建筑设备公司的Per Johan Rosdahl还介绍说它已经在行业内引起了不小的轰动。

“传统上，钻井承包商会在采石场和基础设施项目的工作中使用专门设计的钻机，”特殊应用解决方案全球商业项目经理Rosdahl解释道。“他们也使用远程控制。但是我们配备了AMV钻头的挖掘机要更加通用。”

合二为一

“钻头非常精密，但可以容易地拆下，使机器可以快速变回标准挖掘机以进行其他起重或破碎工作——因此，实际上你通过一台机器得到了两台机器的功能。这是一个巨大的优势，特别是对小型和中型承包商来说。”

实际上，我们可以将三台或甚至四台机器融合到一台机器中。即使是对于机器的设计师，沃尔沃建筑设备公司

和AMV的全方位钻孔挖掘机（从8吨到40吨范围）能够从事的工作也让他们感到惊讶。

总部设于挪威西南部的AMV专业生产采矿、隧道挖掘、近海石油和天然气行业使用的设备。在通过特殊应用解决方案团队建立正式关系之前，AMV和沃尔沃建筑设备公司挪威经销商早在18个月前便已签约成为战略合作伙伴。

“从一开始，良好的沟通便决定了一切，”AMV集团首席执行官Peder Andersen说道。

“我们的第一台钻孔挖掘机是一台沃尔沃设备，它是我们自行生产的，但我们很快发现，我们的客户也需要这样的机器。现在，我们有沃尔沃建筑设备公司的直接技术援助——这帮助我们改进了多个液压和电气接口以及机器和钻头之间的快速松脱离合器。

“每个人都能从中获益，还有我们的客户，他们知道他们将获得一台沃尔沃产品以及所有必要的担保、支持和保证。”

高度精确

AMV是遥控装置使用方面的老牌专家，遥控装置也被用在标准钻机中。这套系统易于使用：AMV系统在手持机内设置了一个独特的监控屏幕以及一个全球定位系统（GPS）连接，可以将钻削精度控制在20毫米（大约两个手指甲的宽度）以内。

系统还增强了安全性，使操作员可以避开高风险的工作，不需要留在驾驶舱内（例如在采石场使用炸药的时候

摄影: Gustav Mårtensson



EC300E 引起轰动



特殊应用解决方案产品经理 Martijn Donkersloot



从左至右：AMV 瑞典首席执行官 Anders Östberg、沃尔沃建筑设备公司 Per Johan Rosdahl、AMV 高级服务工程师 Kjell Vidar Hamre 以及 AMV 集团首席执行官 Peder Andersen

候)，并且还能让他们在机器继续工作的同时，在钻头周围四处走动，从各个角度检查钻头的操作。

也有其他的意想不到的优点。“当我们开始这个项目时，我们认为机器将可以进行普通的钻孔工作，还能作为标准挖掘机使用，”AMV 瑞典首席执行官 Anders Östberg 说道。“但是因为它的吊杆，你可以达到比标准钻机更高的高度。”

“因此他们也一直在用它进行锚杆支护[巩固采石场采掘面，提高安全性]。我们可以随后改变钻头，更换成工作人员吊篮，好抬起工作人员，以便更仔细地检查工作。一台机器可以做到这一切。”

AMV 高级服务工程师 Kjell Vidar Hamre 补充说：“这台机器有巨大的臂展。它可以设在正在钻孔或锚杆支

护的地方 5 米以下的地方。

“标准机器是非常强大的，有巨大的牵引力，但即使是在这种情况下它们仍需要一个斜通道才能到达钻孔地点，它们无法像挖掘机一样摇摆自己的上部构造，几乎无法向任何一个方向钻孔或锚杆。所有这一切都意味着我们的机器有更大的生产力。”

前沿

沃尔沃建筑设备公司大约在四年前创建了它的特殊应用解决方案团队，以帮助推动与合适的合作伙伴进行这类前沿项目。挖掘机是可以通过这种方式改装以承担高度专业化任务的最大的机器类型，在其之后是铰接式卡车和轮式装载机。特殊应用解决方案产品经理 Martijn

Donkersloot 表示，“沃尔沃时光”活动证明是一次完美的展示。

“我们有很多访客看到了挖掘机，并表示这正是他们需要的。我们有许多来自世界各地的客户告诉我们：‘这真是太棒了——对我们的采石场来说是完美的。’你可以想像，一位业主在他的工地一边设置了一台钻机，在另一边设置了一台挖掘机——两台机器意味着更多的操作员、更多套备件以及肯定更多的、必须接受两种培训的技术员。”

Donkersloot 和 Rosdahl 都认为他们拥有世界上最好的工作。

“我们是一个小单位，但却被呈现在世界各地，很高兴能看到像这样的项目最终成型，”Rosdahl 说道。

“我从 1998 年起便工作在建筑行业，而这份工作有如

此多的变化——每天都会出现新的挑战 and 想法，这是真正的学习经历，”在沃尔沃建筑设备公司欧洲、中东和非洲地区工作的 Donkersloot 说道。

“在我们的合作伙伴的帮助下，我们能够按客户的具体需求修改我们的标准机器，让机器更加高效。有些专门机器随后会重新提供给主流，补充我们的知识和经验。以这款挖掘机为例——几星期前我们钻孔装置遇到了一个问题，于是我联络了 AMV。他们让我拿着我的手机进入驾驶室，并连接了钻孔装置的诊断。通过连接，他们能够诊断出空气压力过低，并随后进行了修复——这一切都是他们在数百公里之外的地方完成的。

“你可以通过遥控来操纵这台机器，也可以远程修复问题。这非常令人印象深刻，”他总结道。☑

输送天然气

沃尔沃铺管机被用在边境两侧，让天然气第一次能够从法国流向比利时 →

撰稿: *Derrick Butterfield*



除了应对比利时西佛兰德斯地区日益增加的天然气需求之外，新的管道也将为西北欧地区输送天然气。位于阿尔弗灵厄姆（法国边境和敦刻尔克港口附近）与马尔德赫姆（东佛兰德省布鲁日东部）之间，现有的基础设施已经满足不了这个地区的新增住房以及中小型企业日益增长的需求。

在边境的法国一侧，连接比利时到法国之间网络的责任落到了法国系统网络运营商GRTgaz的肩上，在这里，一台沃尔沃 PL4809D 旋转铺管机被法国管道专家 SPAC（Colas 集团附属公司）用在了项目中。

专家

在比利时一侧，承担这项责任的则是比利时天然气输送网和存储基础设施独立运营商 Fluxys Belgium NV，公司负责输送天然气给全比利时的配送系统运营商、发电站以及主要工业客户。36英寸直径的管道要铺设74公里，这一联合作业将在两国间首次完成传输80亿立方米天然气的任务。

管道承包商 A. Hak Leidingbouw 是大口径管道方面的专家，它使用两台沃尔沃 PL4608 旋转铺管机在20公里路段作业。每18米长的管道大约重六吨，但对于 PL4608的80吨的倾翻能力来说，这不是一个问题。目标是与荷兰分包商——专业 Visser & Smit Hanab NV 公司——一起完成每天大约1,000米（或50个焊接点）的铺设任务。

A. Hak 对沃尔沃铺管机并不陌生，它是世界上第一个购买沃尔沃铺管机的管道承包商——早在2009年便购买了六台机器。负责集团设备购置和租赁的 Loe Steenberg 在欧洲各地从事管道铺设工作已有11年时间。

他说他选择沃尔沃是因为他喜欢“上部结构旋转的概念，并且机器有良好的升降台”，他还补充说：“它们的性能像是有90吨倾翻能力的机器，但在理论上它只有80吨的倾翻能力。”他还提到了重型、满足流体力学的伸缩底盘。

一路畅通

铺设途中会遇到许多交叉口。在遇到这些路口的时候经常是铺设特殊表面的保护垫，但如果遇到铁轨或水路则

需要采取其它方法。在这个过程中 PL4608 提供了一个明显的优势，因为它可以被装在运输机上移动，不需要拆卸。在完成管道连接后，机器可以被迅速运往下一个连接点，节省时间和金钱。“管道连接成本大约是每个连接处10,000欧元[11,200美元]，”Steenbergen 说道。“单单是运输成本的节约便是十分巨大的。”

运营商也开始喜欢沃尔沃铺管机——与公司同时购买的吊管机的不到2,000小时的运行时间相比，这些装置目前已经完成了近6,000小时的工作。

“我们使用挖掘机操作员，因为他们能很快适应铺管机的操作，”Steenbergen 在谈到将 PL4608 用于管道连接和焊接及弯曲过程时说道。在给折弯机送料时，上部结构旋转使得机器可以将管道摆动到指定位置，不受脚下条件的干扰，而对于传统的吊管铺管机，这是不可能实现的。

操作员 Marcel Wiehink 拥有7年的操作铺管机的经验，还拥有吊管机和履带式起重机执照。“我喜欢摆动的灵活性，”他说。“当有过度越出的管道时，我只需要抬起它们，重新放在另一边即可。”他还赞赏了单直线行驶踏板，这让他能空出双手来控制吊杆和绞盘。

在荷兰，这些机器要在那里易磨蚀的多沙条件下完成大部分工作，这对磨损部件的损坏是众所周知的。而在这个工地上（也有非常多的沙尘），施工过程中会使用数百吨的木屑来便于机器移动以及支持当地农民。可生物降解的木屑有助于在土地被开垦用于农业生产之后限制土壤中混入的沙子里量。

隐藏的惊喜

就像任何管道一样，考古学家在开工前考察了现场，以确定地下可能会埋藏了哪些珍宝。但是，考虑到地理位置和该地区的历史，历史记录和现场检测方法都确定现场需要进行专门的扫雷作业。此外还进行了考古研究，以确定任何埋藏的、未爆炸的弹药——主要是第一次世界大战的遗留弹药——都已被安全起获。

在管道的筹备和施工过程中，Fluxys 使用的可持续办法考虑到了安全问题以及环境和生态因素。它确保在项目结束后，土地可以恢复耕种，这完全符合沃尔沃的安全和环境保护的核心价值观。

PL4608 提供了一个明显的优势



操作员 Marcel Wiehink (在驾驶舱中) 与 A. Hak Leidingbouw 专家 Loe Steenberg



这张照片及以下：现场的沃尔沃 PL4608 铺管机



管道连接工作人员 Cor van der Laan (左) 和 Pablo Velasquez



管道工 Turgut Ylidiz 与沃尔沃 PL4608



保持冷静

沃尔沃建筑设备公司为配合其高性能、低排放发动机而专门开发一系列冷却液 →

撰稿: Nigel Griffiths

摄影: Juha Roininen



使用沃尔沃冷却剂 VCS 的六升发动机汽缸（右）与使用不适当的产品的汽缸（左）



图中显示的是浸在液体中几小时后的金属：底行——使用沃尔沃冷却剂 VCS，顶行——不使用沃尔沃冷却剂 VCS，出现腐蚀



Anne-Marie Rydström 演示一款不相容冷却剂是如何缩短软管和密封件的使用寿命的



冷却液满足沃尔沃的高性能需求

多达 20% 的发动机问题可归咎于冷却系统故障，因此沃尔沃建筑设备公司想要开发自己的冷却液配方也是有道理的。

“因为沃尔沃建筑设备要在许多苛刻的环境和气候条件下工作，因此选择正确的冷却液是极其重要的，”沃尔沃高级技术和研究部门的 Anne-Marie Rydström 建议道。

为了满足沃尔沃先进的高性能发动机的要求，特殊配方的冷却液——沃尔沃冷却液 VCS——已经研制成功，并向世界各地的大部分沃尔沃发动机推荐使用。

“沃尔沃建筑设备公司机器的所有者必须认识到，使用错误的冷却液或混合冷却液会损坏发动机，导致昂贵且不必要的维修，”Rydström 解释说。“这会导致腐蚀、点蚀、泄漏和沉积——所有这些都减少发动机的寿命，增加维护要求，”然后她还补充道：“我们有充分的理由推荐沃尔沃冷却剂 VCS。”

发动机冷却液的主要目的是排出发动机中的多余热

量。只有三分之一燃料燃烧产生的能量会被转化成可用来移动车辆的能量。另外的三分之二则会转化成热量，在这之中，有三分之一会通过尾气排出。剩余的热量需要由冷却液吸收，引导其离开发动机。通过排出这些热量，冷却液帮助发动机有效地工作。

有机添加剂

沃尔沃冷却液有四个主要目标：热交换、防冻保护、沸腾保护和防腐蚀，并且它需要与所有非金属组件兼容。沃尔沃冷却液 VCS 中的主要保护性成分都是有机成分，不是矿物质的。有机抑制剂靶定需要保护的关键区域，而传统的矿物质产品则是给金属涂上一层均匀的膜，需要更多添加剂，并会减少有效时间长度。有机抑制剂不会像矿物质产品一样迅速消耗。

“高性能发动机的结构中使用了许多不同的金属和合金，这提出了开发一种对所有金属都能表现出最佳性能的

冷却液的挑战，”Rydström 解释说，他本身便是一位训练有素的化学工程师，负责监督冷却剂的开发。

专门设计以防止腐蚀所有金属表面，沃尔沃的产品可以防止橡胶膨胀和破裂，防止塑料老化和分解。重要的是，它不会留下沉积物在冷却系统中，确保高等级的热传递，避免发动机过热。

冷和热

冷却液经专门开发，可以在远远低于冰点的温度下顺畅地流动，沃尔沃冷却液甚至适合在会让高性能防冻保护显得不必要的炎热气候下使用。

“在现实中，我们提供的冷却液就像是应对发动机中各种潜在温度变化的成分组合，同时它还能提供许多其他性能优势，”Rydström 解释说。

自 2006 年上市以来，配方的性能不断测试新的为沃尔沃发动机而开发的金属配方和组合。实验室测试显示了

它在加热时的表现，有非常高的沸点和更小的气泡，这能让产品与表面更好地接触，在所有条件下都能提供基本保护。

沃尔沃提供两种不同的冷却液配方：沃尔沃冷却液 VCS，黄色，通常用于 2006 年以后生产大部分机器，是一种基于有机添加剂技术的冷却液，消耗较慢。标准绿色沃尔沃冷却液，用于 2006 年之前的机器，是一种混合冷却剂，含有传统的无机添加剂和有机添加剂。

沃尔沃冷却液已在沃尔沃机器中进行了广泛的测试，保证能与冷却系统中的所有材料相容。它们还含有特殊添加剂，保护机器不受磨损，经沃尔沃特别批准可在其发动机中使用。与沃尔沃发动机中的所有材料相容，确保保护整个冷却系统，防止泄漏。这些因素在机器的整个使用寿命中会延长发动机的寿命，降低运营和拥有成本。☒

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



摄影: Darrin Henry



比奇空中国王 200 降落在机场上



数百名岛上居民前往新机场观看飞机的降落

“圣民” 向前

在沃尔沃机器帮助在偏远的海岛圣赫勒拿 (St Helena) 岛上建造的新机场上，第一架飞机已经降落

当 第一架飞机降落在全世界最偏远的有人居住的海岛之一——圣赫勒拿岛上时，许多岛民（也被叫做“圣民”）原本认为永远不会到来的一天到来了。从机场宣布将要建造起到现在已经过去了十年，见证这一历史时刻的第一架飞机在2015年9月15日，下午一点十四分二十五秒降落到了海岛上。

“跑道非常好，状况良好，你们这里的设施非常不错，”比奇空中国王200的飞行员 Grant Brighton 机长称道，这架飞机是从南非约翰内斯堡起飞，中途在安哥拉加油，经过四个半小时的跨越大西洋的飞行最终抵达圣赫勒拿岛。

为这篇文章提供照片的圣赫勒拿摄影师Darrin Henry说道：“对有些读者来说，这可能听起来没有什么大不了的，但对圣赫勒拿岛来说，这就仿若登月一般。”

由葡萄牙人于1502年发现，圣赫勒拿岛也是法国皇帝拿破仑·波拿巴在滑铁卢战役战败后、在1815年被英国流放的地方。今天，它是继百慕大之后第二古老的英国海外领土。

这次试航结束了圣赫勒拿岛500年的与世隔绝（圣赫勒拿岛位于南大西洋中部，至今只能通过海路抵达）。它

与外界唯一的生命线是每月停靠一次、从南非启航的英国皇家邮轮“皇家邮政圣赫勒拿岛号” (RMS St Helena)，这艘邮轮不久也将退役。

由南非建筑业巨头 Basil Read 公司建造，圣赫勒拿岛机场将在2016年二月向商业航班开放。公司不得不由海路运来所有建筑设备，第一台驶上海岛的机器是一台沃尔沃 G940B 自行式平地机。紧随其后的是其他65台沃尔沃设备，包括EC700C履带式挖掘机、A40F-FS和



摘自第52期《沃尔沃精神》杂志



Basil Read 圣赫勒拿岛总监 Deon De Jager 和他的妻子 Chrezelda



从左至右：机长 Grant Brighton、副机师 Dillan Van Niekerk、首席飞行检查员 Nick Whitehouse、副驾驶员 Stuart Rawlinson 以及首席飞机工程师 Jeffrey McKenzie

A30E 铰接式卡车、EW140C 轮式挖掘机、DD24 和 SD200DX 压实机、EC380 和 EC480 履带式挖掘机、一台 MC115C 滑移装载机以及更自行式平地机（参见第52期《沃尔沃精神》杂志）。

沃尔沃建筑设备公司客户支持经理 Leif Waad 说道：“很显然，设备必须有高质量，能够安全地在苛刻的条件下运行，同时还要展示出对环境的尊重。对这个项目来说，沃尔沃建筑设备公司是完美的选择。”

Basil Read的圣赫勒拿岛总监Deon De Jager和他的妻子与其他数百位热情的岛上居民一起，共同见证了这次试航。

飞机副机师Dillan Van Niekerk说道：“对我来说，看到海岛、看到聚集在山上看着我们的每个人才是关键的部分。”



在停机坪上

电气化研究

一项由沃尔沃建筑设备公司领导的针对建筑机械电气化的大型研究项目将带来巨大的能源节约

沃尔沃建筑设备公司领导的这项示范项目使用电力而不是柴油来为采石场上的施工机械提供动力，项目是与瑞典能源署 (SEA)、瑞典建筑业巨头 Skanska Sweden 公司以及瑞典林雪平大学 (Linköping University) 和梅拉达伦大学 (Mälardalen University) 的研究员合作启动。

项目总价值接近 2200 万欧元，计划将于 2018 年完工，是展现未来的采石场将如何运营的第一步。它的目的是显著地降低油耗、排放和总拥有成本，同时提高生产率。

“这是建筑行业的一个新台阶。我们看到了巨大的潜力，并很荣幸能够成为这个独特的项目的一部分，” SEA 总负责人 Erik Brandsma 说道。

作为负责国家能源政策问题的政府机构，SEA 致力于推动使用可再生能源、改进技术、更智能的能源终端使用以及减缓气候变化。

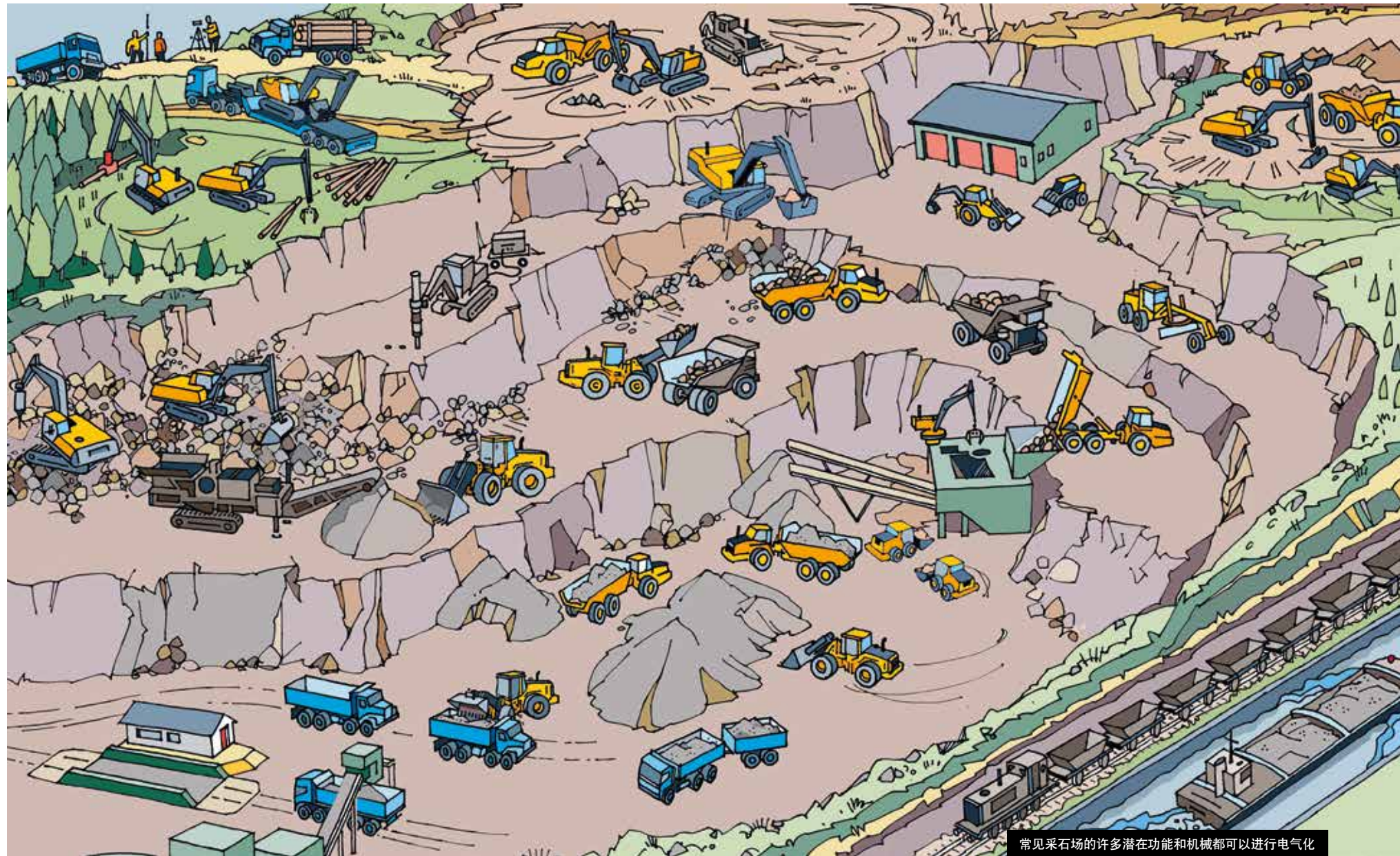
人们认为，转换为电力可能减少 71% 的能源使用量，并将目标采石场的二氧化碳排放量从目前的每吨生产材料排放 0.7 千克降低到每吨生产材料排放 0.3 千克。

“对于实现我们的环保目标，合作是一个关键因素，” 沃尔沃建筑设备公司总裁 Martin Weissburg 说道。

根据 2010 年的数据，SEA 估计瑞典建筑设备的能源消耗为 14 太瓦/小时 (TWh)，与之相比，卡车的能源消耗为 19 太瓦/小时，公共汽车为 3.7 太瓦/小时，私家车则为 55 太瓦/小时。这些数字的意义促使 SEA 询问沃尔沃建筑设备公司：如果在一座常见的采石场使用电力来替代柴油，将可能看到那些结果。随后的讨论导致了电动采石场示范项目的启动。

“我们估计，如果我们能使采石场的一些功能电气化，我们将可以减少 71% 的能源使用[千瓦时]。电能强度要高得多，这也是为什么它的节约潜力也要更高的原因，” Brandsma 说道。

“在许多应用中，挖掘机的静止程度足以通过电缆对其供电。在我们的示范采石场的粉碎机也可以通过电缆供电。我们也许还可能为卡车开发出插电式混合动力解决方案。在未来，机器可以通过电池完全实现电气化，使计算机引导的完全自主、无人驾驶机器变为可能，” Brandsma 解释道。



常见采石场的许多潜在功能和机械都可以进行电气化

沃尔沃建筑设备公司长久以来一直在开发能应用到这个项目的技术。在 Skanska 于 2018 年示范期间将机器整合到其运营中之前，公司将继续在内部开发概念，以证明这项技术对这个行业是实际可行的。

“这个项目涉及创造新的概念，这也是我们的长期未来愿景的一部分，” 沃尔沃建筑设备公司技术部门执行副总裁 Anders P. Larsson 说道。“未来几年内我们要做的工作将有可能改变整个建筑行业。”

决定使用采石场来作为试验场地，一部分是因为它有更静态的工作环境，与建筑工地相比，它的移动比较少。

“我们认为采石场是开始电气化的良好地点——许多采石场现场已经安装了电网和一些电气设备，” 沃尔

沃建筑设备公司新兴技术总监 Jenny Elfsberg 说道。“我们与采石场的通用和生产设备打交道已经有很长一段时间了，因此我们了解它们，” 她说。“我们可以分析并找到提高效率的方法，还可以轻易地比较前后绩效。”

这项技术可能最终被用于大型建设项目。电动建筑设备也将获得极大减少噪声排放的好处（这一点在城市环境中尤其值得关注）。

沃尔沃建筑设备公司设计总监 Sidney Levy 认为，电机为沃尔沃建筑设备公司提供了新的设计潜力，使公司有机会提高整个工地的整体性能。“因为可以去掉传统系统和组件，他们创造了一个绝好的设计机会。这使我们能够探索不同的机械设计，以带来更好的可见性和可维护性，” 他说。☐

这是建筑行业的一个新台阶

展现力量



视频

灵活性可能意味着更多——沃尔沃 EW160E 的灵活性体现在两个完全不同的方面。首先，它是一款极其灵活的轮式挖掘机，配备新的操作员界面，可以通过编程来让机器与多达 20 款不同的沃尔沃附属装置完美兼容；此外，使用可以在出厂时配备的拖车挂接装置，它还能将这些附属装置一起运到现场。因此，它的灵活体现在多用性上。其次，沃尔沃吊杆悬架系统能让操作员更快速、更舒适地在施工现场四处移动，此外，沃尔沃智能浏览 (Volvo Smart View) 还能让操作员更准确、更安全地定位机器。因此，它的灵活也体现在可操纵性上。凭借它的新的对环境无害的 Stage IV 发动机，EW160E 是在现场极为有用的一款机器。咨询您的沃尔沃经销商。

www.volvoce.com

http://open.to/a/SP_EXW-E_A

Volvo Construction Equipment



赞助



德国骑手 Ludger Beerbaum
和胯下的赛马 Chiara

马力

在过去 40 年里，沃尔沃一直是世界著名的哥德堡马展 (Gothenburg Horse Show) 的赞助商

撰稿: Julia Brandon

作为瑞典官方第二大城市，并被《福布斯》杂志评选为全球第 12 大最具创意的城市，哥德堡的主要运动中心（英式主球、手球和冰球）的名声已为众人皆知。在过去 40 年里，哥德堡也因为广受好评的马术活动而享誉全球，也就是“哥德堡马展”。

“马展对我和我的同事们意味着很多，”世界领先的超越障碍骑手之一、德国骑手 Ludger Beerbaum 说道。“观众是令人难以置信的，他们支持每一位骑手，无论来自哪里。”

在四天的赛事里要举办超越障碍比赛和花式骑术活动，马展邀请了来自世界各地（包括欧洲、亚洲、加拿大和美国）的 40 位骑手在马术运动的最高竞技场上一决高下。

“哥德堡马展有非常高的评价——我们被评为全世界五大顶级马展之一——我们的起点是非常高的，但当我们举办

决赛时，我们会邀请世界上最优秀的骑手前来参赛，”赛事总监 Tomas Torgersen 说道。

做好赛事准备以迎接骑手和赛马需要付出大量心血、汗水、泪水和多年的时间。赛马在满三岁之前不会开始训练（超越障碍马），它往往需要长达四到五年的时间才能达到比赛标准。

最热门的运动

“如果你足够幸运，能成功地训练出一匹良驹，它可能会在八九岁左右第一次亮相哥德堡马展，”Torgersen 说道。“当然，也有很多马是因为天赋不足，或是不适合这类顶级体育赛事。”

骑手不仅需要专注于自己的能力，还要保持马的健康和快乐。Torgersen 说，每匹赛马的价值都在一到两百万 →

摄影: © Jorma Valkonen, © Claes Jakobsson



荷兰骑手 Jur Vrieling 和
胯下赛马 Arezzo VDL

**被评为全世界
五大顶级马展之一**



赛事总监 Tomas Torgersen

欧元之间，因此无论是从投入的心血还是资金方面来说，养育同一匹赛马都比训练一匹新马要容易得多。如果状态良好，一匹赛马经常到了晚年仍能取得出色的比赛成绩。

在哥德堡马展这种级别的比赛中赢得过最高奖的最年长的赛马（虽然它的获胜相当特殊）是一匹名叫“Welham”的赛马，它的骑手是英国骑手 John Whitaker。

“Welham是一匹不可思议的赛马，它实际上直到 16 岁才开始参加大奖赛，” Torgersen 说道。“它有些大器晚成。”

2016 年，哥德堡做了两场世界杯的东道主——超越障碍比赛和花式骑术，这两场世界杯的决赛都在 3 月 24 日到 28 日期间在瑞典城举办。通常情况下，世界杯每 3 到 5 年举办一次，其他国际场馆总会为争夺主办权而展开激烈的竞争，因此，在同一年获得两项赛事的主办权也就可谓是一项难得的成就。

“哥德堡马展是一项重大赛事，也是全球马术运动的一部分，我们还通过‘草根’项目来培养年轻人才，帮助推动全球马术运动，” Torgersen 说道。

Beerbaum 补充道：“这项赛事的组织得当——这既是一次重大赛事也是大型娱乐活动，每天的门票都已销售一

空。每一年我们都期待着重返哥德堡。”

锦上添花的是，这一次活动恰逢马展的 40 周年之际，因此在最后一个比赛日的晚上将举办一场盛大的聚会。“观众是哥德堡马展最重要的元素之一，” Torgersen 说道。“经过了 40 年，到现在几乎每一场表演，看台上都会有大约 11,000 名观众，所以我们觉得将他们包括在我们的庆祝活动中是非常重要的。”

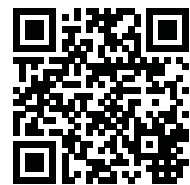
沃尔沃自 1978 年起便是主要赞助商。虽然有着自然的协同，但诞生于同一个城镇意味着这两个品牌与当地瑞典居民有着强烈的共鸣，并且都是城市遗产的一部分。沃尔沃的许多重点车款（例如 XC60 和 XC90 的四驱越野车）都是的运输骑手的完美运输方式，可以拖拽马拖车，还有许多可以停泊的泥泞场地。当谈论到集多功能于一身的运马拖车时，沃尔沃令人向往的 FH 系列运马卡车能为骑手和他们信赖的良驹提供名副其实的门到门运输，配备畜栏和生活/住宿设施。沃尔沃与哥德堡马展的关系也在沃尔沃 40 年的赞助中不断被巩固，而沃尔沃赞助在世界各地举办的马术世界杯也有 20 年的历史。

“我在哥德堡长大，沃尔沃一直是城市的主要产业之一，” Torgersen 说道。“沃尔沃通过赞助展现其承诺，它与体育运动的联系也会一直如此紧密。”

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](https://www.youtube.com/GlobalVolvoCE)



Volvo Construction Equipment



经验之谈

沃尔沃挖掘机具备成功的必要条件... 以及更多 →

撰稿: Sam Cowie

摄影: Lianne Milton

在一个寒冷的周四下午，在巴西南部的南里奥格兰德州，一队建筑设备正在一座巨大的采煤场上繁忙地运作。八台挖掘机和20多辆卡车目前正在这座由巴西Fagundes矿业公司经营的采煤场上全天候24小时运作（每周工作六天，周日休息一天）。

黄色的沃尔沃EC700挖掘机从岩层上撕下巨大的煤块，将煤块倾倒入卡车上，卡车随后会沿着采煤场盘旋的土路将货物运走，然后返回进行再一次的装载。

经验丰富的机器操作员 Carlos Evaldo Rodrigues 站在采煤场的边缘，欣赏着沃尔沃机器的工作。他说，EC700是他最喜欢的机器，因为它是一款能够交付结果的坚实装置。

“在你获得力量的同时，你也得到了巨大的生产力，”他补充道。

卖点

Rodrigues 受雇于巴西最主要的采矿承包商之一Fagundes矿业公司，该公司在巴西的27个州都经营着业务。Fagundes公司是沃尔沃EC700挖掘机在全世界最大的购买者，自2008年以来已经购买超过60台设备。

自从Fagundes将EC700挖掘机引入公司以来，Rodrigues一直操作它们，他说生产力、舒适性、可靠性、可用性和安全性只是让这款机器成为他的第一选择的众多原因中的一部分。

今天，Rodrigues已经是FagundesB3矿场的主管，在这里，公司的沃尔沃挖掘机每个月要参与挖掘大约250万吨的

煤炭。这个州靠近阿根廷和乌拉圭的边境，是巴西最繁华的地区之一，也是国内生产总值（GDP）的第四大贡献州。煤炭是巴西不可再生能源的最大消耗来源，南里奥格兰德州占全国一半的煤炭总产量，使其成为巴西最大的总供应商。

Rodrigues解释说，经营一座像B3这种规模的矿场需要有强大并可靠的机器，提供高水平的生产力。操作挖掘机是一份辛苦并要求严苛的工作，必须全神贯注才能安全地工作和保证最大生产力。Rodrigues说EC700最重要的特点之一就是它的高度舒适性，使操作员能在不受干扰的情况下发挥他们的最大潜能。

“作为一名机器操作员，我可以告诉你，这是一台舒适的机器，”他证实道。“这是至关重要的，因为舒适性会影响生产力。”

当在矿区地形中长时间工作时，危险总是会在每一个操作员的脑海里挥之不去。Rodrigues说，因为这也是另一种会影响生产力的干扰，操作员必须能够信任他的机器。

“在操作EC700时你感到安全，这是很重要的。如果你在矿区地形中工作，你需要能够信任你正在使用的机器。”

第一选择

除了安全性、可靠性和舒适性之外，Rodrigues认为EC700最重要的资产之一是它的大受欢迎和广泛使用，这让机器在需要修理时可以随时获得零件。

“如果你使用一台市面上很少见的机器，在出现故障时想要更换一些零件便很困难——这种情况不会发生在沃尔沃机器身上，”他解释说。

自1998年起便开始操作各种机器，Rodrigues曾使用过巴西市面上大多数可以找到的机器。站在Fagundes矿场的边缘，他肯定沃尔沃将永远是他的优先选择。

“我可以这样说，我几乎操作过巴西所有正在使用的机器，在我看来，沃尔沃是最好的。没有其他机器可以与之相比。”

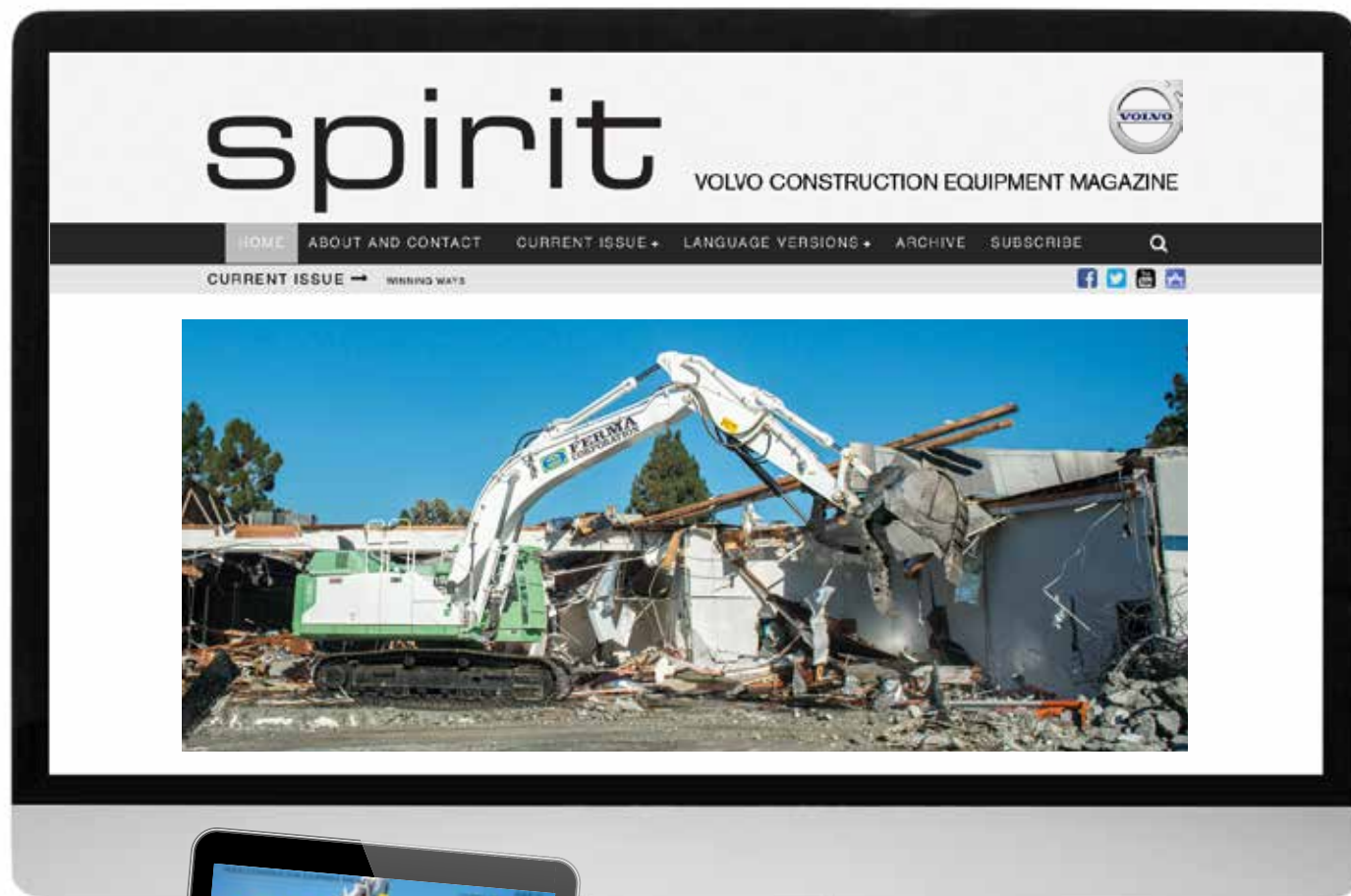
这项工作需要有强大并可靠的机器，提供高水平的生产力



上一页：Carlos Evaldo Rodrigues 也与Fagundes矿业公司的商务总监 Fernando Fagundes（右）一同出现在了这张照片中

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

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



欢迎了解 “建筑产业气候”倡议

“Construction Climate Challenge”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有害排放。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“Construction Climate Challenge”的更多内容：constructionclimatechallenge.com