

海外出口

中联重科 ZLEU 泵车扬帆远航欧洲市场

□ 泵送机械分公司 刘振国

近日，中联重科再次向奥地利和东欧各国的商混客户交付了一批本地化 ZLEU 泵车。

随着中联重科本地化泵车在欧洲不断交付，其高效、稳定以及操作简便的特点，逐渐获得了当地客户的认可。在欧洲整体经济下行的背景下，很多客户表示，中联重科泵车的质量和稳定性不比欧洲当地老牌泵车差，而性价比和供货周期则远胜一筹，中联重科泵车已是目前市场上最优选

之一。

ZLEU 泵车是中联重科和 CIFA 进行技术融合，与供应链协同推出的符合欧洲市场认证的多米段泵车产品，具备轻量化、智能化、数字化、绿色化等特点，并应用了主动臂架减振技术，使其输出更加高效稳定。此外，中联重科还在操作便利性、安全防护性、节能环保等方面对 ZLEU 泵车进行了本地适应性改进，配置了欧洲当地的底盘，更好地满足了客户需求。



中联重科泵车在奥地利小镇施工。 刘振国 供图

多次采购，中联矿机成套产品受客户青睐

□ 矿山机械事业部 袁瑜 文/图

在中国北方的某大型矿山现场，又一批中联重科成套矿山设备——ZE750G 矿挖和 ZT105 矿卡交付到了客户手中。

这已经是该客户第三次采购中联矿机产品。最初，客户只是试试看而少量购买，使用中发现，中联矿机产品不仅性能卓越，而且坚固耐用，出勤率当地最高，经济效益最大。而后的每一次采购，客户都果断选择了中联矿机。

中联矿机产品受到欢迎并不是偶然的，为了满足客户对矿山机械的需求，矿山机械事业部遵从中联重科的极致文化，从研发、

制造、工艺、服务等全方位打造矿山机械精品，而 ZE750G 矿挖和 ZT105 矿卡正是其中的佳作，能够帮助客户创造更多价值。

中联重科有着悠久深厚的矿山基因，1987 年，“年产千万吨级露天矿成套设备”获国务院重大技术装备奖。矿山机械事业部坚持“技术是根，产品是本”的创新理念，为客户提供矿山一站式解决方案，产品覆盖矿用钻机、矿用挖掘机、矿用自卸车等采矿设备，全系列移动破碎筛分站、固定破碎筛分线以及物料输送设备等，致力于打造全球最全矿山机械产品线。



中联重科矿山机械交付客户。

匠心服务

邱志良：大吨位起重机故障手到“病”除的服务大师

□ 品牌宣传部 刘成坤

“阿邱，快来帮我检查一下电线束”“邱大师，快快快，我们需要你的帮助”……如是的话呼唤填充着阿邱的日常。面对日均 1500 多次的电话，阿邱则认为：“这种被需要，让我感觉很充实、很有价值。”

阿邱名叫邱志良，2007 年加入中联重科工程起重机分公司。5 年的大吨位起重机调试经验，10 年的服务生涯，让他成为了起重机客户眼中无所不能的明星级售后服务工程师。经过他的处理，有故障的产品就能手到“病”除。熟稔的客户因他憨厚老实的性格称他“阿邱”，打交道不多的客户佩服他的技术则称他“邱大师”。

“大师”也是从学徒成长起来的。

邱志良介绍，他大专学的是模具设计与制造，毕业后就进入了工程起重机械分公司，最开始是在电力班实习。聊起刚刚进公司的体会，他感触颇多，有艰苦，也是磨练。那时，每月四百块钱的实习补助，每天两个小时的公交来回跑。“基本每天都会加班，就

为了多学一点点。”邱志良知道自己学历上并不占优势，只能用“勤能补拙”的老方子。

勤钻研、爱思考的劲头很快就让他能够独当一面，掌握大吨位起重机产品电气安装和调试技能后，2012 年 4 月，邱志良开启了服务生涯。十年的历练，使他拥有足够的经验和技能解决各种疑难杂症。

“遇到过最大的困难可能就是严寒吧”，对于专业上的问题，无非有时候复杂一些、时间长一点，最终邱志良都能解决。但寒冷的天气只能忍受，“客户的设备在哪，我们的服务就必须在哪。”2017 年在甘肃天祝山的服务令他印象尤为深刻。当时气温零下 28 度，下大雪，车辆出现故障，为了保证第二天能正常起吊，他从早上 7 点一直忙到深夜 11 点，在严寒中连续工作 16 小时，冻得他一直用发动机排气取暖烤手。

即使作为“服务”界的大师，邱志良也仍然保持着学习的心态，艰苦的差事在他眼里也成了成长的机会。

2020 年，山东的客户购买了 ZAT18000H 起重机用于山西某风电项目吊装。当时，该客户是中联重科的新客户，第一次购买公司产品就选择了 1800 吨的大块头；ZAT18000H 起重机也是中联重科当年打造的一款针对风电吊装的新品；同时，司机之前也没有操作过中联重科大吨位起重机的经验，可谓是“三新”挑战。在近三个月的跟车服务过程中，邱志良和公司另一名服务工程师忙前忙后，调试设备、培训机手、协助转场等等，不仅没出现问题，还实现了高效安装，某一个月就安装了 7 台风机。“当时，晚上也是零下三四十度，但是整个过程却很是愉快，学到了很多新的东西，也将过程中发现的问题反馈给技术人员，用于改进产品。”

优异的产品性能、完善的服务、卓越的吊装效率，该客户也自此成为了中联重科的忠实大客户。不断改进的 ZAT18000H 起重机也成了市场热销的风电吊装“神器”。

近几年来，随着中联重科大

吨位产品的热销，服务工程师们也是忙得马不停蹄。作为经常被客户点名的明星服务工程师，邱志良更是忙得脚不沾地。根据工作日志，他年均出差约 300 天，月均服务电话 1500 次以上，最高接近 4000 次，乘坐火车 50000 公里，飞机 10000 公里，汽车 15000 公里，一年累计行程 75000 多公里。

2017 年，因卓越的表现和成绩，邱志良被评为公司“中联之星”。带着这份荣耀的邱志良，开始带学徒。至今，邱志良已带出 40 多名徒弟。

“中联重科对我而言，不仅是专业技能提升的地方，也是人生成长的大学堂。进入公司后，我完成了成家、立业，还跟随公司在 2009 年、2015、2017 年三次助力央视直播阅兵，能参与到这种国家盛事之中，深感荣耀和自豪。我能做的，就是坚持多一点，想得多一点、做得多一点、为客户考虑多一点、把服务做好一点，和所有同事一道，为公司的发展贡献服务的力量。”

简讯

为积极配合公司 200 吨主力产品的推广，日前，工程起重机分公司国内营销公司在泉塘工业园开展了针对 ZAT2000V753.1 全地面起重机产品、单缸插销机构的返厂技能培训。本次培训为期 20 天，开展了液压及电气原理图讲解、多轮定位仪使用、上下车液压及电气系统原理、中联液压阀件拆装及常见故障处理讲解、单缸插销机构手动伸缩操作、吊臂常见故障及维修方法等课程。本次培训为公司 200 吨产品的推广打下了坚实的基础。

工程起重机分公司 杨佳程

为加强工程起重机分公司海外营销公司和广西玉柴机器集团有限公司交流合作，促进海外服务工程师对玉柴发动机性能的了解，12 月 12 日-13 日，分公司特邀请玉柴发动机总部培训工程师黄枝堂来长沙开展交流培训活动。分公司海外服务工程师及技术支持工程师共 25 人参加玉柴发动机理论和实操培训。经过两天的理论和实际操作培训，大家学习了玉柴发动机的整体结构、常见故障、诊断仪使用及海外网点布局，为后续深度合作共赢、提高服务质量打下了坚实的基础。

工程起重机分公司 刘中华