

MB破碎铲斗

——灵活和军用

就象所有筛选中所必须遵照的规则一样，MB破碎铲斗在美国军队的装备中也是从很不起眼开始平步青云地走上将军军阶的。一切都是从慕尼黑BAUMA 2007展会开始的，我们排出了一个“排”的迷彩涂装的破碎铲斗参加了展览（参加下图）。



这些展品显然是很吸引美国军队——这些将技术资源优化作为日常工作的机构的眼球的。也因此，今天你们在美国军队的工地上便能找到MB破碎铲斗，每时每刻无所不在，始终是斗志高昂，能满足任何需求，包括那些从可靠性和产能角度来讲最为艰巨和不可预料的情况。

下面是一份主流美国日报中对MB破碎铲斗在各工地上作业中所表现的潜力和多用性的一个报道。

谁会想到这个高技术含量的产品，在仅仅诞生几年之后，就被美国军队装备了呢？但事实就是这样：BF型铲斗是位于Breganze的意大利企业MB Meccanica Breganzese的产品，公司在全球各地都被人称道，尽管Breganze市只是Vicenza省的一个小城市；尽管公司成立于2001年，公司前进的脚步始终没有停止，除了产品销往世界各地民用市场外，现在也被美国军队装备了。



赢得合同有什么特别原因吗？当然，由Richard Giberson（父亲，创建人）和Larry Giberson（儿子）持有的Giberson Enterprise是MB，Meccanica Breganzese在美国的进口商，因此拥有众多建筑机械，其中在前排处于立正姿势的就有MB公司的BF型。

经常会说起这个铲斗的紧凑性、灵活性、兼容性和高产能：这个重要认可的结果便是一个很好的证明，让不仅仅是美国，而是全球的媒体都在介绍我们公司！整个项目将在2011年完工，涉及的住宅总数量是2084个。（下面已经开工工程的一张照片）……



在与正式进口商Giberson交谈过程中，他们在流露对赢得项目自豪感的同时，也毫不否认由于严谨的法律和监管措施所导致的重大困难。

当Guido Azzolin知道Giberson赢得了这个美妙的项目合同之后，马上致电进口商表示祝贺：“有一个像Giberson一样的经销商”，MB董事总经理Guido Azzolin说道，“对我们来说是值得自豪的一个理由：我们已经知道自己的产品是高技术含量的，但谁会想到会有这么多媒体来介绍我们呢？谁会在2001年想到全球媒体如此广泛地报道我们这个创新产品，这个已经为美军效力的产品？”

“想象一下”，Richard Giberson回忆道，“我们是在拉斯维加斯的Conexpo 2005上认识MB的。自我们认识Guido Azzolin及其团队之后，我们即刻开始了工作并且马上取得了成效。我们认识到这是对即将取得回报的资金和资源投入。只要想象一下公司内部员工在短时间内就增加了30人，而这些人也只是为了应付破碎铲斗的询价。”

去年在慕尼黑举行的Bauma期间，由Guido Azzolin（董事总经理）领导的本维琴察企业和Giberson Enterprise开过几次会议，决定共同参加当地的一些展会，即不是MB以一个独立于经销商的展台参展，而是共用一个大展台……2008年3月在拉斯维加斯举办的CONEXPO上已经尝试了这种模式。当时MB以一个展台和一个试验场形式参展，展会期间MB和经销商Giberson进行了通力合作。

年复一年MB得到了越来越多的奖项，心也越来越飞越高，就像Guido Azzolin所讲的：“现在我们产品传播力度更大了，正在成为每个建筑企业的标准配置。超前拆卸和再循环市场演变趋势是体现我们促进客户工作更为方便、快速和高产同时保护环境的发展意愿和理念的具体方式”。



欲知进一步信息
或了解我们即将参加的展会，
请联系 info@mbcrusher.com
或浏览网站 www.mbcrusher.com

Meccanica Breganzese Spa

上海办事处
中国上海市徐汇区长乐路989号20楼12-135室
邮编：200031
Tel: +86 (21) 51166849
Fax: +86 (21) 51166899