

**BroadMedia**  
通广传媒

金属加工业决策者必读

# 现代金属加工

www.MyCMT.com

Modern Metalworking

2012年03月刊



友嘉全球  
机床集团成员 MARIO CARNAGHI  
MILLING & TURNING CENTERS



## 现场报道

SW-ISCAR/INGERSOLL技术交流会 P20

## 通广论坛

“机床与功能部件”专题之夹具篇 P40

SONNETT、ITW、HAINBUCH、SCHUNK、  
SMW-AUTOBLOK、HARDINGE

## 通广专题

关注折弯技术产品 P87

ATOS、BECKHOFF、YAWEL、  
SALVAGNINI、URSVIKEN

## 封面故事

### 八十年品牌积淀为中国客户提供专业定制化服务

——访FFG MARIO CARNAGHI 中国区首席代表 付艳玲女士 P98

ISSN 2070-710X



专家视点  
Expert opinion

# 中欧工业技术咨询， 中德工业技术交流的桥梁

## SEITC for Sino-German industrial technology exchange

■文 / 米兰



中欧工业技术咨询所首席咨询顾问 袁华博士

在国外机械制造领域品牌制造商进入中国市场的过程中，各家公司都经历了或正在经历着形形色色的难题和挑战。对中国市场的陌生、对中国国情的不了解、与中国人思维方式的不合拍等等使得许多原本并不复杂问题也变得复杂起来。在中国市场的大浪淘沙中，有多少外国企业经得住考验，实现了品牌与利润双丰收；又有多少知难而退，错失良机。如何利用好中国市场的本地资源收获市场？这是让众多不懂中国文化的老外管理层们头痛的问题。他们需要了解中国、了解中国的市场、了解中国的客户，找到与中国客户沟通的共同语言，哪怕是沟通单纯的技术问题。

与此同时，在中国企业来说，随

着国家日益提升的劳动力成本的压力，如何经济有效地引进国外先进技术；如何提高进口高档机床设备的有效工作时间、充分发挥出其原本的设计性能；如何通过优化工艺过程提高生产效率节省加工成本成为目前中国制造企业迫切关心的问题。他们需要充分了解和掌握国外的先进技术。

### 中欧工业技术咨询应运而生

今天，中国市场的成长使得金属加工业的变化日新月异，中国制造业者们对于国际先进制造与加工技术的渴求史无前例的。与此同时，很多德国制造业企业对开拓中国市场很感兴趣，有着大量的咨询需求，尤其对于高新技术产业的公司更是如此。对于中国企业来说，虽然德国企业的姿

态一直很高，却在中国业内拥有很好的口碑。

从业机械制造三十年，其中九十年代在德国斯图加特大学机床研究所从事机床专业科研工作8年、之后供职于德国知名企业任要职的袁华博士，长期活跃于中德两国机械制造领域，他不仅在德国与众多国际著名的机床业公司有着广泛和密切的联系；在中国机械工业领域也和国家行业部门和机构及众多国内机床界同行保持着紧密的联系和合作。九十年代末德国雄克公司能够顺利进入中国市场即得益于袁华博士这两种背景的融合。德国雄克公司能够在中国立足、成长、最终占据中国高端夹具市场一席之地正是袁华博士和他创立的团队十多年不懈奋斗的成果。

随着中国市场的成长与需求以及德国专业制造商对于供应中国市场诉求日益提高，袁华博士终于下定决心从一个点上走出来，登上更大的舞台，面向更广阔的市场，帮助更多的高端技术种子植入中国的土壤。2011年，在德国企业与中国市场的推动下，德国中欧工业技术咨询（Sino-Europe Industry Technology Consulting, SEITC）开始运作。

如果说当年进入中国市场比较早，加之袁华博士及其所带领的团队非常注重公司形象的树立和品牌效应的宣传与维护是其成功进入市场的切

入点，但是真正地将“德国制造”带到中国来并不是一件简单的事情。袁博士说：“仅仅把德国的产品卖到中国来，这并不是开拓中国市场的全部。更重要的是要把‘德国制造’的内涵和精髓带给中国的客户，在将德国的先进工艺技术通过其产品作为载体带给中国客户的同时，还要把德国人对产品开发、产品制造和产品应用的认真态度和理念带到中国工业界来。这对提高中国机械制造业的水平具有更加重要的意义。此外，在开拓市场中还要注重品牌形象的树立、市场秩序的建立和维护等多方面内容。”

### 打造新的工装夹具和机床功能部件的推广平台

因为自身专业与前期雄克案例的成功，袁博士在“中欧工业技术咨询”的旗下，正努力搭建出一个推广平台，将德国的先进工装夹具技术以及机床功能部件技术介绍到中国的机械加工工业中来。在德国进行科研工作多年的经验，使袁博士有很多机会与德国各类大小的工装夹具和机床功能部件企业接触，知晓他们的专业技术特长所在，也了解其中一些企业独守德国欧洲市场的狭隘。

与此同时，这些德国产品的技术含量普遍很高，且各家均有其专业特长，将其有机整合，即可形成技术互

补优势。这对中国的客户将会提供更加有效的整体解决方案。“为这些德国企业创造机会，以专业技术为导向，将他们的先进技术在中国进行推广，并将其品牌化，这对中国制造业生产水平的提高具有重要意义，进而形成中德企业互利双赢的局面。

具体如何做？袁博士认为把握好两个点：首先是把适合中国的先进技术和产品引进来；另外把引进来的技术消化吸收好、应用好，而非浮于表面。在掌握这两个尺度与标准的情况下，中欧工业技术咨询正在为这个平台积累着，一步一步将工装夹具和机床功能部件类的产品做大做强，最终得以在中国搭建出一个体现德国技术和精神的专业平台，让中国客户能够更多地得益于德国的先进制造技术。

据袁博士介绍，以夹具行业为例，德国的公司一般都是各有专业所长的中小型企业，无法靠一家企业将各种技术全面介绍到中国来。另外，夹具本身对人的综合专业技术知识水平要求较高，需要了解机床、加工工艺及零件特性，同时需要有比较丰富的实践经验，而具备这样能力的人才很少。“夹具这类产品对于很多人来说是个鸡肋，做起来很辛苦，但是又不能马上见到效益，因此多数人望而止步。”目前，随着中国工业化的进程的加快，随着人们对提高加工效益的迫切需求，夹具技术问题就越来越显现其不可回避的重要性。

### 机械制造行业迫切需要提高对工装夹具和功能部件的认识

中国机床行业的老话题，工装夹具和功能部件是机床企业的软肋，这是事实；但是同时，部件落后的关键是理念问题，很多厂家和用户对工装夹具和功能部件不够重视。在大家开始关注和重视关键功能部件的同时，对夹具的认识仍然只是停留在表面。很多人认为，夹具的作用仅仅是把工件夹住而已。

今天的中国制造业市场上，尽管人们对于高端产品的认识早就提升了很多，观念的转变让很多的中国用户越来越多地购买的是德国等先进国家的机床设备。在刀具方面，很多企业也大量使用诸如德国等发达国家高端品牌。但是，为什么很多机床的使用效率仍然常常没有真正地发挥出来？很重要一个因素，机床的工装夹具的使用没有达到相适应的水平。

公欲善其事，必先利其器。通过多年对夹具类产品的工艺配套，袁博士大体上将之分为回转体零件和一般几何体零件的夹持，其中加工机床多涉及到车床、加工中心和磨床等。他们有各自鲜明的特点，也决定了对不同类型的工装夹具的需求，以满足相应的加工要求。有了先进的机床设备和刀具，还需要采用高效的夹具，这样才能真正实现高效率低成本的现代化加工生产。

### 中欧工业技术咨询为中德工业技术交流做出贡献

据袁博士介绍，中欧工业技术咨询旨在为中德乃至中欧工业技术界的交流建立起一座桥梁。搭建介绍德国的先进工装夹具技术以及机床功能部件的平台只是其宏伟蓝图的一部分。除了为中德工业企业提供咨询服务，中欧工业技术咨询同时还积极开展中德两国政府、行业协会、高校及学术团体间的项目交流和合作的工作。

2011年6月，德国著名机床品牌商SW公司在中欧工业技术咨询的帮助下，在中国首次成功地举办了技术交流会，会议现场反应良好。鉴于中国用户对先进技术的渴求，新的一年，中欧工业技术咨询将举办更多的技术讲座，向中国制造业介绍和引进更多的新产品和新工艺。

我们祝愿中欧工业技术咨询为中德两国的工业技术交流做出卓越的贡献。MMW



袁华博士在做技术演讲