



本刊记者 金 卯

赫克集团公司成立于1968年，总部位于美国印第安那首府印第安纳波利斯，赫克公司的控制系统在业内广为人知，“人机”对话技术也一直走在行业的前沿。在当今世界，智能化是所有系统制造商共同努力发展的方向，而赫克在这一领域处于绝对的领先地位。近年来，赫克在中国取得了不错的成绩，成功进入高端加工行业，以其先进的技术、成熟稳定的产品和综合方案能力证明了其卓越的价值。同时，赫克在技术和经济实力上的优势逐渐转化成了实实在在的市场份额，所有这些都与赫克在中国地区的发展策略密不可分。近日，本刊专访了赫克中国总经理姚雪先

生，对赫克以及赫克在中国的发展进行了深入的了解。

刘柱：赫克公司作为知名的数控系统和数控机床的工业自动化制造商，为用户提供了先进的控制技术和机床产品，一直走在“人机”对话的前沿。请您具体介绍一下贵公司的产品特点以及在行业内的核心竞争力。

姚雪：赫克的核心业务是基于自主研发的智能技术的数控系统和数控机床，赫克系统的价值在于其智能化技术，所谓“人机”对话只是系统的一个功能。赫克控制技术追求的是使复杂的编程工作变得简单和快速，减少编程所需的时间和对人力的要

求，从而提高生产效率。赫克控制技术的先进性还表现为在许多关键功能上面拥有超强的能力，使许多复杂的工作和高水平加工能轻易实现而无需其他专业软件支撑。同时，赫克控制系统充分考虑到使用者的现实需求，对业内通行的系统充分开放，无论使用者习惯何种编程方法，都可以方便地在赫克系统上轻松工作。

除了系统的先进性，赫克机床的品质在业内处于高水平。赫克的所有产品均采用德国标准制造和检测，并且全部出自赫克自己的生产工厂。可以说，赫克产品在技术先进性和可靠性方面处于市场的前沿。赫克公司目前最成功的市场也是在德国，这

也足以证明了市场对赫克的认可。

在先进的控制系统和高标准的机床平台之上,赫克公司为用户带来了最适合的解决方案,同时,一个高水平的应用团队和公司多年来积累的行业经验把系统的强大功能和机床的性能变成了实实在在的用户价值。

所以,德国标准、智能化控制技术和专业解决方案是赫克在业内得以确立优势竞争地位的核心价值。

刘柱:据我们了解,姚总于2010年底担任赫克中国总经理一职,请您谈一下您在公司管理和市场开拓等方面做了哪些调整,取得了哪些主要成绩。

姚雪:本人于2010年12月8日正式接任总经理一职。中国公司的变化是赫克全球战略变革的一部分,我的使命就是将赫克在技术和经济实力上的优势转化成实实在在的市场优势,使赫克的价值在中国市场得以充分体现,使赫克获得应有的市场地位。

首先,对公司战略方向的重新定位和战略目标的设定。基于对中国市场的充分了解和赫克核心技术产品的信心,我们确认赫克应该在通用加工领域的中高端市场有上乘表现,并确立了战略目标为在五年之内将赫克打造成为目标市场的一流品牌,在目标市场上获得应有的市场份额。

再有,建立专业化、正规化的工作流程和一流的团队。我认为,团队是实现目标的基础。因此,我上任之始即开始对公司结构进行彻底重组。公司在半年之内完成了结构重组,各专业化职能部门组建完毕,并对工作流程作了根本性改变。同时,公司确定了中国市场的营销战略,30家各地最强实力的代理商于2011年6月份决定加入赫克行列,谋求共同成长,一起打造赫克在中国的未来之路。

除了销售订单增长,在2011年,

赫克中国实现了多个历史性突破:第一台五轴联动机床进入中国;第一条生产线,交钥匙工程完成;第一台龙门式机床订单获得;第一次实现了教育行业校企合作的成功范例。赫克中国公司在不到一年的时间内完成了结构重组和市场布局,组建完成一支卓越团队,同时实现了当年销售增长1.63倍的非凡业绩。

刘柱:航空航天领域是赫克的重点应用领域之一,请您谈一下贵公司产品在航空航天领域的应用情况。面对航空工业不断增长的需求,还会有哪些新的举措?

姚雪:航空航天的确是赫克的重点领域之一。在欧洲市场,赫克是EAC的战略合作伙伴。在中国,赫克早在十多年前就已经进入航空领域,为航空企业服务。

赫克在航空领域的应用优势主要来源于控制系统的先进性和二次开发能力。特别是研发部门,强大的控制系统可以使各种充满想象力的设计轻松实现。针对中国航空企业的高速发展,赫克公司在适应性产品的开发和拓展方面已做出了明确的规划,包括精密加工、五轴联动加工和卧式加工中心、多轴复合车削中心和龙门式加工中心等。更重要的,赫克在控制系统研发方面为航空航天行业作了大容量的储备,使上述各种

设备在应用中可以更快、更柔性。

中国的航空工业面临着前所未有的机遇,中国航空市场是当今世界发展最快、需求量最大的市场,同时也是技术要求提升最快的市场。因此,对航空企业来说,面临与航空相关所有方面技术提升的要求,作为装备制造企业,赫克要做的是以自身的技术优势为航空企业提供先进的、可靠的解决方案。

刘柱:在经济全球化的今天,本土化的概念已经愈发广泛。请您谈谈贵公司未来在中国本土化方面的规划以及对赫克未来在中国发展的期待。

姚雪:赫克在对中国市场的战略方面,立足于服务中国特色的市场,从产品研发、服务体系、供应链管理、战略合作等方面进行全方位调整。总之,赫克的战略是具有前瞻性、开放性和创造性的,原则就是有利于提升中国制造企业的价值。赫克有信心在未来几年之内在中国市场成为主流品牌。赫克在智能化技术方面的领先优势将使其在中国被广泛接受并引领技术潮流。我们今后所有工作重点就是促使这个时刻早日到来。帮助制造企业提高效率,加快投资回报是赫克的核心价值所在。

(责编 亦非)



采访印象

信心

自身的技术优势帮助制造企业提高生产效率。”这是每一个企业在市场中生存的必要条件。赫克在技术上的领先地位使它在市场竞争中拥有了更多的筹码。

与技术同样重要的还有公司的整个运营策略以及专业化的团队。除了先进的控制技术和高品质的机床产品外,姚总说:“赫克中国在短短半年之内已经组建了强大的销售队伍和具有强大实力的代理商队伍”。

可见,赫克中国已经做好了充分的准备。2011年赫克在中国的市场表现也充分证实了这一点。

德国标准、智能化控制技术和专业解决方案使赫克在业内具有了绝对的技术优势,专业的团队、清晰的市场布局使赫克能够更好地贴近客户、服务于客户。赫克已经做好准备,向市场一流品牌迈进,期待着赫克中国在未来市场中的上乘表现。