



本刊记者 金 卯

德国因代克斯集团一直只专注于数控车床的研发和生产,其“始终领先一步”的加工理念更是使得这家创立近 100 年的德国企业始终处于全球数控车床的领先地位。无论是丰富的产品系列,还是各类服务和专业支持,无一不反映着其品牌的高质量、高可靠性以及技术领先的特点,正因如此,因代克斯的车床在高端精密制造领域被广泛应用。2011 年因代克斯创造了 4.5 亿欧元的销售收入,其中约有一半来自汽车行业,航空航天业作为因代克斯的一个重要的高端应用领域,其销售额也在不断提升。因代克斯是如何做到与客户一起始终“领先一步”的? 近几

年来,全球的经济危机和欧债危机是否对他的产品定位和发展策略产生影响? 未来在中国市场有哪些发展策略? …… , 在 CIMES2012 期间,我刊就一些关心的问题对德国因代克斯公司营销与市场总监 Reiner Hammerl 先生进行了采访。

**刘柱:** 请您简单介绍一下因代克斯集团的发展情况。

**Reiner Hammerl:** 因代克斯于 1914 年创建,1916 年研制出世界第一个转塔式刀台,1967 年因代克斯公司开始了数控车床生产和研发,1975 年,因代克斯开始生产多主轴自动车床,之后公司进入了数控技术的市场,并赢得了先驱者的角色。

1997 年,重新改组的特劳伯公司加入了因代克斯公司,通过其万能车削中心、纵切自动车床扩大了产品范围。因代克斯集团因而成为这一领域里产品种类最多的车床生产商。目前,全集团员工超过 2000 多人,2011 年销售额达 4.5 亿欧元,尤其是高端多轴机床的市场占有率高达 70%。我们的客户主要来自汽车制造业、电子工业、液压和仪器仪表制造业,同时在航空航天、医疗领域的销售额也在不断提升。

**刘柱:** 2009 年之后,受金融危机、欧债危机和中国市场下行的影响,因代克斯在高端车床领域的产品定位是否有所改变?

**Reiner Hammerl**：我们的策略一直没有变，就是用最高的技术做出最优的产品，把最优化的解决方案提供给客户，与中国客户一起始终“领先一步”。面对世界金融环境的影响，我们并没有调整我们的产品定位，相反，我们会为中国带来更高端的机床，客户对高档机床的询价越来越多，这无疑给了我们很大的信心。在中国政策的鼓励下，重点产业正在进行全面升级，那些低端产品会逐渐被市场淘汰，而对高端机床的需求会日益增加。我们会一直专注于高端车床，做这个领域的引导者，我们希望能在中国这个最有潜力的市场帮助用户实现最大价值。因代克斯面对的都是高端客户，他们的抗风险能力较强，应对危机也有自己的一套办法。面对危机，我的感觉是：客户项目上马时间的放缓，但是这些并没有对因代克斯造成困扰，而且客户对我们以及我们的产品给予了足够的信任。

**刘柱**：因代克斯为航空领域提供了非常优秀的机床产品(比如TNA300/400机床等)，随着中国航空航天业的飞速发展，以及开放的环境带给因代克斯哪些机遇，因代克斯做好了哪些准备？

**Reiner Hammerl**：在航空领域中有许多高精度零部件需要进行车、铣、钻、镗、攻丝等多道工序，对普通的机床来说加工程序十分繁琐，且加工质量也很难保证，我们的车铣中心非常适合于这类零件的加工，一次装夹可以实现多工序的集中加工。

在航空航天领域，除了TNA400等车削中心外，我们根据用户的需求，不断提供新的产品，比如今年最新投产并首次在CIMES2012展出的双主轴、双刀塔的TNC65数控车铣复合中心，它在控制系统等方面做了更好的更新，比德国原装生产的还要先进。

因代克斯的高端机床能够满足航空航天在精度、可靠性等方面的高

要求，为航空航天零部件加工提供支持，而且我们在航空航天领域的销售额不断地提升。大飞机项目以及中国航空工业的飞速发展，给我们提供了很好的机遇，我们会努力与飞机零部件的制造商一起，了解他们的需求，特别是未来的需求，从而为他们提供最优化的解决方案。

**刘柱**：除了过硬的产品质量，服务同样成为用户衡量供应商的重要因素之一，因代克斯集团如何为中国用户提供科学完备的服务？

**Reiner Hammerl**：我们对客户的服务市场是从用户的询价开始，针对客户需求，为他们提供最优的解决方案，即交钥匙工程。针对客户需求做出一些样件，设备交付后，再进行加工工艺、程序的培训，对加工过程进行指导直到客户完全掌握，随后我们还会提供优质的售后服务。对于用户来说，他们希望最大程度地减少机床的故障率，因代克斯提供了一整套的使用和售后服务方案，使用户用最小的成本实现机床的最大开工率。因代克斯具有一支素质优秀的售后服务队伍，在中国，因代克斯贸易(上海)有限公司作为因代克斯集团在亚洲的销售服务子公司，提供因代克斯和特劳伯进口机床的服务。目前，已在中国重要省市当地设有销售办公室，在上海设有销售办公室以及外

高桥备件库和展示厅。24h技术支持热线，以及定期开展培训、切削测试等项目。

**刘柱**：未来因代克斯在中国市场的发展策略是怎样的？在本土化生产方面还会做哪些努力？

**Reiner Hammerl**：目前因代克斯非常注重亚洲特别是中国市场，因代克斯未来将着力于中国市场的开拓，与中国客户建立长期合作的伙伴关系，我们不仅将为这些用户提供高附加值的解决方案，还会将我们在世界高端精密制造领域积累的丰富经验移植过来，满足用户的实际挑战与未来发展需求。未来我们的目标是中国的市场份额占因代克斯全球的25%。

在本土化方面，我们在大连建立机床生产工厂已经11年，另外在上海有我们的销售和服务公司，未来因代克斯会继续本土化的建设，以更好、更快地满足客户的需求，但是具体的方案还在考虑之中。

另外，因代克斯非常注重中国本土的校企合作，天津、广州、河北等地等都有我们的校企合作项目，在学校我们提供的都是我们最先进的机床，目的是让学生和受训者从年轻时就开始接触到高品质高档数控机床，为今后工作中的一些先进设想和理念打下基础。(责编 良辰)



采访印象

作为车床行业的“百年老店”，因代克斯除了德国特有的严谨，在其产品研发、服务、市场定位等方面也有自己的独特

## 品质

之处。其高端的品质不但反映在产品的质量上，与之配套的各种服务及准确的市场定位也同样反应了高端的德国品质。

Reiner Hammerl先生告诉记者：“每年我们会把收入的10%用于研发，公司的理念是用最优质的技术打造最优的机床，我们的目标是与客户建立长远的战略合作伙伴关系，把最优秀的解决方案提供给客户，成为他们值得信赖的朋友。”这种信赖关系无疑给因代克斯带来了

丰厚的市场回报。

因代克斯的产品可以归纳为高精度、复合化、柔性化，因代克斯一直致力于解决用户认为加工难度大且对机床精度和可靠性要求高的产品加工。随着“十二五”期间各领域的产业升级，对高端机床的需求日益增大，包括航空航天在内的高端市场必然成为新的利润增长点。“对于因代克斯来说，已经做好了准备，”Reiner Hammerl先生信心十足。